PROVINCIA DE ENTRE RIOS

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

PROPUESTAS DE ALTERNATIVAS PARA UN PROGRAMA DE DIFERENCIACIÓN DE CARNES BOVINAS Y SISTEMAS PRODUCTIVOS EN LA PROVINCIA DE ENTRE RIOS

INFORME FINAL

JULIO 2022

Autores: BARRERA, Marcelo y LAUREGUIBERRY, Luis Benito

INDICES

Índice General: Páginas

I Resumen Ejecutivo 6

II Introducción 7

CAPÍTULO 1 – ANÁLISIS DEL SECTOR GANADERO 7

III **Análisis del sector ganadero en argentina** 7

IV CONCLUSIONES 57

V **Análisis del sector ganadero de la provincia de Entre Ríos** 61

VI CONCLUSIONES (Sector Ganadero Provincial) 78

CAPÍTULO 2 – Título 1: Comercialización de Carnes en Entre Ríos 80

VII Evaluación de la situación del comercio de carne en la provincia 80

VIII Conclusiones 95

VII CAPÍTULO 2 – Título 2: Sistemas de Certificación en Entre Ríos 97

IX Entrevistas a productores de “Carnes Entrerrianas” 98

X Entrevistas a productores “Carnes del Montiel” 104

IX **CAPÍTULO 3 - Análisis de alternativas para un programa de certificación de carnes** 116

X Indicaciones Geográficas, Denominaciones de Origen y BPG 120

XII Modelo de Buenas Prácticas Ganaderas como atributo de diferenciación para carnes bovinas 135

XIII Protocolo de Buenas Prácticas para carnes certificadas 138

XIV Trazabilidad 152

XV Certificación 154

XVI Informe Legal 164

XVII Informe Ambiental 171

XVIII **CONCLUSIONES FINALES** 180

Índices de Tablas y Figuras:

Figura 1 Existencia y producción de carne bovina (país) 8

Figura 2 Evolución de la faena bovina (país) 1990/2018 9

Figura 3 Evolución del stock de bovinos y la relación con la categoría vaca 10

Figura 4 Evolución de la Relación Ternero / Vaca 10

Cuadro 1 Tasa de extracción del rodeo 12

Figura 5 Evolución del Stock nacional y Tasa de Extracción 12

Figura 6 Área sembrada y producción agrícola total (país) 2020 14

Figura 7 Consumo de Carne Bovina por habitante en Argentina 1960/2020 15

Figura 8 Consumo por habitante Año de las Tres Carnes 2000/2021 16

Figura 9 Oferta y demanda de carne aviar 17

Figura 10 Oferta y demanda de carne porcina 18

Figura 11 Consumo mundial de carne vacuna 18

Tabla 1 Desglose de la Faena Nacional 19

Tabla 2 Datos que arroja la faena nacional 2018/2019 20

Tabla 3 Enfriada/Congelada (con y sin hueso) Totales 2017/2020 22

Tabla 4 Dólares por tonelada promedio 22

Figura 12 a y b Exportaciones 2020 y 2021 por Destino 24

Tabla 5 Exportaciones 2021 Carne enfriada, congelada y procesada 25

Figura 13 Exportaciones Argentinas por mes, años: 2017/18/19/20/2021 26

Figura 14 Valor FOB de las exportaciones – Segundo semestre 2021 27

Figura 15 Exportaciones Millones de dólares – Segundo semestre 2021 28

Figura 16 Porcentaje de exportaciones/producción – Segundo semestre 2021 28

Figura 17 Valores de la exportación (Febrero 2021 y 2022) 29

Figura 18 Peso Promedio de faena 2008/2020 30

Figura 19 Peso Promedio de Faena. Agosto 21 / Enero 22 31

Figura 20 Participación de hembras en faena (Agosto 21, enero 22) 31

Figura 21 Relación de edad y peso de la res (Caract. de la carne) 33

Figura 22 Capacidad instalada de la industria frigorífica 2002/2022 34

Figura 23 Crecimiento de la producción y consumo de carne, sobre la base de las proteínas totales; 2021 al 2030 (FAO-OCDE) 36

Figura 24 Precios mundiales de referencia de la carne 38

Figura 25 Cambio marginal en la composición: consumo de alimentos/carne 40

Figura 26 Consumo de carne per cápita: aumento aviar y descenso, vacuna 41

Figura 27 Precios al gancho 42

Figura 28 Margen bruto en el feedlot 43

Figura 29 Achicamiento de la brecha entre el asado y el cuadril 43

Figura 30 Caída del salario real diciembre 2020; diciembre 2021 44

Figura 31 Porcentaje de las exportaciones sobre la producción 44

Figura 32 Valor de los vientres: Setiembre 2021 / Febrero 2022 46

Figura 33 Valor de la invernada: Setiembre 2021 / Febrero 2022 47

Figura 34 Valor del novillito Mercado de Liniers: Set. 21/ Feb. 2022 47

Tabla 6 Comparativo Indicadores Ganaderos 2011 – 2021 48

Tabla 7 Comparativos de precios de hacienda 2011 – 2021 49

Figura 35 Valor del Novillo Mercosur 2021 51

Figura 36 Valor novillo Mercosur; Febrero 2022 51

Tabla 8 Evolución del rodeo provincial (Relev. Camp. Vac. FUCOFA) 63

Figura 37 Evolución del rodeo provincial 2001 / 2020 64

Figura 38 Comportamiento de la categoría ternero (Ingreso/egreso) 65

Figura 39 Movimiento de la Invernada en años; 2010 / 2014 65

Tabla 9: Comparativo de los estratos del Rodeo; País y Entre Ríos 66

Figura 40 Esquema de funcionamiento de la cadena de ganados y carnes en la provincia de Entre Ríos 68

Tabla 10: Caracterización de las plantas de faena en la provincia 69

Tabla 11: Faena Nacional por Provincias 70

Tabla 12: Comparativo de Peso de Faena 2018 / 2019 72

Tabla 13 Faena por categoría; últimos tres años en Entre Ríos 73

Figura 5: Comparativo por Categorías 2018/2019/2020 73

Tabla 14: Participación porcentual por categorías 74

Figura 5: Participación por categorías en la faena 2018 / 2019 / 2020 74

Figura 6: Exportaciones provinciales de carne vacuna (en millones variación de u$s y porcentual) 78

Figura 7. Cambio relativo de la temperatura media global. 172

Tabla 15. Principales gases de efecto invernadero (GEI) 173

Figura 8. Emisiones Globales de Gases de Efecto Invernadero (año 2020) 173

Figura 9: Inventario de GEI República Argentina 2019. 174

Tabla 16. Emisiones de GEI por Sub Sector 175

Figura 10. Evolución del Consumo per cápita de carne bovina en Argentina 181

Figura 11. Producción y consumo aparente de carne bovina 182

Figura 12. Existencias de bovinos por habitante (Bov/hab). 183

Figura 13. Exportaciones Mercosur 185

Tabla 17. Grupos Ganaderos de Cambio Rural en actividad. INTA 188

RESUMEN EJECUTIVO

La presente Asistencia Técnica (AT), pretende proponer diferentes escenarios posibles de diferenciación para la carne bovina que se produce en el territorio provincial, capaces de transformarse en herramientas de Agregado de Valor, que puedan ser capitalizados por los eslabones productivos y de procesos, de la cadena de ganados y carnes provincial.

Si bien la Carne Argentina goza de un prestigio internacional, a pesar de ello, sólo son valores intangibles reconocidos, pero que no se trasladan al gran público consumidor de carne bovina local o global, y por consiguiente no se transforma en una plusvalía, tratándose sólo de nichos de mercados que reconocen un valor diferencial. Para combinar estos valores y que logren expresarse en la cadena, se deben definir estrategias que incluyan a todos los eslabones.

Las "estrategias de diferenciación" de productos primarios agropecuarios que se detallan en este trabajo, Atributos de valor; Trazabilidad Ampliada y Certificación, llevan implícitos beneficios más elevados que el Valor Agregado. Generalmente crean las condiciones para brindar un desarrollo organizacional, económico y social sustentable, priorizando la inclusión social ya que son transversales (no son sujetos de escala), y por ende la equidad territorial y el desarrollo rural de las economías regionales. Asimismo, brindan también seguridad alimentaria y nutricional.

El objetivo entonces de la AT es brindar la información precisa al Ministerio de Producción (MP) y la Mesa Ganadera provincial, para seleccionar, en el consenso, el mejor Instrumento que permita consolidar un camino sustentable hacia la diferenciación/valorización, de la carne bovina proveniente de una cadena comprometida en una alianza de progreso, moderna, dinámica y ambientalmente sostenible, tal como lo exige una demanda dispuesta a convalidar el "valor agregado", a través de la confianza en estos valores.

Este es el desafío que se plantea el MP para trabajar en conjunto con la Mesa de Ganados y Carnes provincial, al que pretenderemos brindarles las herramientas suficientes como para trazar un camino que deje sentada las bases para el crecimiento y diferenciación de la ganadería entrerriana, marcando un punto de partida y oportunidades para todos y cada uno de los actores de la cadena, principalmente los eslabones primarios que es allí donde se consolidará el desarrollo territorial y la gobernanza del sistema.

INTRODUCCIÓN

Se describe en este presente Informe un diagnóstico de situación de la ganadería, tanto nacional como provincial, de manera de permitir hacer foco en las necesidades evidentes que la misma demanda.

Por ello, la importancia de reflejar la situación nacional, se observa desde dos aspectos, la faena provincial posee solo dos frigoríficos exportadores, de los cuales uno de ellos prácticamente atiende solo el mercado chino, ya que es de capitales de origen en ese país. Y por otro lado, los aspectos productivos son de idéntica problemática que a nivel nacional, tanto como los aspectos de organización de la cadena.

El Informe detalla los aspectos más relevantes del sector ganadero, tanto en su estructura productiva y comercial, como organizacional. Asimismo, también presenta un relevamiento a los actores industriales y comerciales en la provincia, donde se relevan elementos críticos para ser observados y analizados en aras de establecer medidas correctivas que deberían ser sustrato de discusiones y búsqueda se soluciones en la Mesa de Ganados y Carnes de la Provincia.

De esta manera se espera que las conclusiones, abonen las agendas de discusión en los ámbitos específicos, con los actores centrales de la cadena de la carne provincial.

CAPÍTULO 1 – ANÁLISIS DEL SECTOR GANADERO

1. ANALISIS DEL SECTOR GANADERO EN ARGENTINA

La producción mundial de carne vacuna es de aproximadamente 63 millones de toneladas. Durante la última década, se incrementó en el orden de 8%, por debajo del crecimiento de la población mundial (15%). La *tendencia creciente* que aconteció con todos los commodities alimentarios, registrada en 2003-2007 se revirtió en 2008/2009 debido a la crisis económica internacional, manteniéndose luego relativamente estable. En el año 2018 se registró un crecimiento anual del 2% y Estados Unidos se posicionó como el principal productor mundial concentrando el 19,7% de la producción, seguido por Brasil (15,4%), la Unión Europea (12,9%), China (11,5%) e India (6,9%). Argentina ocupa el sexto lugar, con una participación del 4,4%.

En Argentina, durante los primeros años de la década del 2000/2010, las existencias y la producción mostraron una tendencia creciente, con un máximo de stock en 2007 de casi 59 millones de cabezas y 3,2 millones de toneladas de carne, respectivamente (Figura 1). Entre 2007 y 2011 el stock disminuyó un 22%, provocado principalmente por la sequía de 2008/2009, que impulsó una fase de liquidación, superando con un 43% el límite técnico de la faena de vientres (Ciclo de Liquidación), más aún teniendo en cuenta el bajo número de vientres en el rodeo nacional. En 2010, la producción de carne alcanzó apenas los 2,5 millones de toneladas. En 2011 comenzó un período de recomposición de hacienda, reflejado en una mayor retención de vientres (37% de hembras faenadas – Ciclo de Retención). En los años subsiguientes, el stock se mantuvo en torno a los 52 millones de cabezas con un crecimiento promedio anual del 2%, aunque aun resultando un nivel bajo respecto al promedio del período 2003-2007.

Asimismo, si observamos el comportamiento de la faena, podemos apreciar que desde el año 90, la faena nacional viene teniendo un promedio aproximado de 13 millones de cabezas anuales (13M cab/año), donde resalta la caída por la crisis de la encefalopatía espongiforme bovina (conocida como enfermedad de la vaca loca) BSE 97/98; crisis del 2001; Recuperación del 2003/2004; meseta 2004/2006 interrumpida por suspensión de exportaciones; Reapertura y Récord de faena y exportaciones (en condiciones normales) 2007; gran liquidación (seca 2008/2009) 44% de hembras a faena; la más abrupta caída del stock en 2011/2012; y lenta recuperación 2017/2018 en crecimiento lento pero sostenido hasta 2020. (Figuras 1 y 2).

Figura 1 Existencias y Producción de carne bovina

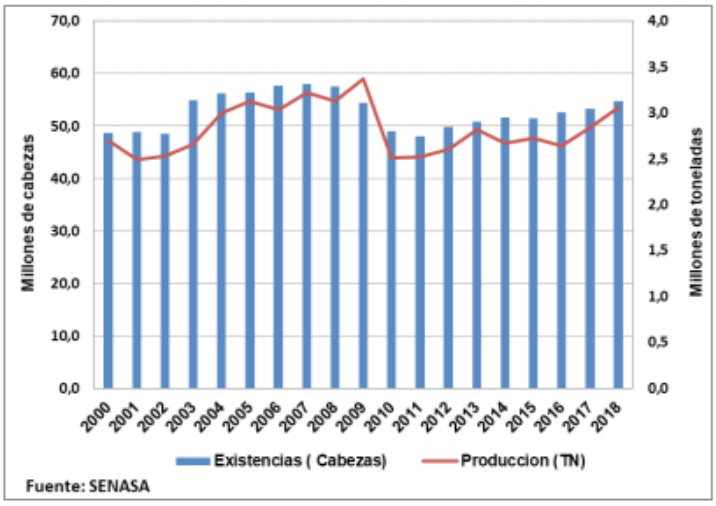
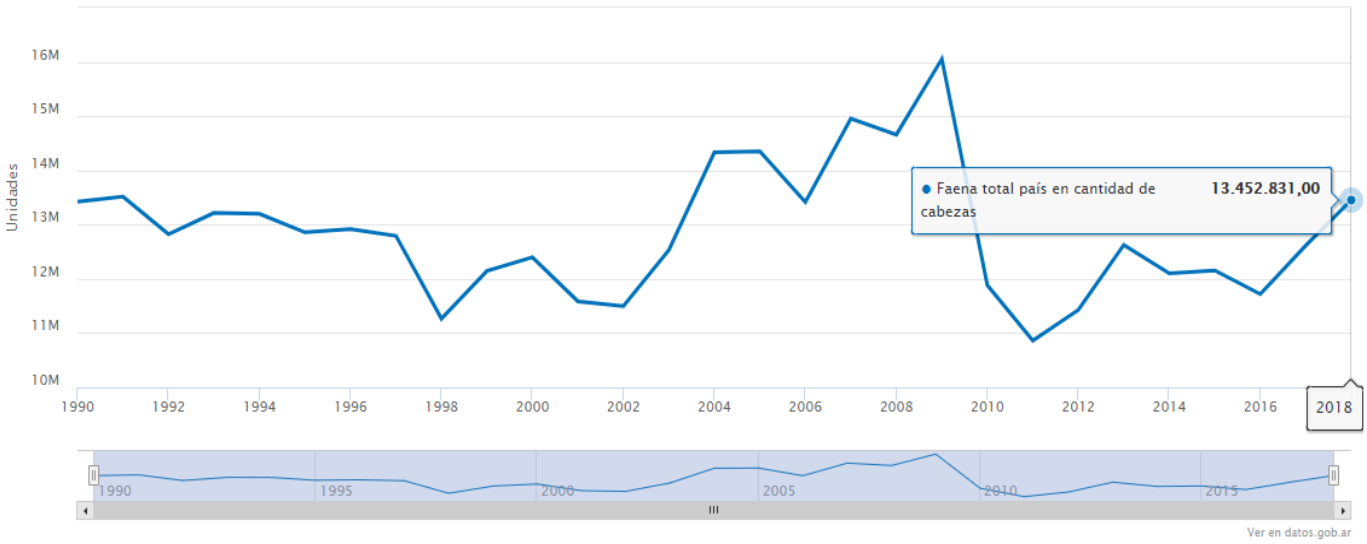


Figura 1. Ganadería bovina, evolución de existencias y producción, Argentina, 2000-2018.

Fuente: Valor Carne

Figura 2. Evolución de la faena bovina (país) 1990 / 2018

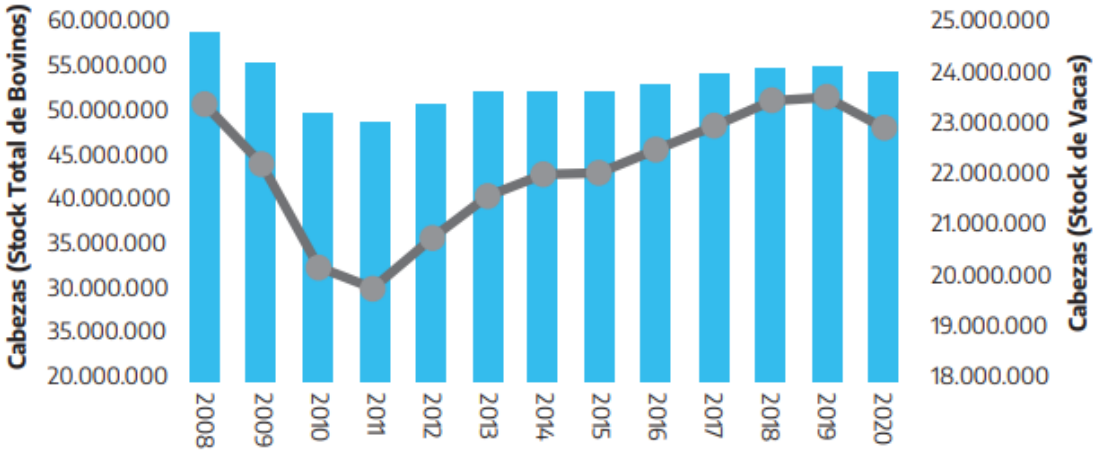


Fuente: Valor Carne

En función de lo expresado en el párrafo anterior, el cuadro de abajo (Figura 3), nos muestra la relación entre el stock total y el stock de la categoría vaca. Esta relación, si bien ha venido disminuyendo (con picos de faena del 48% en 2019), no llega a afectar el Indicador de liquidación ya que se encuentra por debajo del 44% en promedio años.

Asimismo, el número mayor lo ocupa la categoría vaca (560.600 cab.) y no incluye un porcentaje alto dentro de ese 44% a vaquillonas (38%) con sólo (227.600 cab.). Al mismo tiempo, debe tenerse en cuenta, que desde el año 2011 se observa una recuperación del stock, principalmente a través de esta categoría; a tal punto que ya para el 2018 se habían recuperado en un 100% las vacas del pico histórico del stock bovino argentino del 2007. Tanto es así, que la creciente participación relativa de la categoría vaca en la faena nacional anual, entre un 40% al 44%, llevó a modificar el punto de equilibrio histórico de participación de hembras en faena, el cual define las fases del ciclo Ganadero: Liquidación; Retención o Equilibrio.

Figura 3 – Evolución del Stock de Bovinos y la relación con la categoría Vaca

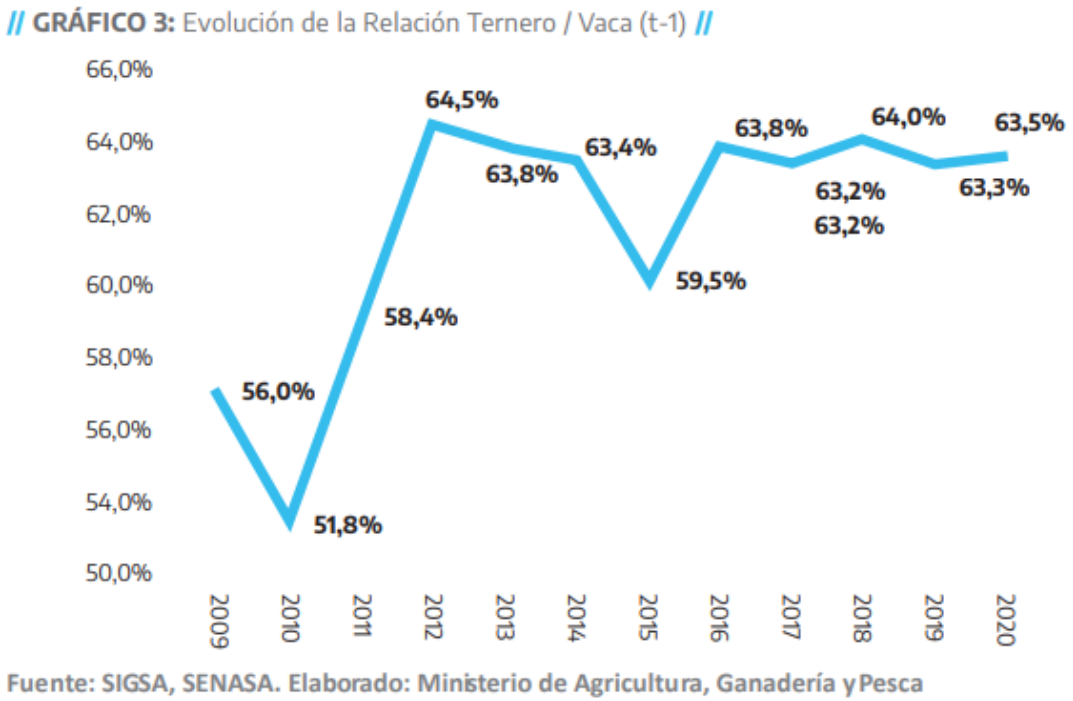


Fuente Minagro.

Por ello, claramente ese punto de equilibrio fue superado el año pasado, y generó la disminución de vientres en el stock, pero su magnitud no estaría comprometiendo la capacidad productiva del rodeo.

Para entre ríos es 62.5% esta relación T/V, es decir que se encuentra en el promedio nacional, lo que no significa que sea bueno, debería y podría estar cercano o por encima del 80%. Asimismo, hay que reconocer que es un número difícil de obtener con “limpieza” a la hora de confeccionar las estadísticas, ya que se consideran “todos” los vientres, aunque no estén en procesos de reproducción.

Figura 4 – Evolución de la Relación Ternero/Vaca



Fuente IPCVA

Relación ternero/vaca											
2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
56,0%	51,8%	58,4%	64,5%	63,8%	63,4%	59,5%	63,8%	63,2%	64,0%	63,3%	63,5%
52,0%	49,4%	59,3%	56,3%	63,0%	58,6%	54,8%	59,0%	56,0%	58,6%	57,9%	62,5%

Promedio Nacional
Promedio Entre Ríos

La figura 4, muestra una realidad, quizás la falencia más importante: la de falta de competitividad de nuestra ganadería, cuál es la incapacidad, en términos generales, de superar los índices de procreos en décadas, aun teniendo a disposición las mejores tecnologías (muchas de costo cero) y la mejor genética, sin duda una gran deuda en el eslabón primario de la cadena. Si trazáramos un escenario comparativo de resultados de procesos entre establecimientos de cría, veríamos que en el cuartil superior se ubican productores que logran en forma estabilizada, valores del 90% de preñez y más, con destetes del orden del 87% o superiores, es decir que hay muchos terneros + mucha producción de carne + mucho dinero, que No está en ninguna parte solo porque no mejoramos el negocio en “todos” sus aspectos.

Estos comentarios y análisis particulares sobre el comportamiento de la categoría vacas, no sólo lo realizamos desde la óptica del indicador del ciclo ganadero, ni del comportamiento del stock a futuro del rodeo, sino para dimensionar y poner cuidado en la tracción que genera el mercado chino (categoría vacas), el cuidado del delicado equilibrio que sobre éste se debe realizar, en dos sentidos, por un lado el compromiso de aumentar la productividad de nuestro rodeo (habida cuenta de la dificultad manifiesta que demuestra el paso del tiempo para lograr un alza del índice de procreos) y por otro la perdida de volumen en los mercados de alto valor. Dos variables que conspiran contra la sustentabilidad de la exportación de nuestras carnes bovinas. Si bien es cierto que en estos últimos años se ha logrado reabrir mercados, daría la impresión que la industria no está atendiendo los mercados de mayores exigencias, pero también de mayores precios.

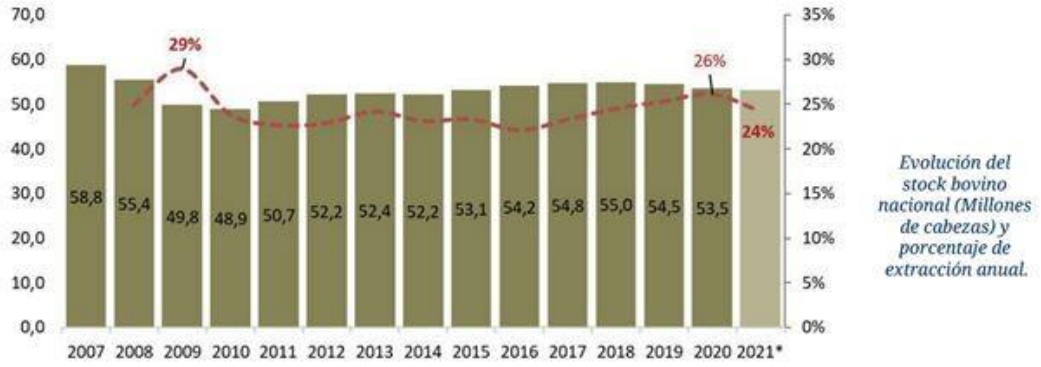
Hacemos eje en esta información ya que es una de las que con más contundencia muestra el estancamiento de la productividad del rodeo nacional en lo que refiere a la producción de terneros logrados por año y por ende al aporte a la producción de carne, con bajos índices de extracción que se ubican entre el 22 y el 26% en la última década, cuando nuestros principales competidores del mercado internacional Australia con el 32% y EEUU con el 29%, muestran un poder de extracción del rodeo más vigoroso que el nuestro en virtud de su mayor productividad.

Tasa de EXTRACCIÓN DEL RODEO 24% Promedio

TASA DE EXTRACCIÓN - RODEO NACIONAL												
2009 *	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
*29,0%	23,8%	22,2%	22,5%	24,2%	23,1%	23,3%	22,1%	23,3%	24,6%	25,3%	25,6%	24%

(*Corresponde a la liquidación por seca del 2008/2009). Fuente Propia

Figura 5: Evolución del stock nacional y la Tasa de Extracción



Fuente: Bolsa de Comercio de Rosario

En lo referente al capítulo de las exportaciones de carne bovina argentina, las estadísticas per sé, y los análisis comparativos con los vecinos de la región y socios del bloque Mercosur, reflejan con bastante claridad los altibajos y vaivenes que sufre la participación argentina en el mercado internacional debido fundamentalmente a dos variables internas y manejables, ya que el precio y la demanda internacional son variables externas en las que no se puede influir demasiado, salvo que se salga del perfil de Producto Commodities.

En este sentido, la observación de los cuadros que siguen a continuación, permite clarificar el fuerte impacto negativo que tiene sobre el negocio ganadero (donde participan Todos = Estado (recaudación/población) + Productores + Industriales), las intervenciones restrictivas que siempre han demostrado un perjuicio generalizado al interior de la cadena, incluido los consumidores ***1**. Sin intención de realizar un análisis de las decisiones políticas de las intervenciones, las estadísticas demuestran dos realidades incontrastables:

Fuerte Reducción del Negocio Ganadero (pérdidas de Ingreso de Divisas + Pérdidas de Mercados + Pérdidas de fuentes de Trabajo).

Falta de funcionamiento de una Cadena de Producción fuerte capaz de consolidar una Política hacia el sector en su conjunto (todos sus eslabones

incluidos los consumidores locales), sólida con base de sustentabilidad en el Largo Plazo.

Teniendo en cuenta el prolongado ciclo entre la gestación del ternero y el consumo final, es importante (e imprescindible) contemplar las cifras de la actividad en plazos más largos para poder planificar acciones y políticas sustentables. Si bien la recuperación de la ganadería en los últimos cinco años, el equilibrio del consumo interno, el buen desempeño en tiempos de pandemia, la buena performance de la exportación, permiten hacer repensar la oferta, en un mercado mundial en crisis.

La Mesa de Ganados y Carnes creada por la ex SAGPyA; Resolución N° 27/2006; se Relanza en 2015 con 30 entidades vinculadas a la cadena de ganados y carnes, como la "Mesa de Las Carnes". Hoy funcionando con plena vigencia e institucionalidad, está trabajando con relativa normalidad, lo que no es poco en tiempos de pandemia global, y con un logro sustancial cuál es el Aumento del Consumo de TODAS las Carnes, con proyecciones de exportaciones crecientes. Es precisamente éste, un buen momento para hacer una revisión del camino recorrido por la cadena trabajando en conjunto, la coyuntura actual de los mercados y los desafíos a superar para seguir construyendo a futuro, poder planificar las mejores acciones entre Todos los actores.

Temas Obligados de la Agenda de la Mesa de ganados y carnes:

- *Producción:* Elevar la Tasa de Destete; Elevar el Peso de Faena y Aumentar la Tasa de Extracción.
- *Políticas para el sector*: Financiamiento; Aranceles altos; Presión Impositiva; Informalidad; Impuestos distorsivos.

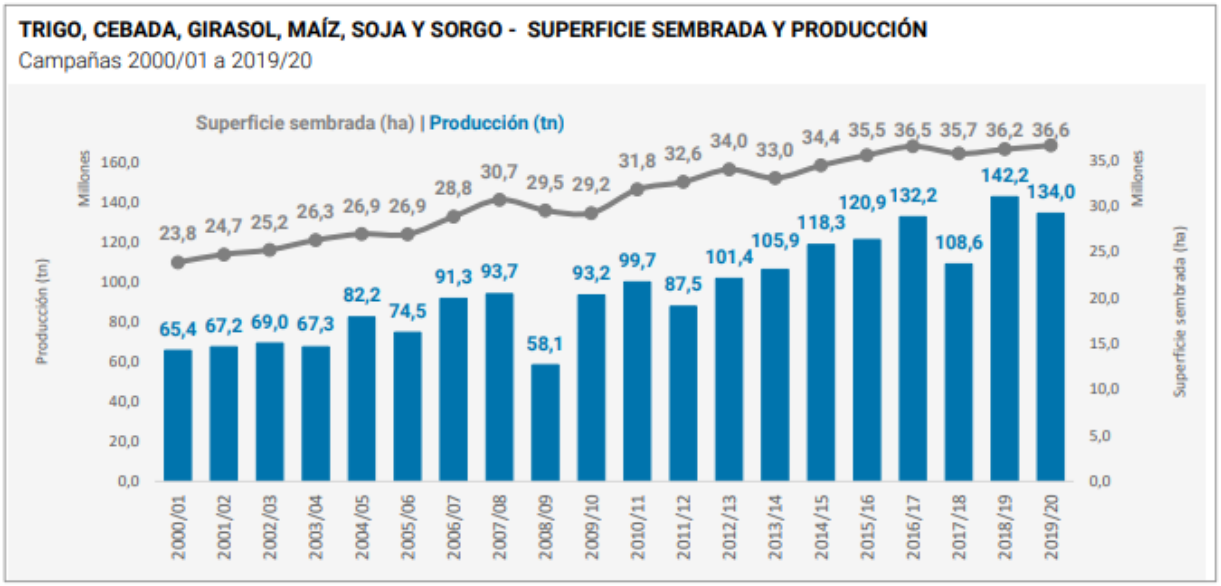
Consolidar el desempeño de las "otras" carnes (Pollo y Cerdo) en el mercado interno y la exportación, de manera de brindarle sustentabilidad al consumo interno y que cada producción pueda avanzar en sus saldos exportables, aportando divisas frescas al país. Asimismo, la carne ovina representa una oportunidad para la expansión de su muy flaco desempeño en el concierto de carnes en el consumo nacional.

El stock del rodeo nacional se siguió incrementando hasta recuperar casi el 60% de lo perdido entre 2008 y 2010. Hoy se ubica entre 53 y 54 millones de cabezas. La producción total equivalente a carne con hueso creció algo más del 10%, llegando a los 3,1 millones de toneladas, recuperando valores del 2007 y en alza (2020).

Sin embargo, vemos como han logrado crecer las otras cadenas agroalimentarias, como la avícola (duplicó su producción en 15 años), la porcina logró crecer 15 puntos en el consumo interno, generando crecientes saldos exportables, en su gran mayoría bajo la forma de Consorcio de Exportación (Organización), y la agrícola que ha logrado llegar a los 140 millones de toneladas, partiendo de los 65 millones de ton. en el 2000, siendo que en el 2020 por primera vez se cosechó más Maíz que Soja (hecho inédito en los últimos 20 años), entre otras, multiplicando sus producciones y sus exportaciones.

Resulta muy llamativo observar el hecho de que muchos de los productores que son Ganaderos, también son Agricultores y en esta actividad se desempeñan con alto grado de Inversión campaña tras campaña, mucha tecnología aplicada, obteniendo y aportando resultados como lo muestra el cuadro de abajo Año 2000/01 65,4 Millones de toneladas y para el 2019/20; 134 Millones una aumento del 105% de producción; en tanto que para sus Planteos Ganaderos, no se actúan con la misma actitud empresarial, es decir no miden resultados, poca inversión, poco avance en indicadores productivos, una falta evidente de motivación. (Ver Figura 6).

Figura 6: Área sembrada y producción agrícola total país 2000/2020



Fuente: CEP XXI sobre la base de Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación

Fuente: Bolsa de Comercio de Rosario

Es evidente que la Cadena de Ganados y Carnes (si bien de joven formación) debe revisar y corregir los motivos de su estancamiento para afianzar su crecimiento, hoy se produce lo mismo que en 2005 y tenemos menos cabezas

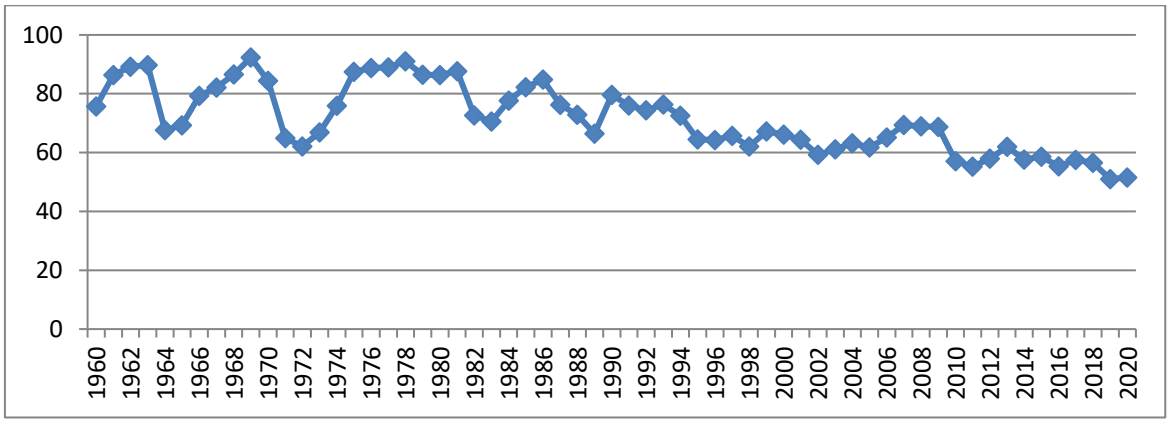
de ganado que en 2007. La tecnología y los instrumentos están, falta entonces “estrategias” y “acuerdos de largo plazo” entre los diferentes actores y el Estado, entre otras variables.

1.1.1 CONSUMO INTERNO

El consumo interno por habitante bajó unos 10 kg anuales y promedia un poco más de 47 kg (47,6); la caída se compensó con un aumento en el consumo de pollo y cerdo. El consumo total de todas las carnes alcanza hoy unos 115 kg anuales, mucho más alto que el promedio mundial y unos 20 kg más de lo que recomiendan los nutricionistas.

La serie que se muestra en la figura 7; muestra el Consumo por habitante año, desde 1960 a diciembre 2020, define cómo se ha ido modificando la dieta de los argentinos, que lejos de dejar de ser carnívoros por excelencia (115 kilos totales año/habitante), se ha disminuido la ingesta de carne bovina en beneficio de otras producciones que han crecido en volumen de producción y ocupado su lugar en el reparto de carnes. Esto es un 25% menos de lo que se consumía a principios del siglo, y un 40% por debajo del consumo medio por habitante hace 50 años.

Figura 7: Consumo de Carne Bovina por habitante en Argentina, 1960-2020

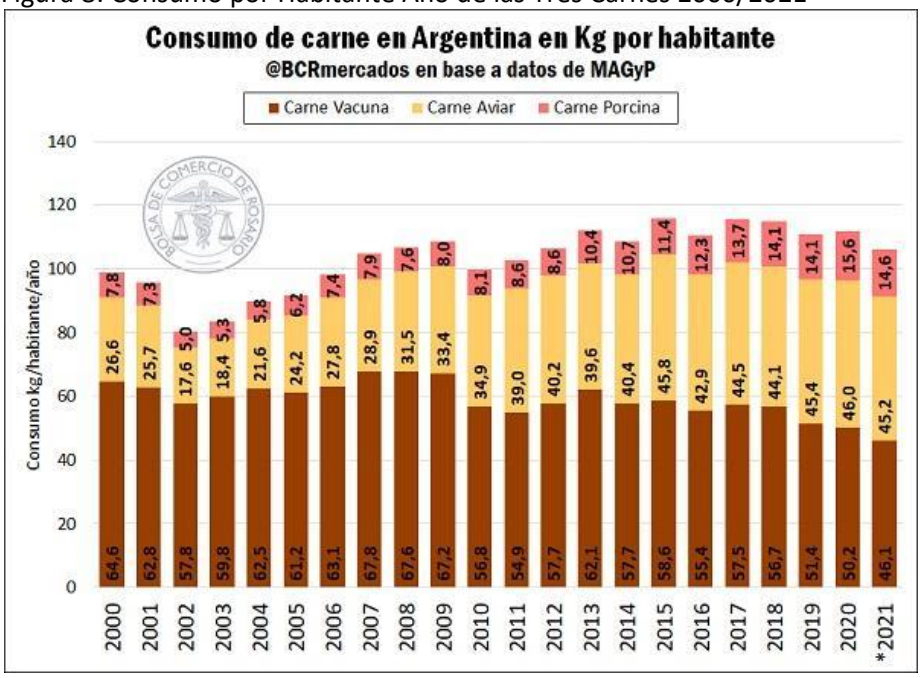


Fuente Propia, con información de Bolsa de Comercio de Rosario.

Para analizar los factores causantes, es necesario destacar que el cálculo del consumo de carne es siempre un cálculo residual de demanda, compuesto de la siguiente manera. CONSUMO APARENTE = PRODUCCIÓN + IMPORTACIONES – EXPORTACIONES. Así, con importaciones de carne inexistentes, o sumamente marginales, los cambios en el consumo provienen, mayormente, de variaciones en la oferta o en la colocación externa. Sobre esta última variable parecen hacer foco las recientes medidas de las autoridades

nacionales tendientes a cerrar los registros de exportación por 30 días para afianzar el sistema de controles de las ventas externas y buscar normalizar el precio de la carne en el mercado interno.

Figura 8: Consumo por Habitante Año de las Tres Carnes 2000/2021

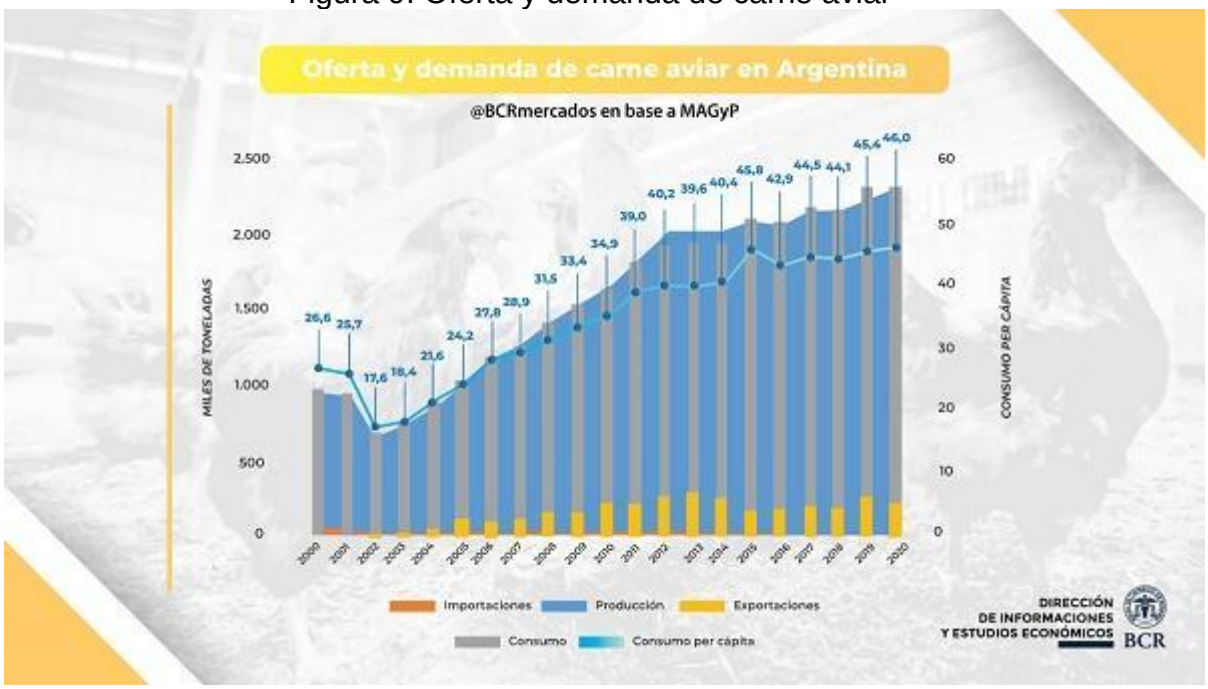


Fuente: Bolsa de Comercio de Rosario

Las cifras expuestas hasta acá indican una caída desde el 2008 del orden del 20% en el consumo de carne bovina, lo que podría inferir una sustitución de los mercados a los que abastece. Es decir, que futuros aumentos de producción podrían destinarse básicamente al mercado externo, fortaleciendo el impulso dado en los últimos años, atento a que el consumo interno se encuentra cubierto con una cantidad de proteína animal per cápita de las más altas del mundo.

A largo plazo, el mejor modo de satisfacer la demanda idiosincrática del consumo interno al mismo tiempo que se potencia la inserción de la carne argentina en el mercado global (con la consecuente mejora en la balanza externa del país y en la actividad económica nacional que ello conlleva) es generar un aumento en la oferta ganadera con un crecimiento de los stocks.

Figura 9: Oferta y demanda de carne aviar



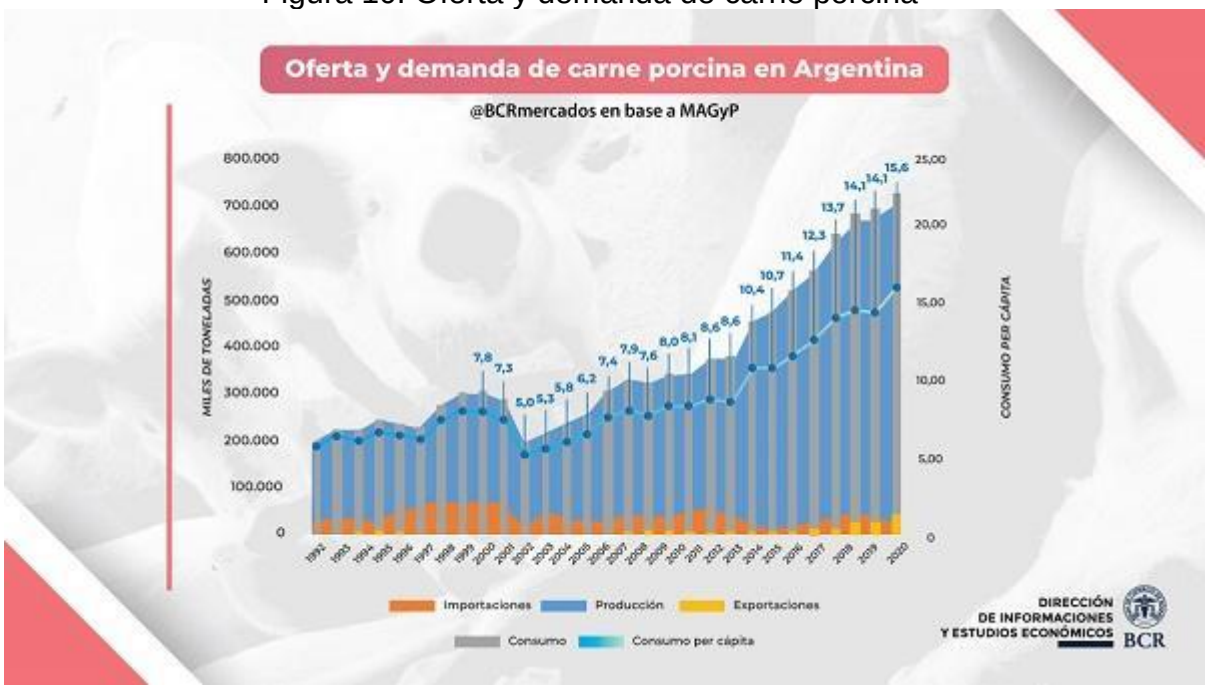
Fuente: Bolsa de Comercio de Rosario

Entre 2010 y 2020 la carne aviar es el producto que presentó el mayor crecimiento relativo en su demanda en el mercado mundial de carnes, y nuestro país no es la excepción. La mejor relación de precio con la carne bovina y la mayor disponibilidad en mercado (creció un 40% el peso faenado en los últimos 10 años), han coadyuvado al incremento en su consumo. La significativa disminución del precio fue el resultado de la reducción del costo industrial -vía incorporación de tecnología-, la fuerte integración de la cadena y la incidencia que tuvo la apertura del comercio exterior, según fuentes del sector.

Por otra parte, las amplias disponibilidades hídricas y la posibilidad de autoabastecerse en la provisión de granos (principalmente maíz y soja) hacen de Argentina uno de los países con mayor potencial de crecimiento en la producción de porcinos. Así, están dadas las condiciones para que el consumo de este tipo de carne continúe creciendo en nuestro país y reemplazando a la carne vacuna en adelante.

A la hora de analizar el porqué del cambio en la dieta de los argentinos, podemos argüir una vasta serie de condicionantes: cambios en las pautas del consumo, cambios en la cultura alimenticia, la búsqueda de un mayor balance en el origen proteico, entre otras. Sin embargo, muy probablemente el mayor factor causal sea la conveniencia en precios.

Figura 10: Oferta y demanda de carne porcina



Fuente: Bolsa de Comercio de Rosario

Consumo mundial de carne vacuna

Ranking de consumo de carne Vacuna

Posición	País	Consumo (mil. Ton)	Población	Consumo per cápita
1°	Argentina	2.279	44.939.000	50
2°	Uruguay	157	3.473.730	45
3°	Estados Unidos	12.519	331.002.651	38
4°	Brasil	7.609	212.559.417	36
5°	Kasajistán	538	18.776.707	29

Fuente: @BCRmercados en base a USDA y MAGyP

A pesar de la disminución en el consumo en los últimos años, Argentina sigue ostentando la primera posición en lo que refiere al consumo mundial de carne por habitante, seguido por Uruguay con 45 kg/habitante/año, y con Estados Unidos en tercera posición con 38 kg/hab/año. Si se tomara a Hong Kong como un territorio autónomo, este pasaría a ostentar la primera posición en el consumo de carnes vacunas, incluso por encima de nuestro país; los habitantes de la isla consumieron en 2020 69 kg/habitante/año.

En cuanto al consumo de carne aviar, nuestro país se ubica entre los diez primeros del mundo. El mismo está encabezado por Qatar, cuya población consumió una media de 52 kg/habitante/año en 2020, seguido por los Estados Unidos con un consumo de 51 kg/hab/año. Por último, en cuanto al consumo de

carne porcina, los argentinos se ubican lejos de las primeras posiciones, alcanzando el puesto número 23° en el mundo en cuanto al consumo por habitante.

1.1.2 COMPOSICIÓN DE LA FAENA NACIONAL

Tomando los ciclos 2018-2019 (Informe Estadístico Minagri)

Tabla 1: Desglose de la Faena Nacional

RESUMEN GENERAL DEL INFORME				
Rubro	Concepto		2018	2019
Faena (reses)	Faena total	Total anual	13.410.595	13.863.453
		Promedio mensual	1.117.550	1.155.288
	Participación por Sexo	Hembra	45,46%	48,46%
		Macho	54,54%	51,54%
	Participación según habilitación por especie	Exclusivo bovinos	76,11%	77,91%
		Mixtos	23,89%	22,09%
	Participación por titular de faena	Faena Propia	54,63%	53,91%
		Faena de terceros	45,37%	46,09%
	Participación según origen de la hacienda	Origen Productor	83,07%	82,91%
		Origen Mercado de Liniers	9,40%	9,64%
		Origen otros mercados y remates	7,53%	7,45%
	Participación por Región de faena	Centro	83,11%	83,60%
		NOA	6,38%	6,21%
		Cuyo	4,09%	4,14%
		NEA	3,89%	3,50%
		Patagonia	2,52%	2,56%

Fuente Anuario MAGyP,

Datos para resaltar del cuadro:

1) Alta participación de hembras: 45% 2018 y 48% 2019.-
   Debe ser muy competitiva la producción para que no altere el ciclo ganadero. Alta presión demandante de la faena para china.
2) Capacidad Ociosa de las Plantas: Faena propia del 54%, resto por Usuarios
   La falta de competitividad de los frigoríficos (propia y ajena) Imposibilidad de exportar los cueros salados = gran pérdida de valor para las empresas y en muchos casos falta de mejor aprovechamiento comercial de los rendering.

3) Comercialización: la hacienda llega *directamente del campo* (con o sin Intervención) al frigorífico en un 83%.
   Esto está muy bien ya que se acortan las intermediaciones, gastos de traslados y mejora los costos de comercialización.
4) Gran concentración de la faena en el Centro del País.
   Esta concentración representa una gran ineficiencia en la gestión comercial de la cadena. Faltan inversiones en el interior del país, zonas de producción.

Tabla 2: Datos que arroja la Faena Nacional 2018 - 2019

	Producción total	**Total anual**	**3.055.972**	**3.122.023**
		Promedio mensual	**254.664**	**260.169**
	Participación en la producción por sexo	Hembra	42,44%	44,68%
		Macho	57,56%	55,32%
Peso promedio	**Promedio nacional**	**Promedio general**	**227,88 kg**	**225,20 kg**
(kilos)	Sexo	Hembra	212,74 kg	207,64 kg
		Macho	240,50 kg	241,71 kg
	Región	Cuyo	246,43 kg	239,83 kg
		Centro	228,55 kg	225,98 kg
		NOA	222,41 kg	218,37 kg
		NEA	215,19 kg	213,63 kg
		Patagonia	209,00 kg	208,33 kg

Fuente SENASA

5) Respecto del Peso Res Promedio, de por sí muy Bajo, lo es más aún cuando es alto el porcentaje de Hembras en faena.
6) Respecto de participación provincial (Región NEA) el peso promedio de la Res es Más bajo aún: 215 kilos.

1.1.3. EXPORTACIONES DE CARNE BOVINA ARGENTINA

El desempeño en el mercado internacional de las carnes argentinas ha sido por demás irregular en esta última década o podríamos decir en estos últimos veinte años. Se podría decir que a partir del 2017 se ha entrado en un camino de Regularidad y Razonabilidad en aprovechar las ventajas comparativas y competitivas que tienen nuestras carnes, sin necesidad de ser objetos de intervenciones que compliquen su fluido funcionamiento. Esto parecería ser

observado y definitivamente un concepto anclado por las actuales autoridades nacionales, que interpretan que la ganadería y la cadena de ganados y carnes en su conjunto, representa una de las actividades de mayor arraigo en el territorio y desarrollo regional, atravesando Todos los estratos productivos, hasta el más pequeño productor ganadero participa de los beneficios del desarrollo y progreso de la misma.

Si realizamos un análisis más pormenorizado del comportamiento de la participación argentina en el mercado internacional de carnes, lo primero que surge es la imprevisibilidad del mismo; la ausencia de planificación, de coordinación de políticas de consenso, y el gobierno de una anarquía en materia de negocios, que ha hecho que se perdieran cientos de miles de puestos de trabajos, muchas empresas de producción primaria y de transformación, pérdidas de mercados, y como contra cara el mercado se encontraba en uno de sus mejores momentos(exportamos menos cuando el valor de la Ton estuvo en su pico de alza), instancia que posicionó a nuestros vecinos a los primeros lugares del ranking mundial.

Viendo los números desde el 2007 año en que se dio la mayor Producción y el mayor saldo exportado en (condiciones normales, fue más alta en 2009 por liquidación de stock), hasta diciembre del 2020, se puede ver (Tabla 1), la fuerte caída en los volúmenes exportados, con el pico en 2012 (119.446); la caída de los mercados más caros (europeos) disminuidos Chile e Israel (mercados tradicionales y necesarios para la integración de la res), perdidos otros entre ellos Estados Unidos, que si bien no representa un mercado atractivo ni en volumen ni en calidad, si lo es en la tracción hacia “otros mercados” como Japón Canadá, etc.

Asimismo, también significó el Ingreso del mercado chino (2012), que si bien representa un mercado importante, hoy significa el 75% de nuestras exportaciones, una situación a ver con mucho cuidado. Tampoco es un mercado de alto valor y nos ha traído algún inconveniente a la hora de la fuerte extracción de la categoría vaca.

Por tanto, la reactivación de las exportaciones entre 2012 y 2020 fue contundente: se pasó de 133 mil toneladas a 616 mil, logrando que el ingreso de divisas ascienda desde los USD 870 millones a USD 2.710 millones.

Tabla 3**:** ENFRIADA/CONGELADA (Con y Sin Hueso). TOTALES del 2007 al 2020

AÑO	TOTAL EXPO TONELADAS	ALEMANIA	PASISES BAJOS	ITALIA	CHILE	ISRAEL	BRASIL	USA	CHINA	RUSIA	DIF. AÑO ANTE.
2007	**329.089**	30.991	9.751	11.670	57.522	26.237	8.098	15.696		88.448	**33,27**
2008	**263.190**	30.391	14.829	13.043	27.743	19.569	6.646	14.117		69.465	**-20%**
2009	**419.182**	35.236	19.971	19.267	44.613	31.479	8.840	9.552		141.286	**59,30%**
2010	**184.287**	27.334	12.657	10.587	18.815	27.064	7.911	9.919		23.038	**-56%**
2011	**149.043**	25.810	10.681	8.159	22.188	24.978	7.210	9.126		15.705	**-18,50%**
2012	**119.446**	22.902	8.370	5.851	28.173	21.993	7.214	539	2.968	9.203	**-19,90%**
2013	**135.697**	21.819	8.253	4.802	31.217	19.914	6.244		48.280	14.868	**13,77%**
2014	**142.435**	21.398	7.231	3.054	30.841	16.968	6.889		21.124	23.404	**6,60%**
2015	**133.058**	20.555	7.258	2.854	22.149	17.392	5.440		41.289	6.161	**-6,60%**
2016	**156.930**	21.176	8.540	3.837	25.993	20.671	6.099		55.827	3.519	**17,90%**
2017	**208.385**	22.345	10.320	4.969	27.798	20.551	6.910		95.996	5.273	**32,50%**
2018	**369.012**	24.942	13.322	6.244	33.986	19.716	7.950		206.607	42.380	**77%**
2019	**567.780**	25.806	14.156	7.166	30.200	23.727	8.736	1.717	426.696	16.481	**54%**
2020	**616.248**	21.805	12.351	4.439	32.595	27.310	8.800	**20.539**	462.269	13.993	**8,50%**

Tabla 4: DOLARES POR TONELADA PROMEDIO

AÑO	TOTAL EXPO TONELADAS	TOTAL U$S (M$M)	ALEMANIA	PASISES BAJOS	ITALIA	CHILE	ISRAEL	BRASIL	USA	CHINA	RUSIA	DIF. AÑO ANTE.
2007	329.089	$ 1.313	$ 9.994	$ 7.890	$ 9.446	$ 3.105	$ 2.935	$ 6.007	$ 4.068		$ 1.998	**-8,43%**
2008	263.190	$ 1.567	$ 13.705	$ 11.789	$ 10.951	$ 4.092	$ 4.252	$ 8.908	$ 5.207		$ 3.025	**19,40%**
2009	419.182	$ 1.686	$ 8.893	$ 7.165	$ 7.446	$ 3.479	$ 3.744	$ 6.524	$ 4.872		$ 2.316	**7,60%**
2010	184.287	$ 1.195	$ 12.054	$ 9.508	$ 10.246	$ 4.818	$ 5.151	$ 8.857	$ 5.829		$ 3.065	**61,20%**
2011	149.043	$ 1.281	$ 14.086	$ 12.540	$ 12.314	$ 6.174	$ 6.396	$ 13.347	$ 6.785		$ 4.166	**20,30%**
2012	119.446	$ 1.049	$ 13.729	$ 13.818	$ 12.758	$ 6.157	$ 6.498	$ 12.673		$ 4.141	$ 3.762	**-14,60%**
2013	135.697	$ 1.035	$ 13.363	$ 13.443	$ 12.227	$ 5.757	$ 6.243	$ 11.067		$ 4.277	$ 3.456	**-1,15%**
2014	142.435	$ 1.064	$ 14.792	$ 14.444	$ 12.752	$ 5.556	$ 5.711	$ 11.200		$ 4.569	$ 3.594	**-1,90%**
2015	133.058	$ 870	$ 11.835	$ 11.227	$ 11.407	$ 5.260	$ 5.555	$ 8.995		$ 4.236	$ 2.668	**-12,40%**
2016	156.930	$ 1.044	$ 12.949	$ 12.261	$ 11.160	$ 5.412	$ 6.056	$ 8.293		$ 4.161	$ 3.262	**1,70%**
2017	208.385	$ 1.298	$ 12.057	$ 11.761	$ 10.248	$ 5.730	$ 6.287	$ 9.728		$ 4.219	$ 3.789	**-6,30%**
2018	369.012	$ 1.948	$ 10.662	$ 10.730	$ 9.958	$ 5.651	$ 6.677	$ 8.546		$ 4.170	$ 3.399	**-15%**
2019	**567.780**	$ 3.097	$ 10.226	$ 10.196	$ 9.593	$ 5.888	$ 6.810	$ 7.926	$ 6.539	$ 4.845	$ 3.383	**3,30%**
2020	**616.248**	$ 2.710	$ 9.004	$ 8.711	$ 9.127	$ 5.631	$ 6.951	$ 7.163	$ 4.736	$ 3.713	$ 3.154	**-19,40%**

Tabla 3 y 4 Elaboración propia - fuente IPCVA.

En estas tablas podemos observar el ciclo de la exportación de carnes desde el 2007 a diciembre del 2020. Allí se pueden extraer conclusiones interesantes y que algunas de ellas, poco tiene que ver con el producto carne. El pico de exportaciones en el año 2007, se da luego del cierre de las exportaciones en abril-mayo de 2006 que por suerte se pudo ir revirtiendo hacia el 2007. Asimismo, en la

tabla de arriba podemos comparar la falta de correspondencia entre los volúmenes exportados (tabla 1) y los valores del mercado (u$s/ton tabla 2), increíblemente se exportó la mínima expresión cuando los precios internacionales fueron los mayores de la serie (2007/2020).

Por otra parte, se recordará que los resultados de esta ecuación negativa, impactó fuertemente en el negocio provocando el cierre de plantas y el despido de miles de trabajadores, paradójicamente en un momento óptimo del negocio cárnico, que bien fue aprovechado por nuestros vecinos y socios del Mercosur. Estos últimos años han demostrado que el trabajo en conjunto desde la Mesa de las Carnes (que incluye a todos los eslabones de las cadenas de vacuno, cerdos, aves y ovinos y las autoridades nacionales), ha logrado que prevaleciera una coherencia de lineamientos y objetivos comunes entre Todos los actores de la cadena y el Estado, hecho que ha permitido el despegue definitivo de la ganadería argentina; recupere mercados; aumente su base exportadora; recupere plantas procesadoras/frigoríficas exportadoras y de consumo, hubo avances trascendentes en la eliminación de trabas y permisos para exportar, quita de algunos impuestos distorsivos y formalización de los negocios. Este alineamiento del negocio de la carne con buenos resultados para varios de los actores de la cadena, ocurre con algunos altibajos en algunos eslabones, como son los problemas laborales y el mercado del cuero para los frigoríficos; el costo de los granos y de su insumo principal “la invernada” para los sistemas de encierres y la ausencia de financiamiento para el apalancamiento de proyectos de inversión que es transversal a toda la cadena.

Es para destacar que los logros visibles de la Cadena de la Carne y la significación que ella tiene para el conjunto del país en términos de divisas y trabajo, es fundamentalmente fruto de la importancia del diálogo, la búsqueda de consensos, unificación de agendas y, sobre todo, la **generación de confianza** para el trabajo en común.

Volviendo a las Tablas y al análisis del mercado internacional para las carnes argentinas, la información nos dice que se ha recuperado el mercado de Estados Unidos y esa es una muy buena noticia, no tanto en términos de valor económico, pero sí lo es en términos de “captar” nuevos mercados que observan que, si estamos en condiciones sanitarias de comercializar con Estados Unidos, entonces también lo estaremos con ellos, caso Japón y Canadá (recientemente se agregaría Méjico).

Durante 2016 y 2017 se mantuvieron relativamente estables los valores para la demanda europea, de Chile, Israel y Brasil, también China, aunque con un volumen aún incipiente. Ya para el 2018 y 2019 los valores se redujeron en el orden

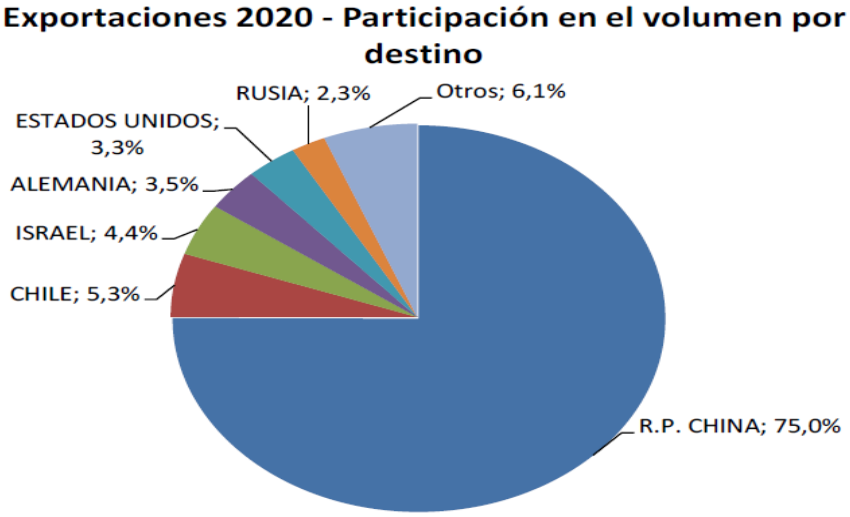
de un 15%, salvo para el caso de CHINA que aumentó en el 2018 un 215% y en 2019 un 226% sus compras.

Dentro de la Unión Europea, en Alemania, se dio entre diciembre de 2019 y el mismo mes del año 2020 un escenario de precios con una tendencia significativa a la baja, que mostraron una variación negativa del (-29,2%). En Israel, los precios mostraron caídas moderadas al comparar los meses de diciembre de los últimos dos años (-3,6%); mientras que, en el caso de Chile, los precios exhibieron una significativa caída interanual del (-13,5%).

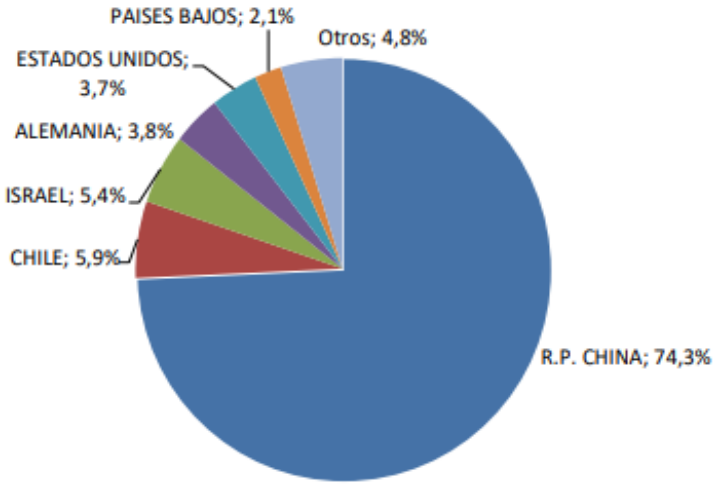
Durante la Pandemia también, se contrajeron fuertemente los embarques para el caso de la Unión Europa, manteniéndose para Israel, chile y Brasil y creciendo China. En China se observa una caída significativa de los precios promedio, del (- 38,2%) en los últimos doce meses, mientras que en Brasil los precios caen en un (-31,2%) en el último año. -efecto dominancia-.

Luego del pico de la pandemia, que cortó por momento los flujos, China ha vuelto a demandar volúmenes importantes, a precios razonables, pero inferiores a los muy elevados del tercer trimestre de 2019. Los números del crecimiento chino en diez años son impactantes: en 2012 importó unas 3.000 toneladas; en 2020, 462.000 toneladas. Es decir, ha crecido más de 100 veces en una década. Y va por más. A pesar de ello, se debe reconocer con claridad que un grave inconveniente para la industria exportadora argentina, además del casi nulo valor de los cueros y los bajos valores por los cortes especiales y parrilleros, es la fuerte dependencia de un solo comprador. La enorme y creciente demanda de China es buena noticia, pero si ocurre algún problema con este mercado ello será un Enorme Problema para la Argentina.

Figura 12: a y b Exportaciones 2020 y 2021 por Destino



Exportaciones 2021 - Participación en el volumen por destino



Fuente IPCVA

Tabla 5: Exportaciones 2020/21 carne Enfriada-Congelada y Procesada S/H (s/menudencias)

País	AÑO 2020	AÑO 2021	Var. % 2021/2020	Participación (%) 2021
China	463.654	424.380	-8,5%	74,3%
Chile	32.595	33.607	3,1%	5,9%
Israel	27.556	30.707	11,4%	5,4%
Alemania	21.805	21.914	0,5%	3,8%
Estados Unidos	20.560	21.128	2,8%	3,7%
Países Bajos	12.460	12.027	-3,5%	2,1%
Brasil	8.800	7.582	-13,8%	1,3%
Italia	4.439	3.991	-10,1%	0,7%
Rusia	14.020	1.738	-87,6%	0,3%
Otros	12.102	14.166	17,1%	2,5%
TOTAL	617.991	571.240	-7,6%	

Fuente INDEC

La República Popular China resultó el principal destino, en volumen, para la carne vacuna argentina durante el año 2021 con aproximadamente 424,4 mil toneladas, seguido por Chile, 33,6 mil toneladas, y luego por Israel, 30,7 mil toneladas. En cuanto al valor de las divisas ingresadas, el principal mercado durante el periodo ha sido China, que representa un (60,3%) del valor total exportado de carne vacuna enfriada, congelada y procesada en el periodo, seguido por Alemania (8,2%), y Chile (7,9%).

La Pandemia ha generado repercusiones de todo tipo que provocan cambios en la demanda del consumo y de la exportación. En suma, la exportación muestra una fuerte baja de la demanda de cortes de calidad por el cierre masivo del mercado

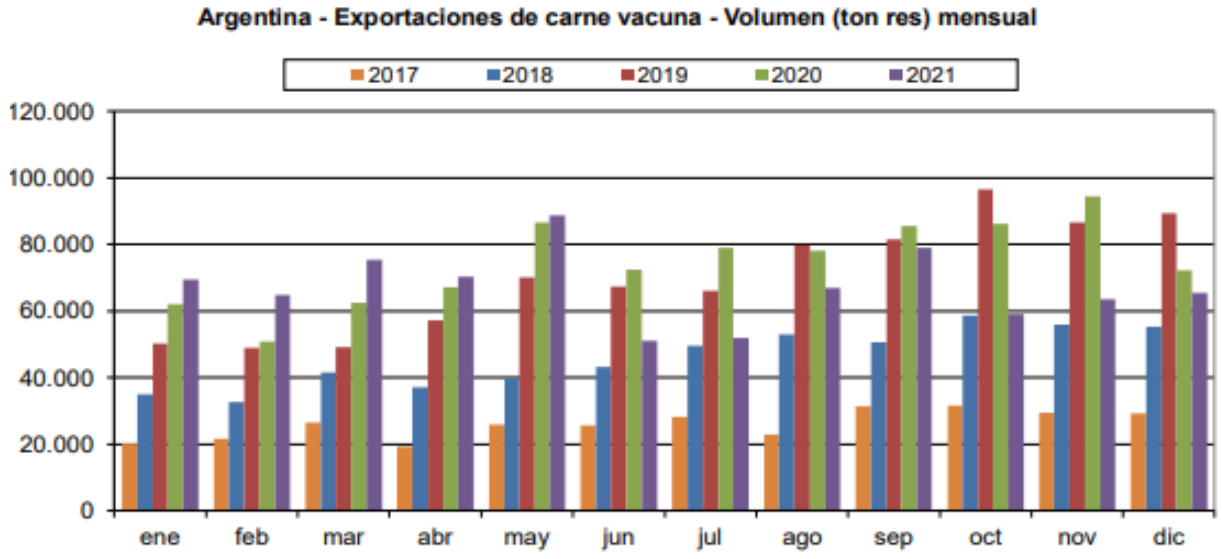
de HORECA (hotelería, restoranes y catering). En ese marco, el precio de la cuota Hilton está entre los más bajos en muchos años. El Rump and Loin Hilton (conjunto de bife, lomo y cuadril) casi no tiene mercado y se está pagando muy por debajo de los USD 10 mil por toneladas.

Además, la cuota Hilton se incumplió en el 2020, no por falta de oferta sino por la brusca caída de la demanda europea. Efectuar un pronóstico certero respecto de los escenarios de futuros cercanos no sería al menos prudente, lo que sí podemos asegurar es que el advenimiento de la vacunación de gran parte de la población mundial, traerá aparejado cierta tendencia a la normalidad de los mercados.

El valor de las exportaciones de carne vacuna obtenido dentro de la Unión Europea, en Alemania, se dio entre diciembre de 2020 y el noviembre del año 2021 un escenario de precios con una significativa tendencia alcista, que mostraron una variación del (+70,5%). En Israel, los precios mostraron caídas leves al comparar los meses de diciembre de los últimos dos años (-0,6%); mientras que, en el caso de Chile, los precios exhibieron una significativa suba interanual del (+34,7%). En China se observa una suba significativa de los precios promedio, del (+45,4%) en los últimos doce meses, mientras que en Estados Unidos los precios caen en un (-1,2%) en el último año.

En el siguiente cuadro se refleja el volumen exportado por Argentina (Ton Res C/H), donde se puede apreciar con claridad el impacto del cierre parcial de exportaciones, aplicado desde junio del año pasado.

Figura 13: Exportaciones Argentinas por mes años 2017-2018-2019-2020-2021

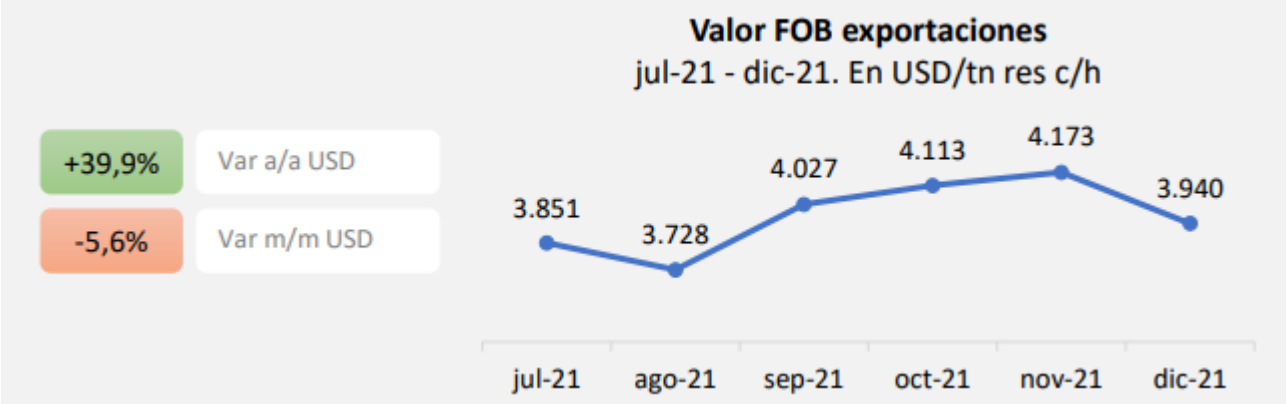


Fuente IPCVA

En el año 2021, se han registrado exportaciones por unas 571 mil toneladas netas, equivalentes a cerca de 805 mil toneladas equivalente res con hueso y un valor monetario cercano a los 2.800 millones de dólares estadounidenses. Las exportaciones de carne bovina del año 2021 se posicionaron un (-7,6%) por debajo de las del año 2020, en volumen; y, sin embargo, resultaron un (+2,7%) superiores en valor a las del año anterior, ya que el precio medio del año 2021 resultó (+11,1%) superior al del año 2020.

Asimismo, el valor ($/kg) de las exportaciones bajó en diciembre, debido a una baja de los precios internacionales, pero que se recuperaron en enero y febrero. Sin embargo, el tema está en la competitividad de la exportación, el precio al gancho del novillo de exportación subió 27,6% en dólares durante los últimos 12 meses, como consecuencia del atraso cambiario del 2021. Durante 2022 se espera que el atraso cambiario no se repita, esto evitará que se siga erosionando la competitividad de la exportación, y se convertirá en una mejor capacidad de pago.

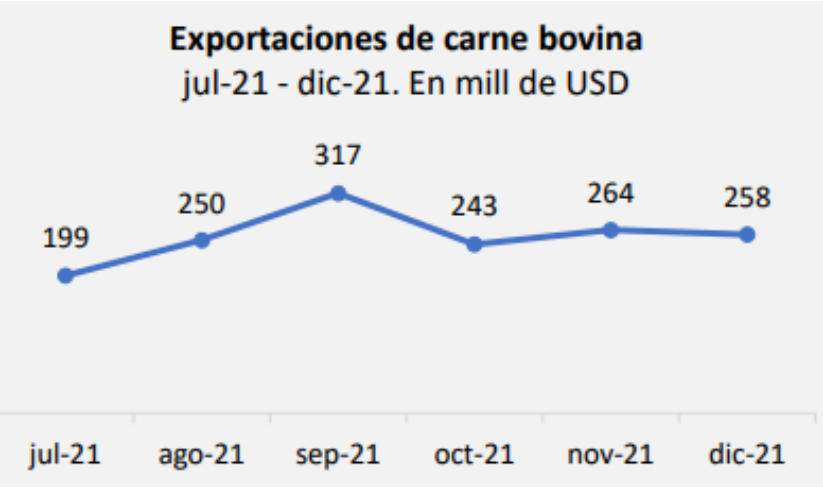
Figura 14: Valor FOB de las Exportaciones - 2° semestre 2021



Fuente FADA

Se comprende de este cuadro y el que se muestra debajo, que la intervención en las exportaciones de carnes, coincidió con los mejores precios internacionales.

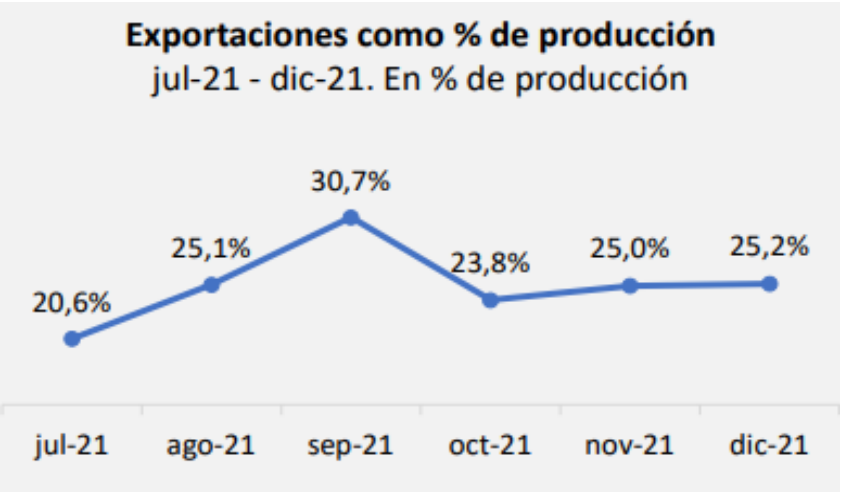
Figura 15: Exportaciones en M de dólares (M U$D) – 2°Semestre 2021



Fuente FADA

Las exportaciones como porcentaje de la producción alcanzaron el 25,2% en diciembre. Aunque el volumen exportado es 9,7% inferior al de diciembre de 2020, la caída en la producción hace que la proporción no caiga tanto.

Figura 16: Porcentaje de Exportaciones, sobre Producción - 2° semestre 2021



Fuente FADA

Durante febrero 2022, los precios de cuota Hilton saltaron a niveles de los USD 14.000, alcanzando los niveles más altos de los últimos años. Por su lado, los cortes exportados a China también subieron y se ubicaron en valores relativamente altos.

Figura 17: Valores de la Exportación (Febrero 2021 y 2022)

Precios de exportación
feb-22. En USD/tn y var % 1m y 12m

		Var % 1m	Var % 12m
RAL Hilton	14.800	23,3%	48,0%
Bife ancho Hilton	14.000	16,7%	47,4%
14 cortes cuota Hilton	9.300	9,4%	
Garrón y brazuelo China	8.000	6,7%	45,5%
Bola y cuadrada China	6.900	6,2%	
Set 17 cortes China	6.200	6,9%	
Set 5 cortes China	5.900	7,3%	
Chuck China	5.700	3,6%	
Delantero Israel	8.000	0,0%	6,7%
USA (prom)	5.500		
16 cortes Chile	5.800	-3,3%	11,5%
Tapa cuadril Brasil	9.500	0,0%	11,8%

Fuente FADA

1.1.4 PESO DE FAENA

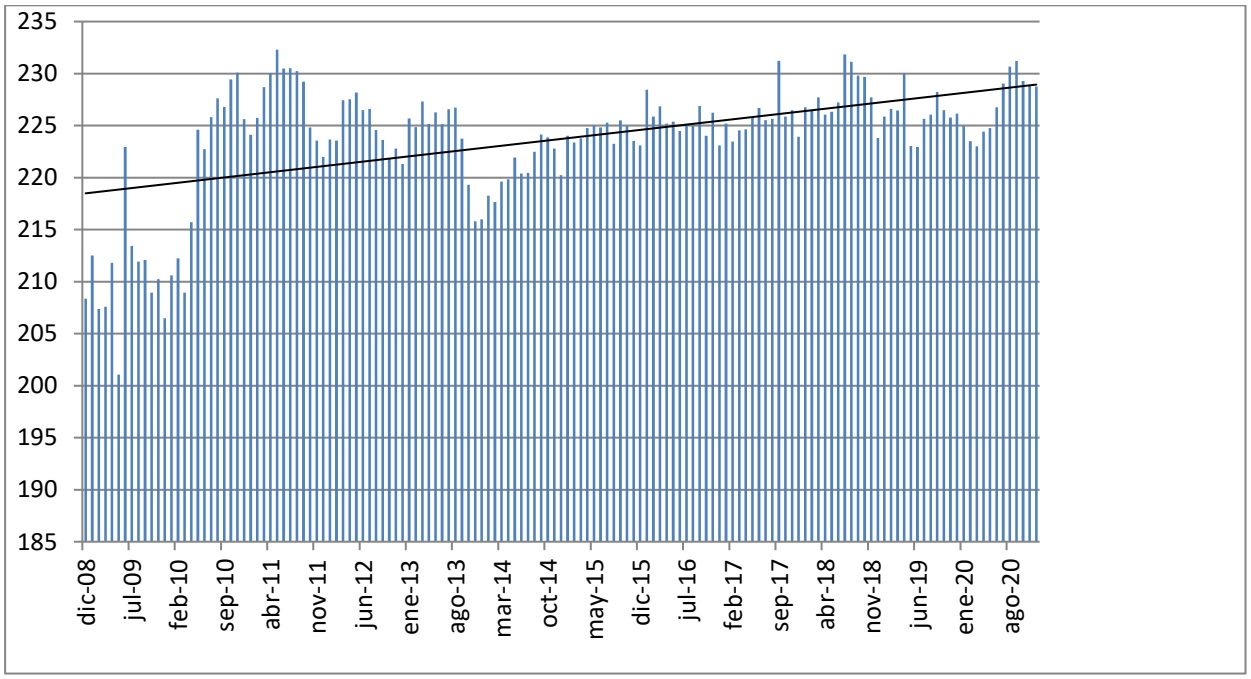
En lo que respecta al peso medio de faena (peso promedio res en gancho), la producción nacional de carne presenta una gran deuda de crecimiento, o si se quiere, un retraso en el crecimiento de este parámetro que indica la baja producción individual del volumen faenado o el bajo rendimiento del stock ganadero argentino en términos de producción de carne/res. No existe una coordinación en la cadena que permita el crecimiento per se de este indicador, siempre se ha tenido que modificar vía intervención estatal (Peso mínimo de faena) y, por consiguiente, no se han obtenido los resultados esperados.

Ha habido una concepción generalizada de asociación en el consumo interno de terneza de la carne con edad del animal, esto ha motivado la fuerte tradición de la preferencia de la denominación de “ternera” a la carne del animal joven en general tanto en los consumidores como en los oferentes (carnicerías).

Esta tradición engañosa, ya que la terneza no se asocia solo a la edad sino fundamentalmente al proceso de maduración de la carne, y el marmoleo intramuscular de la misma. Siendo inclusive que la carne de “ternera” tiene menos “flavor” o poco sabor. Lo cierto es que esta costumbre arraigada en el consumo urbano de las grandes ciudades, conspira contra el peso de faena de la res.

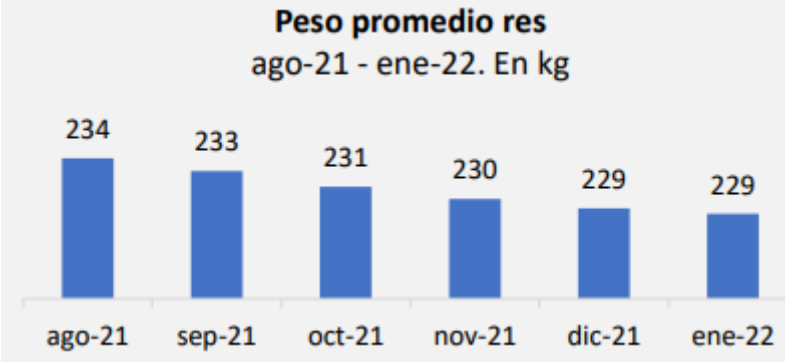
La otra causa no menos importante (aunque mucho más amplia conceptualmente) es la forma de comercialización de la carne en argentina. La comercialización en medias reses, Obsoleta y Anacrónica, perjudica al producto y al negocio en diversos aspectos, fundamentalmente en dos que afectan severamente al negocio: Salubridad e higiene; Mala distribución de la carne (minorista) y favorece a la INFORMALIDAD. Esto también desalienta el aumento del peso de faena. Como se observa en el gráfico 5, el crecimiento promedio en la última década, solo ha sido de casi 10 kilos gancho en el aumento del peso de la res.

Figura 18: PESO PROMEDIO 2008 / 2020



Elaboración propia – fuente IPCVA

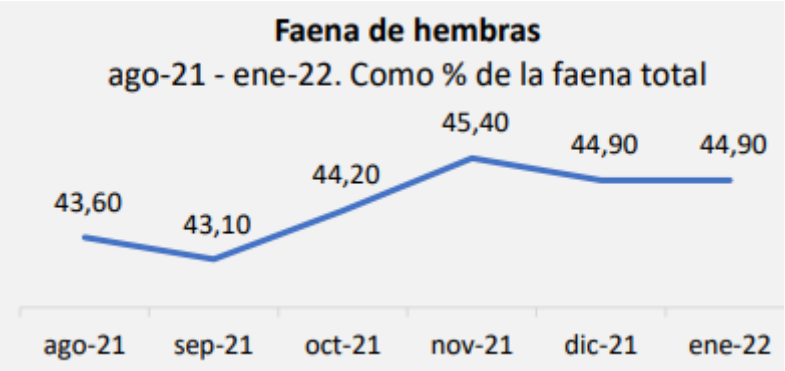
Figura 19: Peso Promedio de Faena. Agosto 21 / Enero 22



Fuente FADA

Se debe reconocer que conspira contra el aumento del peso de faena, el elevado número de hembras que se faenan en virtud de cubrir los requerimientos del mercado chino, que ocupa el 75% de las exportaciones de Argentina. Asimismo, en el gráfico agosto 21/enero 22, se observa el efecto del cierre parcial de las exportaciones: menos novillos pesados.

Figura 20: Participación de hembras en faena. Agosto 21 / Enero 22



Fuente FADA

Mientras que nosotros en nuestra ganadería no podemos avanzar ya en décadas en el índice del peso de faena, nuestros vecinos y nuestros competidores baten récord en estos guarismos. Australia registro en 2020 un Peso de Faena medio de 294 kilos (diez más que 2019), esperando superar esta marca para 2021. Factores: un buen acompañamiento del clima; Menos faena de hembras y Mejora Genética Continua. En tanto Uruguay nos supera en 30 kilos en este indicador.

Necesidad evidente: *aumentar el peso de faena*, para lo cual se ha visto con beneplácito el aumento en el ritmo de engorde de nuestras haciendas (animales más jóvenes en faena), por tanto, si se mantiene el incremento del precio del petróleo y por ende del maíz, podríamos estar pensando en que se puede corregir este indicador, con "recrías" y éstas, de mayores tiempos. Mayor Volumen de Carne con las Mismas Unidades Faenadas.

¿Por qué es importante el peso de faena?

En Argentina la población crece a una tasa de 370.000 personas por año, si todos aspiran a consumir 50 Kg/hab/año, esto implica un incremento de producción anual de 185.000 toneladas. Si a su vez se pretende exportar y mantener el ritmo actual de envíos al exterior o aumentarlo como sería deseable, se necesitaría producir al menos 120.000 toneladas más por año, se debería crecer mínimamente 300.000 toneladas por año y esto no sucede hoy en la producción ganadera nacional.

El Principal problema de la ganadería argentina es sus bajos índices de producción. Hoy se produce lo mismo que en 2006; es decir, si no ajustamos los indicadores productivos, no aplicamos tecnología en todos los estratos productivos, no somos capaces de aumentar en 10 puntos los índices de procreos, difícilmente podamos mantener el ritmo de crecimiento que se viene observando en los últimos cuatro años.

Dicho esto, la dificultad que vemos en la adopción de tecnología para avanzar en indicadores productivos más sustentables en nuestra producción ganadera, lo que más rápido hace aumentar el volumen de carne producida por el mismo rodeo, en las mismas condiciones, es el AUMENTO DEL PESO DE FAENA.

Para poder visualizar con claridad la importancia de la Terminación y Faena de animales más pesados y poder contrastar y "desterrar" ciertos prejuicios respecto de que estos procesos de producción implican rescindir productividad y a la vez características sensoriales importantes para el consumo, presentamos este cuadro del Ing. Pordomingo, jefe del Programa de Bovinos de Carne del INTA, donde se resaltan los "Beneficios" de llegar a la faena con animales más pesados y jóvenes. En el cuadro comparativo se puede observar cuatro lotes de bovinos que inician un proceso de recría y engorde con el mismo kilaje, arribando a diferentes pesos finales (de 318 kg a 533 kg) y se ve que la "terneza" (expresado como Resistencia al Corte-Fuerza WB, medido en Newton), de los cortes NO varía; que el Espesor de la Grasa Dorsal (EGD) presentan una variación mínima (0,6 milímetros); que el Área de Ojo de Bife (AOB) mejora ostensiblemente, indicando

el aumento de masa muscular de la res; que las características de la carne en cuanto a ph y color no varía, por el contrario mejora el color.

Por lo expuesto en este estudio, queda demostrado que el peso de los animales terminados no afecta la calidad de la carne en valores organolépticos y sensoriales y hasta se podría inducir que los mejora. Por lo tanto, debería establecerse mecanismos que favorezcan y/o incentiven “naturalmente” el Aumento del Peso de Faena. Asimismo, la información al consumidor local-nacional, es fundamental para consolidar y convalidar su consumo fuertemente inducido por una costumbre cultural.

La comercialización por cortes, definitivamente, representaría una gran ayuda en este sentido.

Figura 21: Relación de la edad y peso de la res/Características de la carne

Efecto de la edad y peso de res a faena sobre las características de la res y la carne

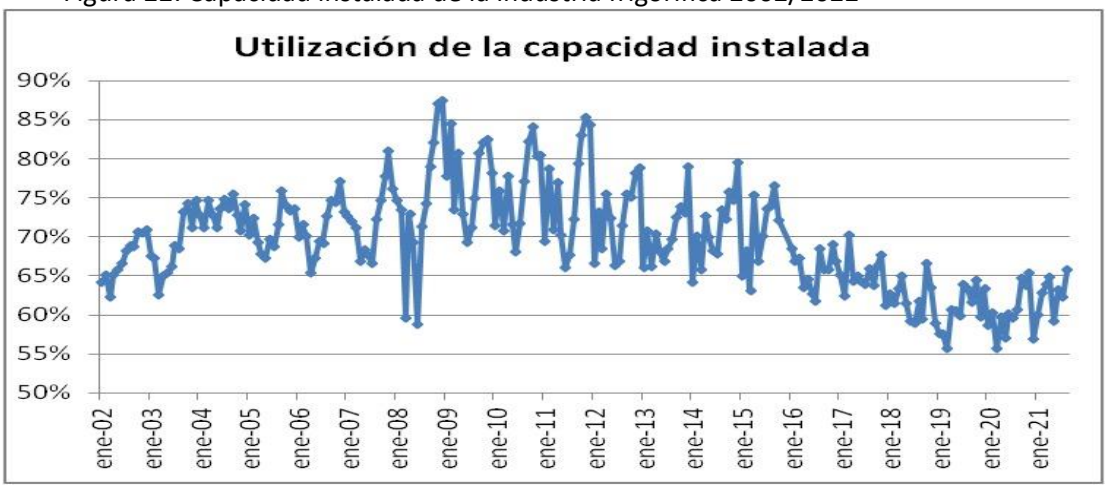
Edad faena, meses	12	18	24	27
Peso vivo, kg				
Inicial	150	149	150	148
Final	318	382	452	533
GI, %	2.6	3.2	4.6	5.1
EGD, mm	8.1	8.4	8.7	9.2
AOB, cm^2	57.4	59.0	63.8	65.5
PPC, %	25.7	24.9	25.3	25.5
Fuerza WB, N	30.1	29.5	30.3	30.4
pH	5.6	5.64	5.62	5.61
Color				
L*	40.4	41.3	40.2	40.1
a*	15.9	16.9	14.3	13.8
b*	13.2	12.3	12.1	11.5

Fuente: Ing. Pordomingo – INTA

1.1.5 CAPACIDAD INSTALADA DE LA INDUSTRIA

La capacidad instalada de la industria de la carne, ha presentado una franca y sostenida caída en la última década del orden del 24%, de un histórico 76% (2010) a los 58% que arrojó a mediados del 2020, mejorando su performance al 65% en el 2021. Si consideramos el aumento en el mismo período que ha experimentado la producción/faena de carnes bovinas, estamos observando una concentración en el sector, principalmente exportador, sin cuantificar la capacidad ociosa que dejo el cierre parcial de exportaciones desde junio 21.

Figura 22: Capacidad instalada de la industria frigorífica 2002/2022



Fuente IPCVA

De todos modos, se redujo la productividad de las fábricas que además operan con costos mayores y sin posibilidad de exportar cueros. Creemos que es hora de que el sector reciba estímulos que apuntalen el crecimiento ganadero y de toda la cadena. También incide en la suba de costos industriales, que inevitablemente se trasladan a precios.

1.1.6 PERSPECTIVAS AGRÍCOLAS OCDE-FAO 2021–2030

El gasto alimentario per cápita aumenta a nivel mundial, pero disminuye como porcentaje de los ingresos, muy principalmente en los países de ingresos medianos. Se prevé que el promedio de la disponibilidad de alimentos per cápita alcance unas 3.000 kcal y 85 g de proteínas al día para 2030 y que los alimentos básicos representen alrededor del 60 % de las calorías adicionales.

Los diferentes niveles de ingresos y las diversas proyecciones de crecimiento de los ingresos entre países darán lugar a patrones nutricionales divergentes en el próximo decenio. En particular, se espera que los consumidores

de los países de ingresos medianos utilicen sus ingresos adicionales para transformar sus dietas y pasar de alimentos básicos a productos de mayor valor.

Se prevé que las inquietudes en materia ambiental y sanitaria de los países de ingresos altos favorezcan la transición del consumo de proteínas de origen animal hacia fuentes alternativas, así como la sustitución más inmediata de carnes rojas, en particular carne de bovino, por aves de corral y pescado.

Las perturbaciones del mercado relacionadas con la pandemia redujeron los ingresos en los países importadores netos de carne y de bajos ingresos, erosionaron en gran medida el poder de compra de los hogares y obligaron a los consumidores a sustituir la ingesta de productos cárnicos con alternativas más baratas. La caída de los precios internacionales de la carne hubiera sido mayor si la República Popular China (en adelante, China) no hubiera incrementado fuertemente su demanda de importaciones debido al brote de peste porcina africana (PPA), que sigue limitando la producción local. Los costos del forraje, significativamente más altos, dificultaron aún más la rentabilidad del sector de la carne al principio del periodo de las perspectivas.

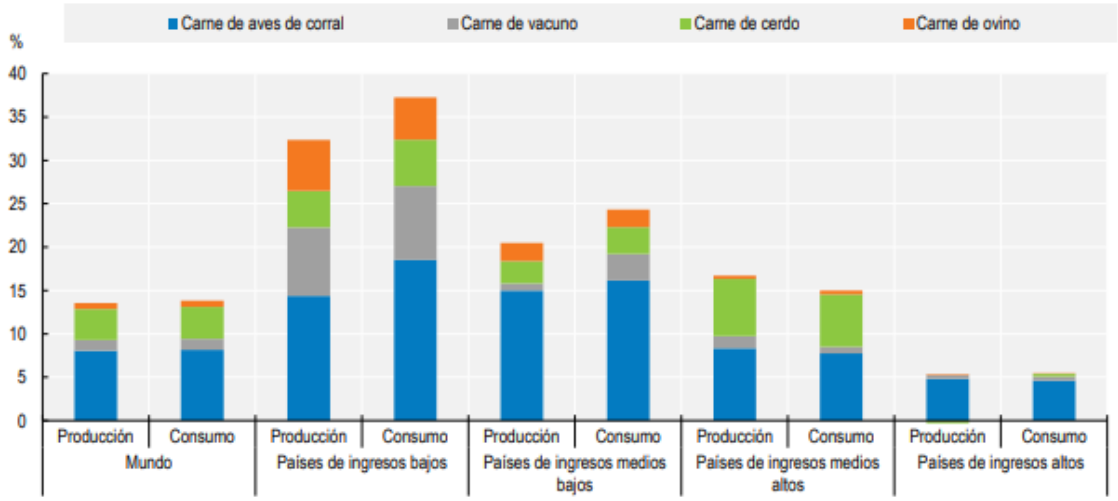
Se prevé que el crecimiento del consumo mundial de proteínas cárnicas durante esta década aumentará 14% hacia 2030, en comparación con el promedio del periodo base de 2018-2020, impulsado en gran medida por el aumento de los ingresos y el crecimiento demográfico. Se prevé que la disponibilidad de proteínas de la carne de vacuno, de cerdo, de aves de corral y de ovino crecerá 5.9%, 13.1%, 17.8% y 15.7%, respectivamente, para 2030.

Sin embargo, en los países de ingresos altos, los cambios en las preferencias de los consumidores, el envejecimiento y el lento crecimiento demográfico ocasionarán una estabilización en el consumo per cápita de carne y un avance hacia el consumo de cortes de carne de mayor valor.

A nivel mundial, se espera que la carne de aves de corral represente 41% de toda la proteína proveniente de fuentes cárnicas en 2030, un incremento de 2 puntos porcentuales en comparación con el periodo base. Las proporciones mundiales de otros productos cárnicos son menores: carne de vacuno: 20%; de cerdo: 34%; y de ovino: 5%.

China representará 70% del incremento en el consumo de carne de cerdo del periodo de referencia hasta 2030. En vista de estos factores, se prevé que el consumo mundial de carne per cápita se incrementará 0.3% anual, para sumar 35.4 kg en equivalente en peso al menudeo para 2030. Más de la mitad de este aumento se verá motivado por el mayor consumo per cápita de carne de aves de corral.

Figura 23: Crecimiento de la producción y el consumo de carne sobre la base de las proteínas, 2021 a 2030



Fuente OCDE/FAO 2021

El comercio internacional de la carne se incrementará en respuesta a la creciente demanda de los países de Asia y el Cercano Oriente, donde la producción seguirá siendo en gran medida insuficiente para cubrir la demanda de dicho producto. La demanda de importaciones en varios países asiáticos de ingresos medios y altos creció de manera constante en los últimos años motivada por el cambio observado hacia dietas que incluyen mayores cantidades de productos de origen animal. Los acuerdos comerciales internacionales cuentan ya con disposiciones específicas para los productos cárnicos que mejorarán el acceso al mercado y generarán oportunidades para la actividad comercial.

MERCADO

Los precios internacionales de la carne bajaron en 2020 debido al efecto de la pandemia de COVID-19, que redujo temporalmente la demanda de carne por parte de algunos de los principales países consumidores e importadores. Los obstáculos logísticos, la reducción de los servicios alimentarios y la disminución del gasto de los hogares provocada por la bajada de los ingresos fueron factores que contribuyeron a esta reducción en la demanda. La caída de los precios internacionales de la carne hubiera sido mayor de no ser por el pronunciado aumento de las importaciones de carne por parte de China, donde la PPA sigue limitando la producción local.

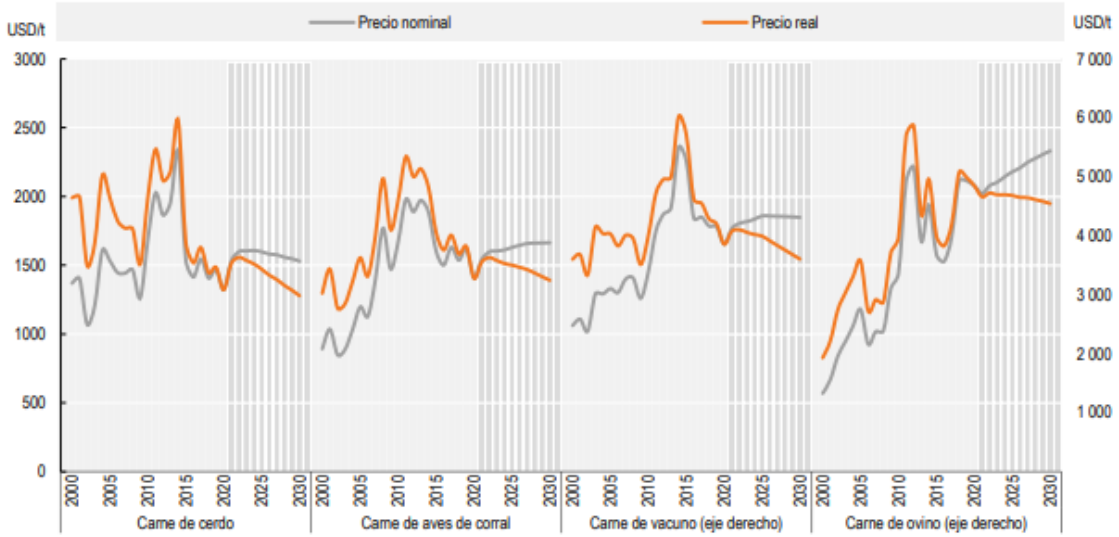
La producción mundial de carne (todas), permaneció estable en 2020, con un estimado de 328 Mt, pues los incrementos de la producción de carnes de aves de corral y de ovino compensaron la disminución de la producción de carnes de cerdo (por factores sanitarios en China), y de bovino.

La producción de carne de bovino también bajó en algunos de los principales países productores, debido a la limitada disponibilidad de animales para sacrificio (en Australia, Nueva Zelandia y la Unión Europea) y a regulaciones relacionadas con el bienestar de los animales, así como a la compra y el transporte de animales por parte del sector de procesamiento (India). Las importaciones mundiales de carne en 2020 sumaron 36.3 Mt, con un crecimiento interanual de 6.3%, encabezado sobre todo por China e inducidas por la PPA; excluida China, las importaciones mundiales de carne bajaron 1.4 Mt, o 4.3%. Los mayores exportadores —Brasil, Canadá, la Unión Europea, la Federación de Rusia y Estados Unidos— abastecieron gran parte de la creciente demanda de importaciones de carne.

PRECIOS

Se anticipa que los precios de la carne se recuperarán de los bajos niveles inducidos por la pandemia de COVID-19 en 2020 y que se elevarán moderadamente a mediano plazo, a medida que la demanda se reponga y se transfieran los altos costos del forraje; sin embargo, se espera que permanezcan muy por debajo de sus picos de 10 años atrás (Figura 6.2). Se espera que el aumento previsto de los precios nominales de la carne aplique a todas ellas, aunque cada subsector tiene diferentes dinámicas a causa de sus respectivas respuestas biológicas a perturbaciones recientes en el lado de la oferta. No obstante, se prevé que el coeficiente de precios nominales de la carne-precios del forraje descenderá, aunque a un ritmo más lento en comparación con los últimos años (Figura 6.3). La tendencia a la baja de este coeficiente refleja los aumentos continuos de la productividad del forraje dentro del sector, por lo que se requiere menos forraje para producir una unidad de producción de carne. Sin embargo, el aumento de los costos del forraje obstaculiza aún más la rentabilidad de la producción de carne al principio del periodo de proyección.

Figura 24: Precios mundiales de referencia de la carne: suben en términos nominales, pero bajan en términos reales



Fuente: OCDE/FAO Perspectivas 2020/2030

Referencias: Carne USA cerdo castrado y cerda; Brasil: valor unitario de exportación del pollo (f.o.b.) en peso de producto. USA novillo selecto; Precio de la carne de cordero en canal de Nueva Zelandia.

Se prevé que los precios de todas las carnes bajarán de los niveles del periodo base de 2018-2020 y volverán a las tendencias reales a largo plazo, pues los costos de la producción de carne bajarán en términos reales. La excepción es la carne de ovino, cuyos precios han mostrado una tendencia ascendente, ya que las exportaciones provenientes de Nueva Zelandia se limitaron por los mayores costos de oportunidad de tierra de pastoreo inducidos por el aumento de los precios reales de los productos lácteos a largo plazo.

Se prevé que los precios de la carne de vacuno (representados por los precios del novillo selecto de Estados Unidos) se incrementarán desde los niveles cíclicamente menores del periodo base, pero permanecerán restringidos a medida que los niveles de existencias e inventarios de rebaños aumenten en los países exportadores clave, como Argentina, Australia y Estados Unidos.

PRODUCCIÓN

La producción de carne de vacuno aumentará a 75 Mt para 2030, cifra justo 5.8% mayor que la del periodo base. El lento crecimiento se atribuye a la escasa demanda de este tipo de carne, a medida que los consumidores cambian sus

preferencias a la carne de aves de corral. Se prevé que África subsahariana tendrá la mayor tasa de crecimiento (15%), debido al alto incremento demográfico. En las principales regiones productoras y exportadoras, el aumento se verá más moderado. En América del Norte, la mayor región productora, se prevé que la producción de carne de vacuno crecerá 6% para 2030. Se prevé que la producción en Europa bajará 5%, a medida que los inventarios de vacas lecheras, responsables de cerca de dos terceras partes del suministro de carne de vacuno, bajen después de los aumentos de la productividad en el sector lechero. Otro factor que limita el potencial de crecimiento de este sector en la Unión Europea es la reducción en el número de vacas nodrizas debido a su baja rentabilidad, lo cual intensifica la competencia en los mercados de exportación y disminuye la demanda interna.

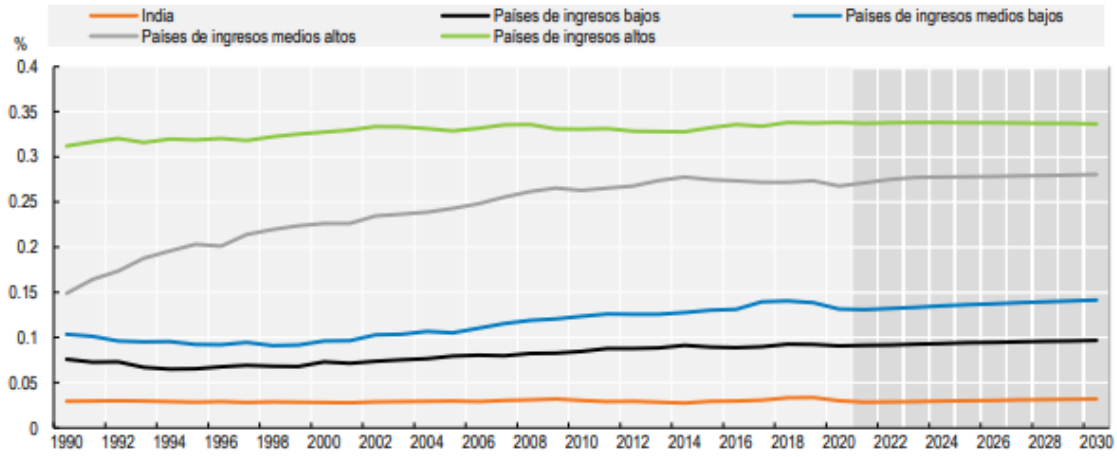
En Australia, la oferta de carne de vacuno se mantendrá ajustada, pues la producción de pastos por encima del promedio alentó a los productores a incrementar sus inventarios de rebaños, lo que marca un gran cambio respecto a las condiciones de sequía que prevalecieron en los últimos años. Se espera que después haya una recuperación paulatina de la producción, aunque se prevé que la reconstrucción de los rebaños se prolongará varios años. En general, los productores de carne de vacuno tienen menos capacidad de incrementar el sacrificio a corto plazo, pero disponen de más flexibilidad para aumentar el peso en canal, lo que implica que en los primeros años de estas Perspectivas la producción de carne de vacuno se verá motivada por el aumento en la eficiencia más que por el mayor número de animales sacrificados, salvo que se presenten sequías graves.

CONSUMO

Los factores que determinan el consumo de carne son complejos. La demografía, la urbanización, los ingresos, los precios, la tradición, las creencias religiosas, las normas culturales y los intereses ambientales, éticos, de bienestar de los animales y de salud son factores clave que afectan no solo al nivel, sino también al tipo de consumo de carne. El crecimiento demográfico es claramente el principal impulsor del incremento del consumo, y el aumento mundial previsto de 11% sustentará un alza estimada de 14% en el consumo mundial de carne para 2030, en comparación con el periodo base de estas Perspectivas (Figura 6.6). Esta es la razón principal por la que se prevé que el consumo de carne crecerá 30% en África; 18% en Asia y el Pacífico; 12% en América Latina; 0.4% en Europa; y 9% en América del Norte. El crecimiento económico es otro gran impulsor del consumo de carne. El aumento de los ingresos facilita la compra de carne, que por lo general es una fuente de calorías y proteínas más costosa. También se acompaña de otros cambios estructurales, como una mayor urbanización, una mayor distribución de la fuerza de trabajo y un mayor gasto en servicios alimentarios, los cuales contribuyen

a aumentar la compra de carne. La respuesta en términos de consumo per cápita de carne a los incrementos en los ingresos es obviamente mayor en los niveles bajos de ingreso y menor en los altos, donde el consumo está en gran medida saturado y limitado por otros factores, como los intereses ambientales, éticos, de bienestar de los animales y de salud.

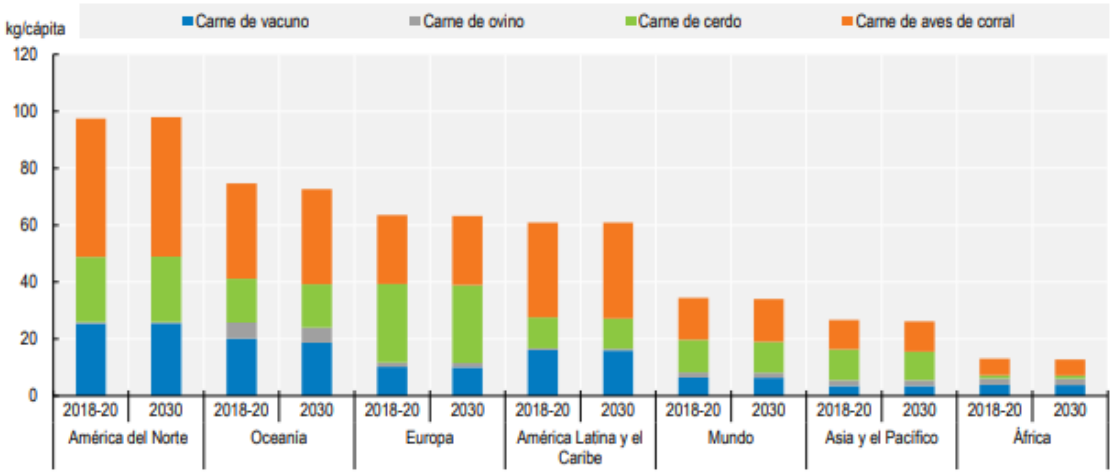
Figura 25: Cambio marginal en la composición del consumo de alimentos hacia la carne



Fuente: OCDE/FAO Perspectivas 2020/2030

Por otra parte, se prevé que el consumo mundial per cápita de carne de vacuno, *que ha disminuido desde 2007, se reducirá 5% más hacia 2030*. **Asia y el Pacífico es la única región en la que se prevé que el consumo per cápita de esta carne se incrementará durante el periodo de las perspectivas**, aunque a partir de una base baja. *Se prevé que, en China, el segundo consumidor más grande en el mundo de carne de vacuno en términos absolutos, el consumo per cápita aumentará 8% más para 2030, después de haber subido 35% en la última década*. Sin embargo, en la mayoría de los países con un alto consumo de carne de vacuno per cápita, este disminuirá, al optar por la carne de aves de corral. Por ejemplo, en el continente americano, que tiene uno de los mayores niveles de preferencia por la carne de vacuno en el mundo, el consumo per cápita bajará en Argentina (−7%), Brasil (−6%), Estados Unidos (−1%) y Canadá (−7%). También se espera que se reduzca de manera importante en Australia y Nueva Zelandia.

Figura 26: Consumo de carne per cápita: aumento de aves de corral y descenso del vacuno



Fuente: OCDE/FAO Perspectivas 2020/2030

Predicciones OCDE - FAO: algunas consideraciones más relevantes:

- Para los países de ingresos medianos se espera un progresivo incremento en la dieta de alimentos de mayor valor. **++**
- Los países de ingresos altos se esperan prioricen, el consumo de proteínas de fuentes alternativas a las de origen animal y/o incrementando el consumo de las de aves y pescados en relación a las bovinas. **- -**
- Se prevé una *relación estable* entre producción pecuaria y acuícola y consumo de piensos energéticos y proteínicos necesarios, por aumento de productividad y eficiencia de los mismos. ++
- No se prevé un aumento significativo en la producción de biocombustibles. **++**
- Prevé un incremento del 14% de la producción ganadera mundial por la estabilidad de precios de piensos y productos, los que garantizaran márgenes remunerativos a los productores. La mitad de ese 14% será avícola. **+**
- El comercio internacional revestirá cada vez más importancia para la seguridad alimentaria (países con menos recursos), por tanto, se esperan políticas de fomento sobre el comercio, y mejoras en previsibilidad y eficacia. **++**

(Valoración: + positiva; ++ muy positiva; - negativa)

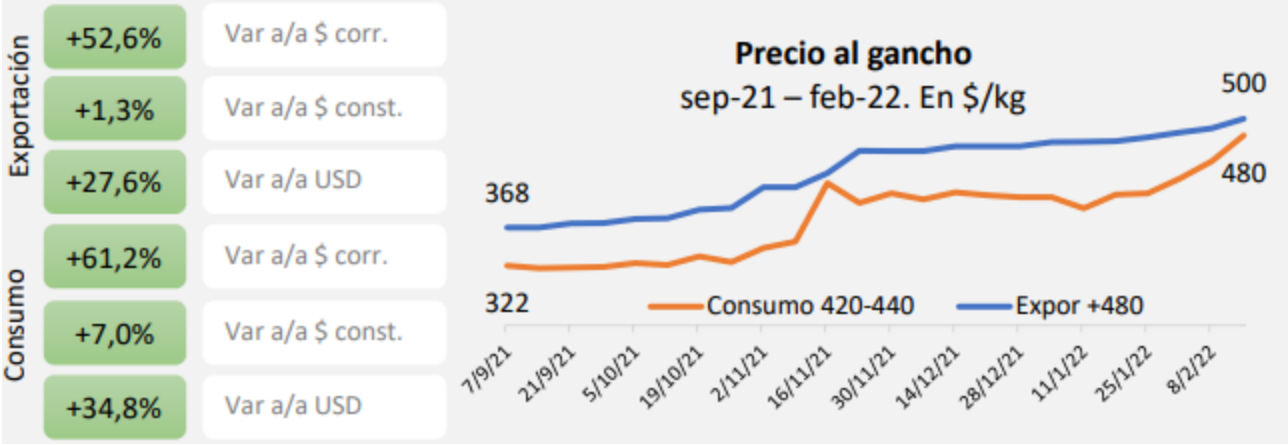
1.1.7 COYUNTURA ACTUAL DE PRECIOS

Mercado Nacional

La faena y producción de carne continúan en caída. La baja ocupación de los feedlots, y los accidentes ambientales, la sequía y los incendios, seguirán generando una escasez de hacienda durante gran parte del año. Con una reducción de la oferta de carne es difícil que los precios cedan.

Los precios del 2022 continúan en alza, con impacto directo en los mostradores. Si se suma el escenario de escasez, es de esperar que el precio de la carne vuelva a ocupar la agenda pública. Aunque esta vez no se destacará, en el marco de una inflación anual esperable de entre el 55%-60%, más subas de tarifas y combustibles, generarán un escenario complejo. El problema es que, en este contexto, el gobierno cada vez tiene más incentivos para profundizar las intervenciones en los mercados de carne, leche, maíz y trigo. Los precios al gancho vienen copiando el precio de Liniers. Con un mercado interno complicado para continuar convalidando precios, se puede recalentar la brecha de precios entre novillo de exportación y el consumo. *En el consumo, si bien está claro que el poder adquisitivo está resentido, se siguen convalidando precios mayores en el mostrador.*

Figura 27: Precios al gancho



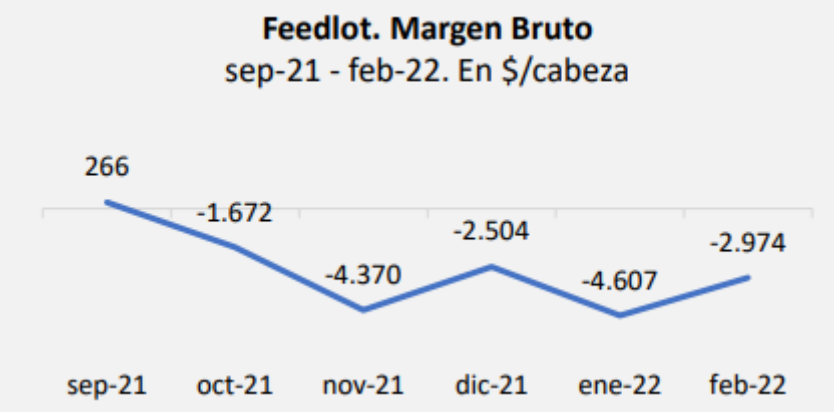
Fuente FADA

Se puede observar en el gráfico superior, el fuerte incremento del valor del consumo (por encima de la exportación) en lo que va del corriente año.

El margen bruto del feedlot, que viene de 5 meses en rojo, continuará complicado, con un precio del maíz que sube por el mercado internacional y un mayor ritmo devaluatorio. Tener en cuenta que, durante 2021, la suba de precios

internacional estuvo amortiguado por un dólar oficial que subió sólo 23%, se espera que en 2022 subirá entre 40% y 50%. Esto tendrá un correlato en la menor oferta y consecuentemente, mayores precios.

Figura 28: Margen Bruto en el Feedlot



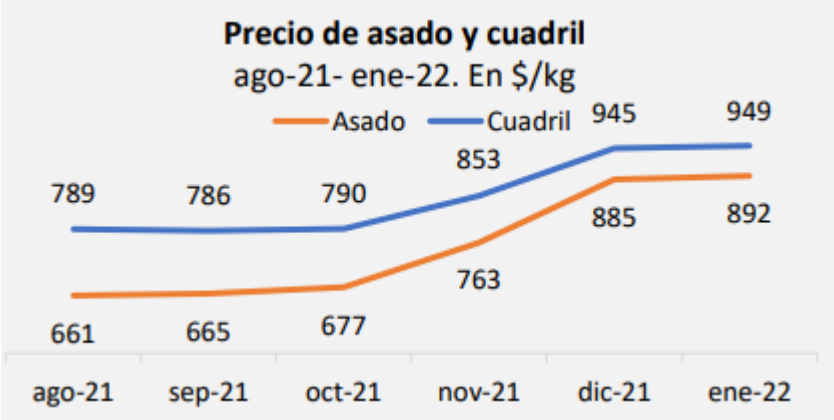
Fuente FADA

El margen bruto del feedlot redujo el rojo en febrero, con una pérdida por cabeza de $2,974. El índice de reposición se ubicó en 0,98. El nivel de ocupación se ubica en el 56,5%

Si los precios internacionales que se están viendo en febrero se mantienen y el dólar oficial se deja de atrasar, la exportación tiene un buen poder de compra y capacidad de traccionar precios.

En momentos de fuertes subas de precio, se desacomodan los precios entre cortes y se acercan los cortes más baratos a los más caros. Esto se ve en los precios relevados por INDEC, por ejemplo, en cómo se acerca el precio del asado al cuadril.

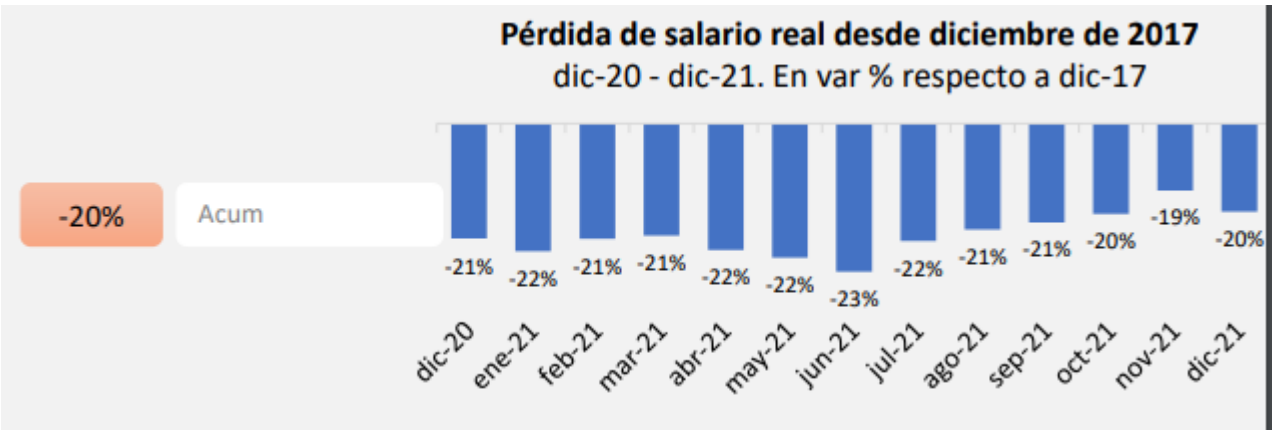
Figura 29: Achicamiento de la brecha entre los precios del Asado y el Cuadril



Fuente FADA

La convivencia de este precio que crece por encima de la inflación, junto a la pérdida de poder adquisitivo y empleo explican la caída de unos 8 kg/año per cápita respecto al consumo de comienzos de 2018.

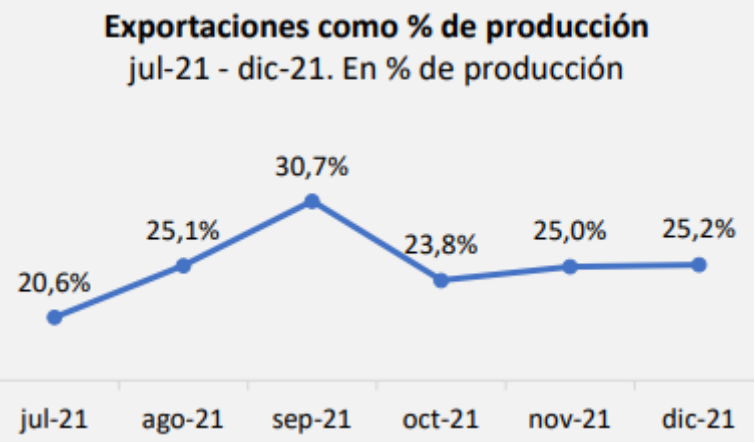
Figura 30: Caída del Salario real. Dic 2020-dic 2021



Fuente FADA

La caída del poder adquisitivo se verá profundizada por pérdida del poder de compra. <u>De aquí viene una de las mayores debilidades para la carne que destina entre el 70 y 75% de la producción al mercado interno.</u>

Figura 31: Porcentaje de las Exportaciones sobre la Producción



Fuente FADA

Este es un hecho relevante de la lectura de la realidad que nos debe preparar para incrementar nuestra matriz exportadora en el marco de una estrategia conjunta (Mesa de Ganados y Carnes) entre los diferentes actores y el estado.

Hay excedentes de exportación y carnes sustitutas para equilibrar el balance entre el poder adquisitivo y la oferta de proteínas cárnicas, solo hay que coordinarlo.

Ello debería apuntar a salir de la banda del 30% de saldos exportables y poder incrementar ese volumen, direccionándolo a su vez hacia mercados de alto valor.

Dicho esto, parecería que la carne argentina es un producto excesivamente caro. Tratando de dar respuesta a este cuestionamiento en la coyuntura actual del mercado de carne bovina, si el precio que pagan los consumidores es alto o bajo en perspectiva comparada a los valores que se pueden encontrar en países de la región, presentamos un estudio comparativo realizado por el IERAL a julio y agosto de 2021, comparando precios de diferentes cortes, en Argentina, Uruguay, Chile y Brasil.

Se realiza una comparación de precios consumidor de un conjunto de cortes en tres países: Argentina, Uruguay y Chile, utilizando las bases estadísticas oficiales que dispone y publica cada país; luego se acude a un relevamiento propio de precios online en supermercados (primera semana de agosto), a los efectos de tener una foto más actual y además poder incorporar a Brasil.

En la comparación con Uruguay, se analizan precios de 15 cortes de carne bovina nivel consumidor final (similares para ambos países). Se encuentra que, en julio de 2021, el precio medio era de USD 7,7 / kilo en Uruguay y de USD 7,2 / kilo en Argentina, es decir, en promedio, la carne argentina era 6,8% más barata que en Uruguay. Nótese también que en mayo de este año la brecha de precios era de un 9,0% a favor de Argentina.

Se comparan luego precios del consumidor de 13 cortes similares de carne bovina en Chile y Argentina. Se encuentra que, en julio 2021 el precio medio en el país trasandino era de USD 11,2 / kilo, mientras que en Argentina de USD 8,2 / kilo. Para el mes de referencia, la carne bovina era 26,6% más barata en Argentina que en Chile. Además, en mayo, la brecha de precios era de 27,8%, también a favor de Argentina.

Finalmente, se realizó un relevamiento de precios on line en distintos supermercados de la región a comienzos de agosto. De este surge que el precio medio de la carne (muestra de 8 cortes) estaba cerca de los $1.000 / kilo en Argentina, Brasil y Uruguay, un poco más barata en Argentina que en sus dos vecinos ($995 versus $ 1.039, y $1.021 respectivamente); en otro país de la región, también vecino, Chile, pero importador de carne, el valor se acercaba más a los $1.200 / kilo.

En síntesis, los precios nivel consumidor de la carne bovina en Argentina siguen siendo los más bajos de la región, y no se observa que estuviesen desalineados, respecto de los valores que se estaban pagando en países vecinos, cuando el gobierno decidió cerrar exportaciones, por el contrario, los valores eran

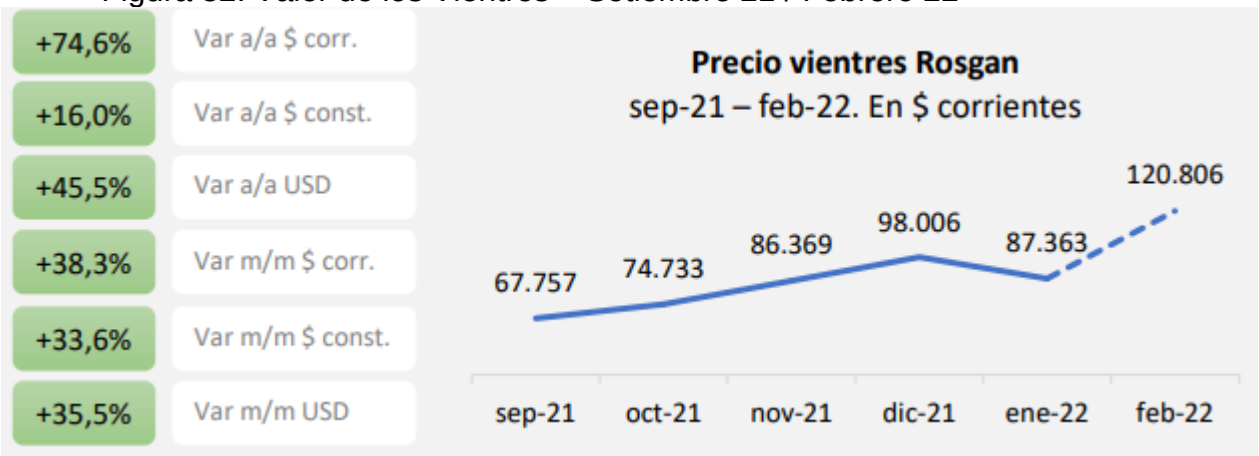
más bajos en Argentina. Sí se puede apreciar que las brechas a favor de Argentina se estaban reduciendo a medida que avanzaba el 2021 (la carne subiendo más rápido en el país), fenómeno que ahora puede estabilizarse o incluso revertirse, dada la restricción impuesta sobre los envíos al exterior. (Fuente IERAL). -se aclara que esto no sucedió al 03/2022-.

La aceleración de fines de año coincidiría con la vuelta a la normalidad en la economía argentina, con todas sus actividades habilitadas para operar y con la estacionalidad habitual que suele haber en la demanda de carnes de los meses de noviembre y diciembre, donde el buen clima y las fiestas aumentan la cantidad de reuniones, encuentros y el consumo de carnes tiende a aumentar también. Estos hechos relatados a marzo/abril del 2021, enmarcan la decisión del gobierno nacional de aplicar las medidas de intervención en el mercado de exportación de carnes anunciado en mayo/21 y puesto en práctica desde junio/21, con algunas atenuaciones en las cuotas y revisión de algunos mercados (Israel-Chile-Usa).

Comportamiento comercial de las diferentes categorías

El precio de los vientres marca una suba interanual del 74,6% Los terneros venían mostrando gran fortaleza hasta diciembre. En enero, una mayor oferta por la ola de calor, y luego una reducción de la demanda para recría, a causa de la sequía, hicieron que los precios se estabilicen. En la comparación interanual, el precio está apenas un 1,3% por encima de la inflación.

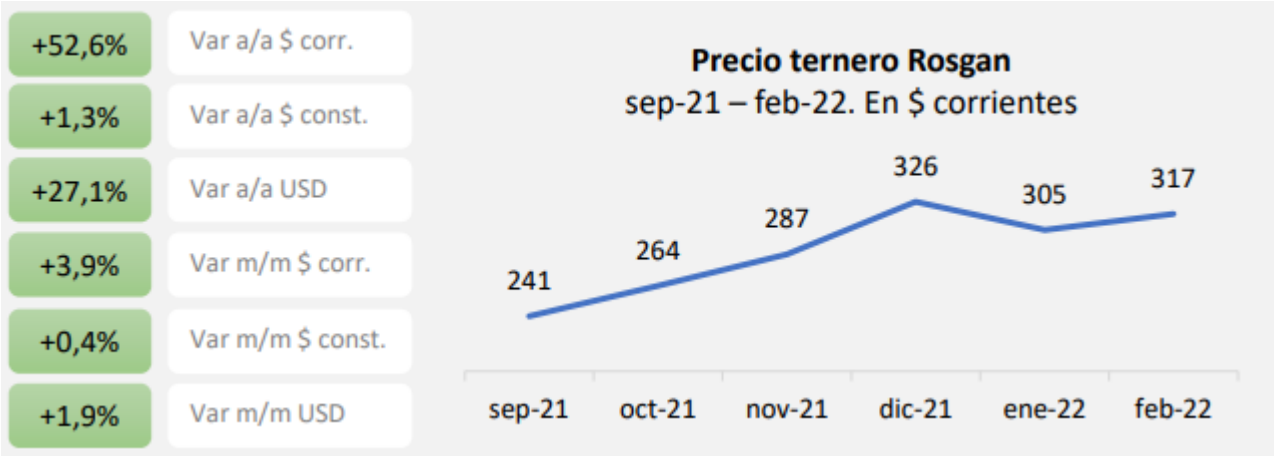
Figura 32: Valor de los Vientres – Setiembre 21 / Febrero 22



Fuente FADA

Los terneros (invernada), venían mostrando gran fortaleza hasta diciembre. En enero, una mayor oferta por la ola de calor, y luego una reducción de la demanda para recría, a causa de la sequía, hicieron que los precios se estabilicen. En la comparación interanual, el precio está apenas un 1,3% por encima de la inflación.

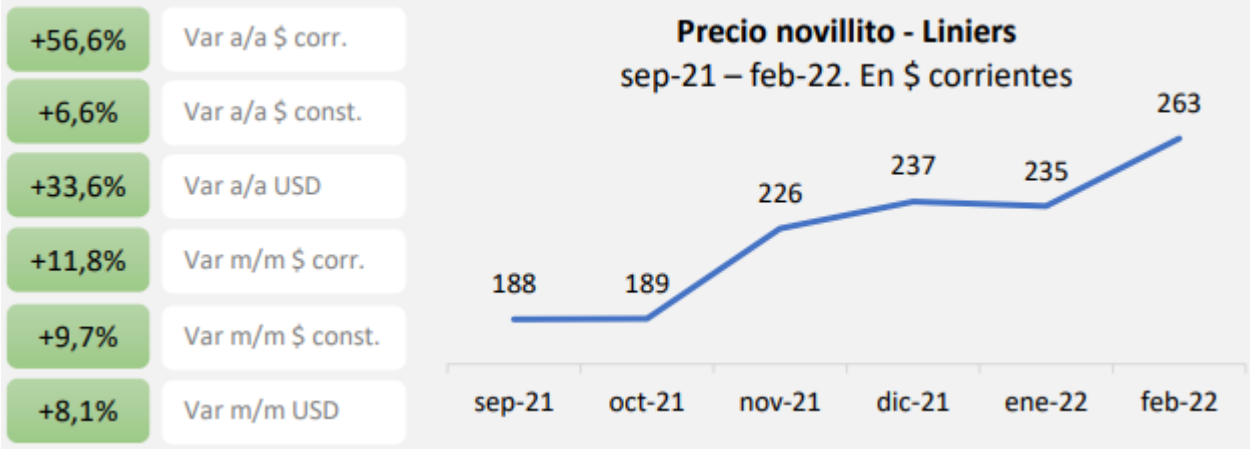
Figura 33: Valor de la Invernada – Setiembre 21 / Febrero 22



Fuente FADA

El precio del novillito en Liniers viene creciendo con fuerza en lo que va del 2022, con un alza del 11,8%, luego de la estabilidad que tuvo durante enero ante un breve aumento de la oferta, luego de la ola de calor.

Figura 34: Valor Novillito – Mercado de Liniers – Stiembre 21 / Febrero 22



Fuente FADA

La baja ocupación en feedlot y el efecto de la sequía en campos de recría, generarán faltante de hacienda todo el año, lo que seguramente, consolidará los precios.

La suba de precios de Liniers presiona sobre el precio de la carne, pero los precios de la cría y la invernada continúan presionando el precio del gordo y los números del feedlot.

Esta realidad del mercado actual, nos obliga a realizar un análisis respecto de la experiencia adquirida (por los hechos) en los últimos años:

Durante el 2021, de no haber sucedido la intervención en el mercado de la carne, estaban dadas las condiciones para el inicio de un ciclo de retención. El argumento para esta afirmación surge de comparar la situación actual con la ocurrida en 2011, año en que se dio una marcada retención, y el stock creció casi un 4%.

Algunas observaciones de hechos semejantes y diferencias con aquella situación (2011) y el año 2021:

- Los precios en pesos constantes eran similares a los actuales en moneda constante.
- El stock de 2011 era de 1,184 cabezas de hacienda por habitante, hoy esa cifra disminuyo un 1,3% pasando a 1,168 cabezas de hacienda por habitante.

Tabla 6: Comparativo de Indicadores ganaderos 2011 / 2021

DATOS	2011	2021
stock hacienda a diciembre del año previo	**48.837.923**	**53.512.855**
Población nacional (según Indec)	**41.261.490**	**45.808.747**
Cabezas de hacienda / habitante	**1,184**	**1,168**
% de hembras en la faena	**38,4%**	**44,7%**
% de extracción total	**22,6%**	**24,23%**
Peso medio de la res	**229,9 kg**	**229,6 kg**
Consumo promedio x hab/año	**55,5**	**47,6**
Exportación tn	**234.387 tn**	**803.386 tn**
Exportación como % de la producción	**9,4%**	**27%**
Producción (miles de tn res c/hueso)	**2281**	**2977**

Fuente ECONOAGRO

- El año 2011 con precios en moneda constante muy parecidos a los actuales, fue un ciclo mucho más restrictivo en términos de oferta.
- Hubo un menor porcentaje de hembras que conformaron la faena respecto de 2021. También fue menor la tasa de extracción total y de hembras.
- En 2021 hubo una participación muy superior en la participación de la exportación, se llegó 27% de lo producido, mientras que en 2011 solo era del 9,4% (a pesar que Argentina ha decidido restringir sus embarques hacia el exterior).

Los precios (en $ constantes) comparativos de la hacienda en 2011 y 2021 fueron; (esto es lo más relevante):

Tabla 7: Comparativo de Precios de la hacienda – 2011 / 2021

PRECIOS ($ constantes)	2011	2021
Precio del novillo (moneda enero 2022)	**213 $/kg**	**214 $/kg**
Precio del ternero (moneda enero 2022)	**307 $/kg**	**305 $/kg**
Precio de la vaca gorda (moneda enero 2022)	**154 $/kg**	**163 $/kg**
Precio de la vaq. preñada (moneda enero 2022)	**115.712 $/cab**	**110.964 $/cab**
Precio de la vaq. preñada (dólares informales)	**1023 $s/cab**	**507 $s/cab**

Fuente ECONOAGRO

Las señales del mercado son claras, existe avidez por la carne vacuna, con una actualidad de precios sostenidos y futuro aparentemente más alentador.

Luego de 2 años en los que hubo una merma en el stock ganadero, un amplio espectro del sector sigue preguntándose si se está en presencia de una fase de liquidación.

El tipo de cambio desdoblado que pone a la ganadería en una situación muy desventajosa respecto de 2011, es un argumento de mucho peso para que no exista liquidación. Los valores en dólares de la hacienda respecto de su historia hacen parecer que no es el momento oportuno para consolidar el negocio.

Los argumentos considerados indican que se debería estar en el inicio de una fase de retención, y ello parece no suceder, y el único motivo que explica este comportamiento es el desconcierto que generan las intervenciones en el mercado. Los indicadores como el porcentaje de hembras en la faena, tasa de extracción, total y de hembras, estarían indicando claramente que no se está (datos hasta 2021) en un ciclo de retención.

El productor ganadero pareciera haber decidido esperar una señal de confianza. Por lo tanto, con todas las señales económicas indicando que es momento para crecer, esto no sucede. El stock hace años que está casi en equilibrio, desde el 2013 hasta la fecha el stock ha variado interanualmente +/- un 1%. El último stock informado es solo un 0,3% mayor al de diciembre de 2013.

Fundamentos que estimulan una fase de retención

- Altos precios de la hacienda en general y de la cría en particular.
- Expectativa internacional muy positiva.
- La relación cantidad de hacienda existente sobre cantidad de habitantes.
- Tipo de cambio (dólar informal) que desalienta la realización de la hacienda.
- Pocos negocios alternativos que generen una renta positiva en la Argentina.

Fundamentos que estimulan una fase de liquidación

- Realidad política:
    - Incertidumbre
    - Comercio exterior intervenido
    - Alta carga impositiva
- Clima adverso
- La situación macroeconómica que lesiona el salario real y por ende daña su capacidad de compra.
- Nuevas tecnologías permiten que la agricultura restrinja tierras a la ganadería.

1.1.8 SITUACIÓN DEL MERCADO REGIONAL

Desde 2022 los valores en la Argentina, Brasil y Paraguay marcaron una tendencia creciente. La escasez de la categoría en Argentina, refleja una tendencia alcista. También hubo incrementos en Uruguay y Brasil. La exclusión de bancos rusos del sistema SWIFT pone en duda la continuidad de los embarques a Rusia, lo que afecta especialmente a Paraguay.

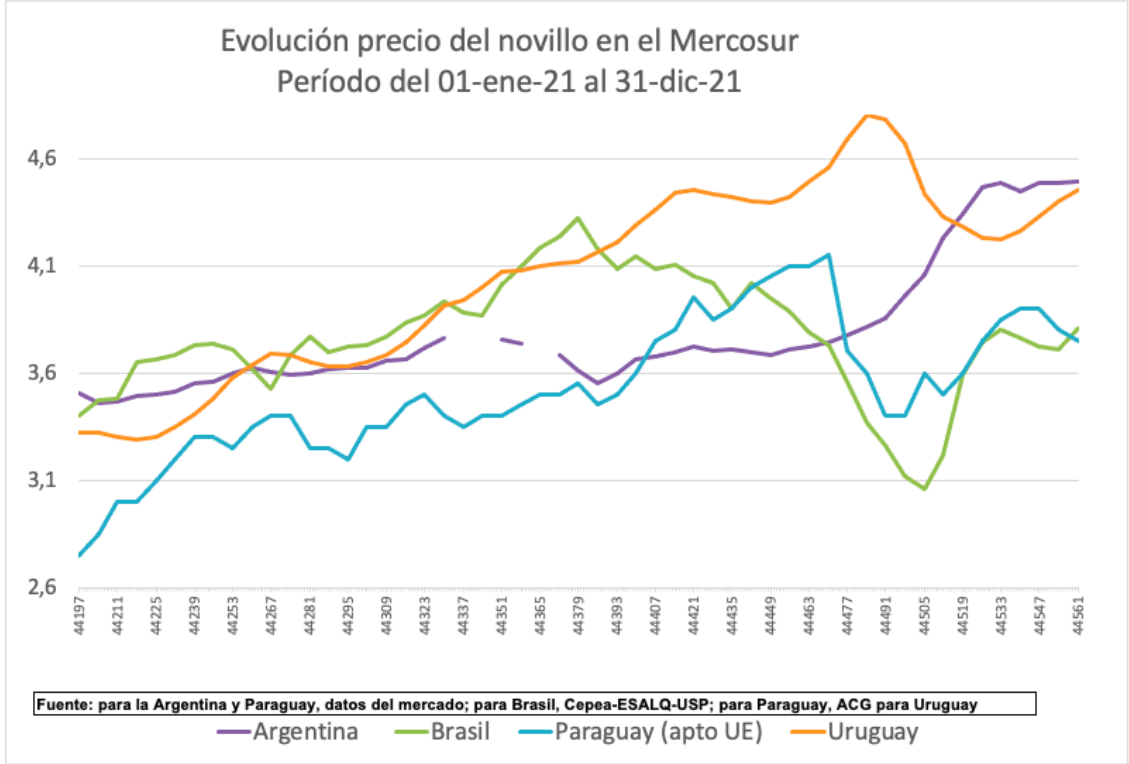
Argentina: el novillo pesado y trazado vale USD4,86

Uruguay: el novillo de exportación se paga USD5,07. El mercado está firme y con muy buenos valores. Este nivel logró superar las cotizaciones de Estados Unidos y de Europa, lo que no deja de ser una anomalía.

Brasil: el novillo gordo cotiza a USD4,51. Con un valor sin modificar en reales, la nueva revaluación provocó este aumento en dólares, al pasar de 5,12 a 5,09 por unidad. El real se valorizó sin pausa hasta ahora, acumulando una revaluación del 12%. Esto explica la mayor parte del aumento del novillo en el mismo período del 18%, en dólares.

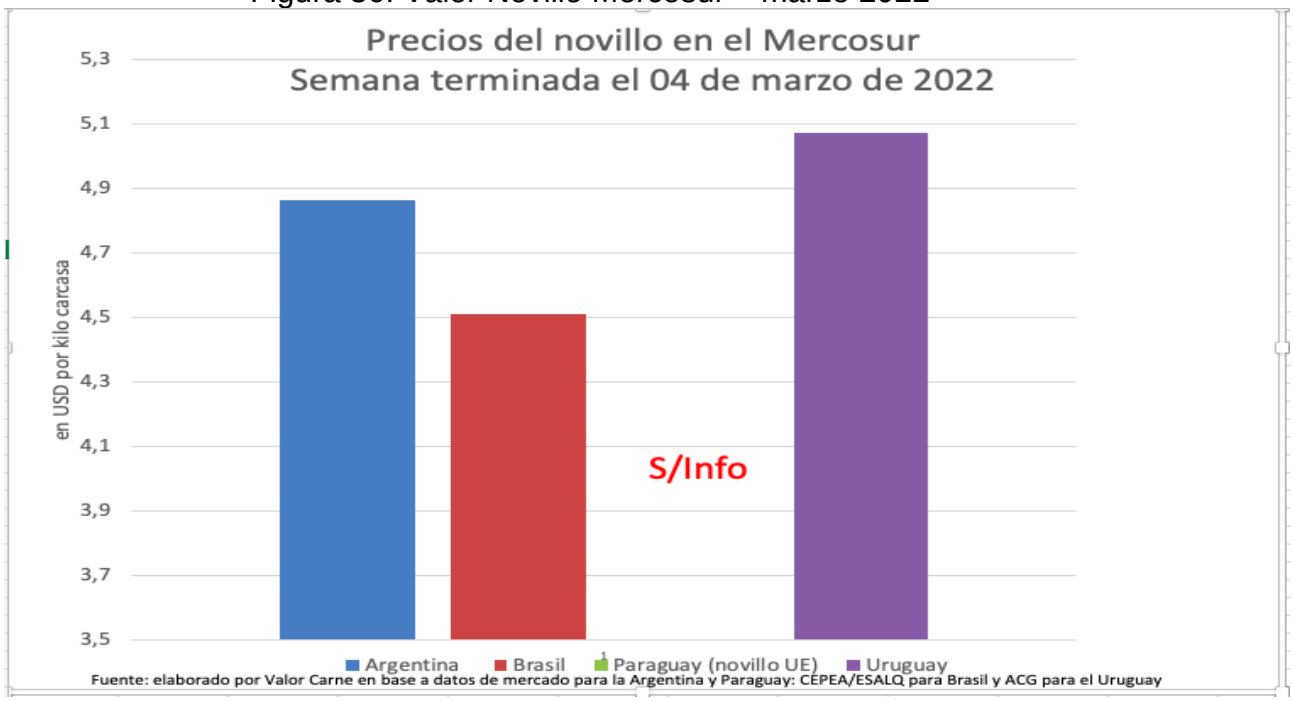
Paraguay: la diversidad de cotizaciones del novillo recogidas en diversas fuentes, nos impiden asignar un valor para este informe. Rusia es el segundo mercado paraguayo, en una ganadería en la que se exportan las tres cuartas partes de la producción. Los grandes exportadores ven cómo puede seguir esta situación, con un cliente cuyos bancos fueron excluidos del SWIFT.

Figura 35: Valor del Novillo Mercosur Año 2021



Fuente: Valor Carne

Figura 36: Valor Novillo Mercosur – marzo 2022



Fuente: Valor Carne

Precios extra Mercosur

Se indican los valores de novillos terminados en plazas seleccionadas, expresados en USD por kilo carcasa.

Estados Unidos:	5,01
Unión Europea:	5,05
Australia:	sin cot. (2022)

Desde octubre que en Australia se ven las mayores cotizaciones, a causa de la retención de hacienda tras dos años de sequía intensa. Lo que no deja de ser una anomalía. (No se Informa desde mediados de diciembre).

1.1.9 Consideraciones Relevantes de Productividad, Eficiencia y Comercialización del Sector Ganadero, efectuadas por Especialistas.

Ing. FERNANDO CANOSA = Fundación Producir Conservando

El consultor ganadero Fernando Canosa, realizó un estudio para la Fundación Producir Conservando en año 2012 junto a un grupo de colaboradores, respecto del potencial de nuestra ganadería hacia el futuro, sus escenarios actuales, limitantes y potencialidades, causas, efectos y propuestas. Aquí citamos algunas consideraciones por considerar su plena vigencia y trascendencia.

El rodeo argentino ha sufrido un desplazamiento hacia las zonas subtropicales del país (NEA y NOA) del orden del 9% y el 3% respectivamente; es decir la superficie agrícola en las zonas agrícolas sigue creciendo y la zona ganadera lo hace a mayor tasa. Pero lo que tenemos que observar con mayor fuerza, es lo que señala F. Canosa en este estudio, donde demuestra que de cada 100 vacas que se desplazan al norte, hay 21 Terneros MENOS. Por lo que Argentina ostenta el 63% de Destete.

Como dato ilustrativo podemos aportar la siguiente información:

USA, Porcentaje de Destete	=	87%
Australia, porcentaje de Destete	=	78%
Uruguay, Porcentaje de Destete	=	68%
Brasil, Porcentaje de Destete	=	60%

En dicho estudio se presentan cuatro escenarios partiendo del Escenario 1 (actual 2008) a los estudiados y desarrollados E2, E3 y E4 proyectados al 2015 y 2020. Se ha demostrado allí (mediante las diferentes Propuestas) que el potencial de producción de carne de argentina está en el oren de entre los 5 millones de toneladas en una primera etapa y llegar a los 8 millones en una segunda etapa (2020). Esto es lo que debería estar instalado en las discusiones de los ámbitos ganaderos "la mesa de las carnes" y en las respectivas Mesas provinciales, el hecho de saber que se puede y se debe crecer; ¿qué hace falta para ello? más pasto, más infraestructura, más inversión en este sentido.

Hace falta que se comprenda que el negocio de las carnes para la argentina es una "oportunidad" y no un problema para los argentinos, a la inversa, cuanto más se produzca habrá más carne barata en el consumo interno (mesa de los argentinos).

El marco general de la demanda de carne en el mundo se encuentra hoy en una situación similar a la que presentaba previo a la aparición del covid (pandemia), los criterios y volúmenes de la demanda siguen existiendo hoy, tanto para los países asiáticos en altos volúmenes como para la carne de calidad de los países europeos, independientemente de que alguno pueda abrir o cerrar en función de lo que ocurra con el desenvolvimiento del covid, pero el "marco general" de la demanda sigue vigente.

Estas afirmaciones que muestran los mercados, se traducen hacia el interior de la ganadería en el arribo de inversores de fuera del sector (locales), que desde fuera del negocio tienen la visión de plantear la oportunidad de inversiones en ganadería y se está arrendando campos para cría y recría de ganado, reconociendo al negocio ganadero, en términos de buenos niveles de productividad, como una buena inversión.

En síntesis, la demanda internacional se va a mantener firme; hay que poner el foco en la necesidad evidente de aumentar los volúmenes de producción;

Conceptos de la Situación actual de la Ganadería Argentina:

Ing. Juan ELIZALDE

La primera definición que dejó un impacto entre los asistentes, a un seminario realizado por el IPCVA, "hoy en Argentina tenemos la misma producción que tuvimos en 2005, esta es la mayor limitante a futuro".

En Argentina la población crece a una tasa de 370.000 personas por año, si todos aspiran a consumir 50 Kg/hab/año, esto implica un incremento de producción anual de 185.000 toneladas.

Si a su vez la exportación pretende mantener el ritmo actual de envíos al exterior o aumentarlo como se pretende, se necesitaría producir al menos 120.000 toneladas más por año.

"La producción ganadera para mantener el actual ritmo de producción debería crecer mínimamente 300.000 toneladas por año y esto no sucede, produjimos 3.36 millones de toneladas en 2019 y en 2020 finalizamos con 3.15 millones de toneladas.

"Vamos a seguir con tensiones en el mercado de la carne, con el actual ritmo de producción el consumo por habitante y por año seguirá cayendo en orden de -2.5 Kg/habitante/año".

"En ganadería hay pocos empresarios con decisión de aumentar la producción, si lo hubiera no hay personal capacitado para atenderla ***a pesar de que el margen bruto crece más que proporcional al aumento de la producción***".

"Hemos tenido buenas expectativas en el sector desde el 2018 al 2021 pero en general no veo que haya cambios sustanciales para cambiar la tendencia".

"Durante 2020 faenamos más cabezas y produjimos menos por cabeza faenada, hemos aumentado desde 2013 las exportaciones un 69 % en volumen, mantener este ritmo no será sencillo a futuro".

Reflexiones para la Cadena en Comercialización:

Adrián Bifaretti, Jefe del Departamento Promoción Interna del IPCVA

Nos parece importante, a modo de síntesis, citar textualmente algunas de las reflexiones vertidas por Adrián Bifaretti, Jefe del Departamento de Promoción Interna del IPCVA, en el Seminario Virtual Internacional del IPCVA "El desafío de la carne vacuna en el mundo post Covid-19" ya que se ajustan al propósito de este trabajo.

1- El aislamiento ha disparado las ventas online de carne vacuna. Hasta en Argentina empieza a visualizarse este fenómeno. La mayor o menor profundización de esta tendencia irá acompañada de mayores requerimientos de trazabilidad y exigencias de certificación de calidad. En este marco, cabe una reflexión general que tiene que ver con la velocidad con que se recupere la confianza de la gente

una vez superado el aislamiento social. Ello no será igual en todos los países porque dependerá de la experiencia que se ha tenido en cada país.

2- Los cambios en preferencias de los consumidores en los mercados asiáticos indican una mayor “occidentalización” de sus gustos y un crecimiento a futuro de la demanda de carne con mayor componente de granos en la dieta de los animales. La “barbacoa coreana” se expande en el marco de esta tendencia. Se espera un mayor crecimiento de las carnes refrigeradas en China como así también de productos procesados.

3- El marketing de productos cárnicos deberá adecuarse a las nuevas formas de comunicación. La pandemia nos ha hecho a todos más digitales. Vivimos cada vez más en entornos virtuales. Las redes sociales son de hecho el nuevo territorio donde deben explorarse oportunidades para fortalecer la imagen de los productos, donde se debe conversar y comprender cada vez más a la gente para poder realizar acciones de promoción concretas y efectivas. Es decir, actividades que lleguen a buen puerto y que sean un “ganar – ganar” tanto para las empresas como las personas que buscan los productos.

4- El volumen de negocios asociado a las carnes sintéticas crecen durante la pandemia en todo el mundo. La carne vacuna y los otros productos cárnicos deberán esforzarse por resaltar aún más sus cualidades y atributos que los ubican precisamente como productos naturales, genuinos y sin ningún tipo de riesgos.

1.1.10 Consideraciones de los autores de este estudio de índole Comercial y de Procesos; acciones postergadas en la cadena que afectan su desempeño

Se hace necesario agregar a estas consideraciones para cerrar el capítulo, tres aspectos fundamentales que hacen al proceso productivo y comercial de nuestras carnes/ganadería, impactando negativamente en el balance del negocio global (de la cadena). Ellas son problemáticas de vieja data, algunas entrelazadas, y sin solución a pesar de varios intentos en vías de encauzar una reversión de ellos. Para mencionarlos y luego describirlos brevemente, se trata del:

1) Doble (y triple) estándar sanitario de las plantas de faena nacionales y provinciales y las de exportación;

2) Comercialización en Medias Reses a salida de Planta de Faena; y por último, el

3) Deficiente sistema de Trazabilidad del rodeo nacional.

1 - Las exigencias de carácter sanitario e impositivo a las que se someten a los frigoríficos de exportación (que están bien, más allá de impuestos distorsivos) distan muchísimo de las que se imponen para las plantas consumeras. De esta forma primero uno se pregunta ¿si la salud pública de los conciudadanos vale menos que la de los extranjeros que consumen nuestra carne? Desde esa premisa no se comprende el doble estándar; pero tampoco desde los "controles" impositivos a que se los someten. Por tanto, se genera (muchas veces) una gestión "poco" transparente del negocio de la carne, en perjuicio de TODA la Cadena.

Hoy en Entre Ríos (y en casi todas las provincias), existen los Frigoríficos de Exportación (SENASA); los de Tráfico Nacional (SENASA) y los Provinciales (supervisados por las Provincias). Debería existir un paquete de normativas sanitarias "acordes" entre los tres, una carga impositiva "razonable" y un sistema de Control comercial similar.

2- El sistema de comercialización en medias reses es por donde se lo mire OBSOLETO, poco saludable para el operario que debe cargar en su hombro una media de entre 90 y 150 kg promedio; poco saludable para la conservación higiénico sanitaria de la carne, que transita descubierta por la calle desde el camión hasta el comercio minorista, entre el tránsito vehicular como hemos visto hasta el hartazgo. Asimismo, el mayor perjuicio al "negocio de la carne" es la deficiente forma de distribuir la carne en las carnicerías minoristas, donde les llegan TODOS los cortes, aunque no tengan salida, y por ende los tienen que vender a muy bajo precio y muy altos los de mayor salida para "compensar" económicamente la res; sin tener en cuenta el desperdicio del orden del 13 al 15% de hueso y grasa sin valor comercial. Ineficiencia del Sistema de Comercialización.

En el año 92 se estableció la primera modificación a este sistema perverso, que consistió en dividir la Media Res en Cuartos y cubiertas por plásticos sanitarios, como experiencia piloto para ir avanzando paulatinamente hasta poder cumplir con una expedición de carne moderna por parte de los frigoríficos. Al poco tiempo la resistencia ofrecida por el SISTEMA lo hizo fracasar y tuvo que retroceder hasta la fecha. En octubre 2020 el Acuerdo de Precios/Cortes establecido por el Grupo de Frigoríficos Exportadores y el Estado nacional, Incorporó (sólo para el marco de este acuerdo) la distribución por Cuartos, Veintiocho Años (28) SIN Modificaciones, aunque esta haya sido sólo una pequeña parte, no deja de ser una experiencia positiva.

Definitivamente la comercialización de Cortes en Caja a salida de Planta constituye el camino que se debe recorrer a fin de Modernizar el sistema; Garantizar mayor seguridad alimentaria; Mejorar la Distribución de carne territorialmente acorde a su consumo; Evitar Distorsiones de precios; etc. Mejorar los controles

Impositivos; Todas son Ventajas, no existen motivos serios para que no se intente un Plan de Implementación en este sentido. No se puede dejar de mencionar que el sistema imperante facilita la Evasión.

3 - Respecto del sistema de trazabilidad del rodeo nacional, el mismo representa un sistema que en términos generales no responde enteramente a las consideraciones comerciales de los mercados de mayores exigencias, ya que no da respuestas satisfactorias a la trazabilidad individual, que permita correlacionarse con los cortes en planta. Es más bien un sistema de trazabilidad en campo, de lote, que se ve acompañado de un instrumento “el DTe” que avala a esa tropa. No brinda garantías al ser “trasladado” a planillas u otro sistema ya que es generalmente de lectura visual por un operario. Por lo tanto, el sistema de caravanas tarjeta y botón, no satisfacen enteramente las garantías comerciales, ni tampoco son muy útiles en los trabajos de campo por su dificultad o poca seguridad, para identificar a los animales individualmente a la hora de relevar; controlar o medir indicadores productivos o reproductivos individuales en los corrales.

Las alternativas representaron casi siempre, sistemas costosos frente a la rentabilidad del negocio, hoy día esta situación estría mucho más cercana o accesible. De hecho, todos los sistemas de organización bovina: Raciales; Consorcios productivos; Proyectos especiales con certificaciones, etc., se manejan con sistemas de Trazabilidad Superiores al que exige el organismo nacional de competencia SENASA.

1.1.11 CONCLUSIONES

De lo visto en las páginas precedentes del presente informe se pueden extraer los aspectos principales, muchas de ellos obstáculos que no han permitido el desarrollo de la ganadería y la cadena de ganados y carnes en su conjunto, para reconocerlos, comprenderlos y tratar de revertirlos en la medida de lo posible para nuestra provincia y algunos positivos, por cierto, de manera de captarlos y potenciarlos para darle mayor consistencia a la propuesta.

Desde la visión de cadena, los puntos o ejes trascendentales a tener en cuenta, serán:

Falta de competitividad en el eslabón primario la cría, con muy Bajos indicadores de procreo (bajo porcentaje de destete) que se pueden mejorar con las Buenas Prácticas Ganaderas: Capítulo reproductivo.

Baja adopción de tecnologías de producción, fundamentalmente en cría y también en recría e invernada. Las Buenas Prácticas Ganaderas: Capítulo técnicas de destetes; sistemas de pastoreos; suplementación.

Bajo peso de faena lo que hace que evidencia una fuerte inclinación por el mercado interno y los animales livianos (falta de competitividad empresarial) implicando un bajo nivel de productividad del rodeo nacional.

Estos tres factores redundan en una Baja Tasa de Extracción del Rodeo, muy distantes de nuestros principales competidores, Australia y Estados Unidos.

En cuanto al consumo interno, la caída de estos años ubica a la carne bovina en unos 15 kilos por debajo de los 62 del inicio de este siglo, que salvo en la gran liquidación de stock del 2009/2010 donde vuelve a subir, marcó un descenso paulatino hasta los actuales 47 kilos, con una marcada caída en el último año. Asimismo, considerando el consumo de las Tres Carnes (Bovino-Pollo y Cerdo), el equilibrio entre las tres, marca un consumo total de proteínas cárnicas óptimo 115 kg/hab/año; quedando buenos saldos exportables para las tres carnes. De todas maneras, el necesario aumento de productividad debería generar acceso de carnes bovinas a precios más accesibles e incidir en la curva de consumo en alza.

El ciclo de Exportaciones de Carnes Bovinas, se ha caracterizado en esta última década por una gran irregularidad y anarquía, pérdida de mercados; de miles de puestos de trabajo; cierre de plantas; incumplimiento de contratos; desacople de volumen y valor, u$s/ton; retomando recién una senda de crecimiento en volúmenes y mercados a partir de 2016/2017 que no se ha detenido, creciendo sin parar, traccionado fuertemente por el mercado chino.

Asimismo, sin dejar de reconocer, la no sana dependencia que significa tener el 75% de las exportaciones en un solo mercado.

Falta de Coordinación o Consenso entre el Estado y los Actores de la Cadena a la hora de dictar políticas con alto impacto negativo en lo productivo, que lleva mucho tiempo revertir.

Necesidad Evidente de Consensuar Políticas que favorezcan al sector y al país, pensadas en el Largo Plazo, con planes de consolidación y sustentabilidad de las mismas. Como se ha demostrado en el informe, es fuertemente negativo el impacto de las políticas Restrictivas. Por el contrario, está comprobado que el bienestar del sector es Generador de Divisas para el país, y que el horizonte de largo plazo, prevé posibilidades de aumentar los volúmenes exportables ayudando a mejorar así el balance comercial argentino.

Pérdidas de productividad y Deseconomías en el sector industrial, fundamentalmente en los estratos medios, transito nacional o consumeros, por Desvalorización de subproductos; falta de desarrollo industrial que agregue valor en el aprovechamiento y la transformación de éstos.

Nacimiento de la Mesa de Ganados y Carnes en el 2006 por la ex SAGPyA, aunque nunca funcionó. Lugo Relanzada en el 2015 y Funcionando a pleno a mediados del 2016, ya no solo la bovina con todas sus gremiales y cámaras de producción primaria, sino también las Industriales. También las de aves; cerdos y ovinos. Este es un hito que marca el nuevo rumbo de la ganadería con la intervención plena de todos los actores. Un camino nuevo con no menos problemas a resolver (algunos de ellos descriptos en este informe), pero ya sí, con la PARTICIPACIÓN de todos los sectores involucrados. Este es un punto que debe ser tenido muy en cuenta, ya que en el 2021 se han sumado "nuevas" organizaciones y restado la trascendencia que ésta (mesa de ganados y carnes), tenía en el co-diseño de políticas para el sector.

Finalmente gran parte del árbol de problemas señalado en este resumen de conclusiones, se pueden concentrar en un paquete de medidas o políticas proactivas hacia el sector que contengan los ejes reseñados y brinden las herramientas necesarias para su concreción: Financiamiento blando para producción primaria y sectores industriales de manera de consolidar tanto la producción primaria, su crecimiento, como las plantas de faena, su necesaria modernización de procesos, despostes, aseguramiento de la calidad; la logística, sistemas de organización comercial, sistemas de trazabilidad y certificación de protocolos, etc.; modernizar y hacer ejecutiva y coherente la presión Impositiva, eliminando los impuestos distorsivos. Asimismo, coordine la acción contra la informalidad de forma transversal a toda la cadena, sin dejar zonas grises que conspiren contra la competitividad del sector. El **PlanGanar 2021** constituye una buena herramienta que permitirá apalancar estrategias necesarias, citadas en este informe.

Coyunturalmente no podemos soslayar el hecho de que, si bien a mediano y largo plazo se vislumbra un buen horizonte, tal como el comportamiento 2018/2019 es decir pre pandemia, el Tipo de Cambio ha golpeado muy fuerte el negocio del exportador en Argentina, al que no escapa la Carne en el 2021 y lo que va de este año. Con este retraso cambiario se resiente fuertemente la rentabilidad.

Nota de Redacción del Informe:

*1 Aclaración de página once:

1) – Intervenciones Restrictivas del Estado en comercio de carnes:

El 9 de marzo de 2006 se anunció en cierre de las exportaciones de carnes, más el aumento del 5 al 15% de los derechos de exportación, todo ello por el aumento del precio en el mercado interno.

	2006 A marzo	2011 A marzo	Variación absoluta	Variación Relativa
Stock bovino (cabezas)	**59.727.057**	**47.959.980**	**- 11.767.077**	**- 19,7%**
Consumo (Kg/Hab/Año)	**62**	**55**	**-7**	**-11,3%**

La producción de carne tuvo una caída del 21% entre el 2005 al 2011. Se pasó de un volumen de 3.147.396 toneladas res con hueso a 2.497.896. Lo que significó una caída en la faena de casi 3,5 millones de cabezas.

El volumen exportado tuvo una caída del 69%, obligando a frigoríficos a cerrar, con la consiguiente pérdida de puestos de trabajo, no permitiendo el desarrollo del sector y afectando el ingreso de divisas al país.

El precio del *novillo cayo luego del cierre de exportaciones, por un tiempo para luego (frente a la escasez) pegar un importante salto hacia la suba*.

El precio del novillo en marzo del 2006 era 0,99 u$s/kg y llegó a valer en noviembre de 2010 el equivalente a 2,06 u$s/kg. El precio del kilo vivo, tuvo un incremento en dólares de 108%.

Resumiendo, el resultado de la medida solo trajo una merma temporal del precio de la carne y sí, sucedieron efectos muy perjudiciales, contrarios al buscado. Es importante revisar la historia (cercana) para NO repetir errores ya cometidos que involucran acumulación de mayor pobreza (desempleo) y llevan mucho tiempo corregir, ya que los procesos productivos en la ganadería son particularmente largos.

- Pérdida de mano de obra.
- Cierre de frigoríficos.
- Pérdida de productores ganaderos.
- Pérdida de divisas para el país.
- Pérdida de mercados ganaderos existentes.
- Pérdida de confianza por parte de compradores de carne.
- Pérdida de merca dos potenciales de alto poder adquisitivo.
- Pérdida de inversiones de parte de toda la cadena ganadera.
- Pérdida de potenciales nuevos empleos.

- Pérdida del stock ganadero.
- Merma en la producción de carne del país.
- Merma en el consumo per cápita de los habitantes de Argentina
- **AUMENTO EN EL PRECIO DE LA CARNE**

La principal preocupación de las políticas que no fomentan la producción agropecuaria en el tiempo la expresa fielmente el cuadro siguiente. La expulsión de productores y la consiguiente concentración de la tierra son los resultados de la falta de infraestructura; de rentabilidad; de servicios que permitan consolidar la vida rural.

(*) El censo 2018 evidencia errores de confección en cuanto la cantidad de Datos recolectados en terreno.

	1988	**2002**	**2008**	**2018 (*)**
EAPs TOTAL PAÍS	**421.221**	**333.532**	**276.581**	**250.881**
EAPs ENTRE RÍOS	**27.197**	**21.577**	**18.282**	**13.873 (*)**
VARIACIÓN RELATIVA PAÍS		**-20.8%**	**-17%**	**-9.5%**
VARIACIÓN RELATIVA E. RÍOS		**-19.5%**	**-15.5%**	**-24% (*)**

1.2 SECTOR GANADERO DE LA PROVINCIA DE ENTRE RIOS

1.2.1 CARACTERIZACIÓN

La provincia de Entre Ríos posee una superficie aproximada de 78.781 km² significando el 2,1% de la superficie total del país. El territorio se caracteriza por poseer uno de los suelos más fértiles del país, con una marcada heterogeneidad de su topografía y vegetación. Desde el punto de vista topográfico puede definirse técnicamente como una sucesión de planicies, lomadas y cuchillas redondeadas. El suelo se encuentra conformado por:

- 77% de tierra firme: aproximadamente 6.066.137 has.

- 20% islas, delta, pre-delta y anegadizos: alrededor de 1.575.620 has.

- 3% agua, ríos Paraná, Uruguay y otros: cerca de 236.343 has.

La actividad agroeconómica se desarrolla y despliega primariamente sobre la base de actividades agrícola ganaderas, acompañado por el sector industrial subsectorial. Desde el punto de vista productivo, el 53% de los suelos pueden clasificarse como tierras muy aptas, aptas y potencialmente aptas para realizar agricultura y ganadería intensiva, en tanto que el resto pueden ser utilizados para la ganadería, pastoreo, ocasional forestación y otras actividades menores.

La expansión e intensificación del uso agrícola, con motivo del salto tecnológico que se ha dado en los últimos años y de la modernización del complejo agroindustrial, el sistema productivo de Entre Ríos ha ido cambiando en las últimas décadas, pasando de ser predominantemente ganadero-agrícola, a agrícola-ganadero.

En la producción pecuaria se destacan la producción bovina, porcina y la avicultura, quedando muy por detrás la producción ovina y su potencial de desarrollo. La cadena avícola de Entre Ríos es la principal productora de carne de aves de la Argentina, concentra el 51% de la producción y el 53% de las granjas de engorde. Además, cuenta con empresas industriales líderes y un complejo integrado por más de 2.300 granjas y 16 plantas frigoríficas. La Cadena porcina de Entre Ríos participa con el 7% del mercado nacional ocupando el cuarto lugar en producción porcina a nivel nacional, con aproximadamente 25.000 cerdas madres en producción, distribuidas en 150 granjas y 3 explotaciones de genética. La actividad porcina se consolida como una de las cadenas más promisorias de la Provincia, debido a un crecimiento de los criaderos y en donde se sumaron nuevas inversiones desde el sector agrícola que apuntan a darle valor agregado a la producción.

En lo que respecta a la producción ganadera bovina, hacia el 2018 (CNA), Argentina contaba con 204.000 establecimientos ganaderos y el 69% de las existencias estaban localizadas en la región central (Córdoba, Santa Fe, Entre Ríos, Buenos Aires y La Pampa); el 17% en el NEA (Corrientes, Misiones, Chaco y Formosa); el 7% en el NOA (Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca y Santiago del Estero), el 4% en Cuyo (La Rioja, San Juan, Mendoza y San Luis) y el 2% en la Patagonia (Neuquén, Río Negro, Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego). La provincia de Entre Ríos aporta el 7,9% del stock nacional, con casi 4,44 Millones de cabezas y el 24% de los establecimientos ganaderos del país.

1.2.2 Comportamiento del stock ganadero provincial

El comportamiento del rodeo provincial en los últimos veinte años ha sido bastante estable, presentando una media de 4.450.000 cabezas para el tiempo de

referencia. Si bien ha copiado sí, los vaivenes de la ganadería nacional, pero siempre con un impacto mucho menor, tanto es así que si vemos los números de estas dos décadas las oscilaciones nunca superan en promedio el cinco por ciento (5%) hacia arriba o hacia debajo de la media, siendo que a nivel nacional estas variaciones estuvieron en el orden del quince al veinte por ciento (15 a 20%) sobre todo en la región pampeana, a la que pertenecemos en parte.

Este hecho se sustenta en dos variables concretas, una actitudinal, que evidencia una fuerte tendencia conservadora del productor ganadero entrerriano y por otro lado si bien se produjo en la provincia el fenómeno de la expansión agrícola de los años 2004; 2005; 2006 y 2007, no hubo un corrimiento (o desalojo) de la ganadería producto de que se aumentó la carga, vía intensificación de la ganadería en los montes, se aumentó la superficie de pasturas, y en los suelos clases IV; V y VI se convivió con la ganadería en sistemas rotación agrícola-ganadera, con cultivos de servicios y sobre rastrojos, en algunos casos con verdeos de invierno.

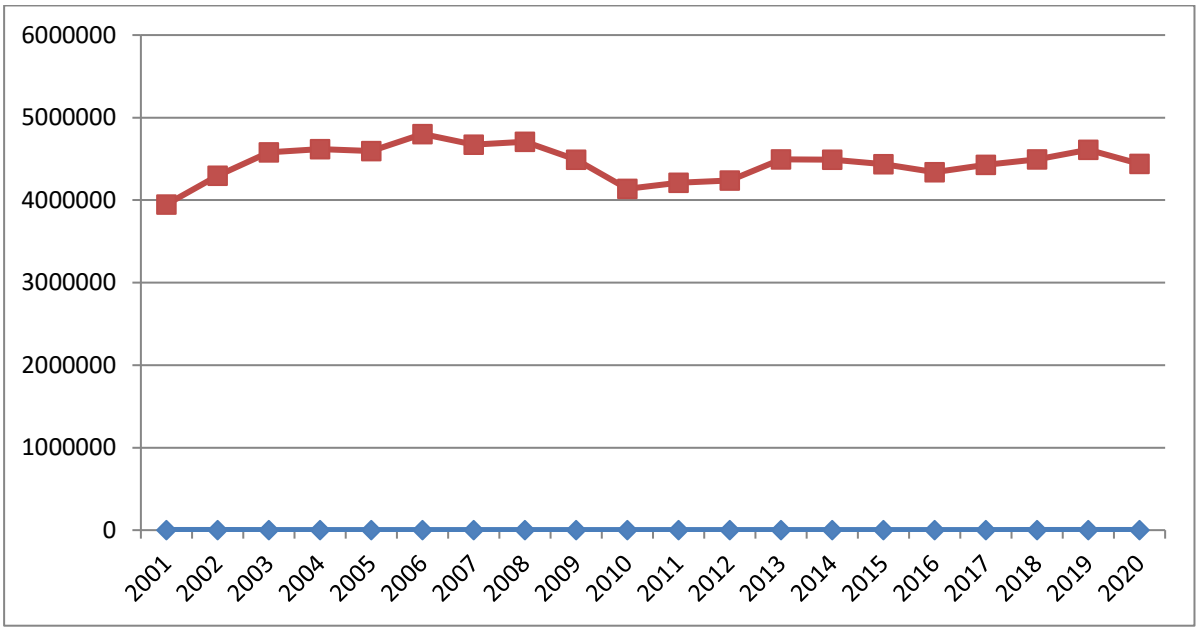
Tabla 8 - Evolución del Rodeo Provincial – Relevamiento campañas de vacunación FUCOFA

Año	Vacas	Toro	Terneros/as	Vaquillas/onas	Novillo	Novilli.	Total
2020	1.825.384	105.894	1.140.890	596.497	394.327	423.476	**4.438.829**
2019	1.887.019	105.618	1.100.956	568.042	346.613	409.292	**4.606.513**
2018	1.899.785	104.726	1.103.385	559.319	344.890	369.933	**4.491.152**
2017	1.863.576	102.442	1.057.191	560.900	331.769	369.469	**4.427.128**
2016	1859650	85278	1097290	571257	348942	373233	**4.335.650**
2015	1895729	100464	1048396	564693	423446	401321	**4.434.049**
2014	1854177	102054	1058193	589802	463995	419433	**4.487.654**
2013	1825277	93844	1089922	587781	495598	398437	**4.490.859**
2012	1716769	85850	1036922	538973	521880	335635	**4.236.029**
2011	1657988	86714	1015139	534012	577955	337981	**4.209.789**
2010	1640458	87800	933909	544984	570683	356638	**4.134.472**
2009	1719864	93254	1003892	583867	704014	381948	**4.486.839**
2008	1831198	99721	1123761	612494	669239	370283	**4.706.696**
2007	1873310	104492	1102256	641655	591028	355620	**4.668.361**
2006	1906123	106860	1149025	626026	676206	335100	**4.799.340**
2005	1833118	103509	1091818	597397	665090	303208	**4.594.140**
2004	1795738	101875	1070613	664273	668316	315810	**4.616.625**
2003	1806322	97340	1113814	657392	555237	347845	**4.577.950**
2002	1791619	95977	1092154	565882	473314	276685	**4.295.631**
2001	1772058	94147	881113	529590	403298	265399	**3.945.605**

Elaboración propia - Fuente FUCOFA

Se presenta el cuadro completo del stock en los últimos 20 años, al sólo efecto de visualizar la escasa fluctuación (anti cíclico) del rodeo en la provincia, en años de convulsión del sector ganadero nacional, con fuertes liquidaciones de stock. Asimismo, se observan picos de descenso en 2001 y 2009/2001 acompañando la fuerte liquidación en el rodeo nacional, y de recuperación en las series 2012 y 2019/2020.

Figura 37 – Evolución del Rodeo provincial 2001/2020



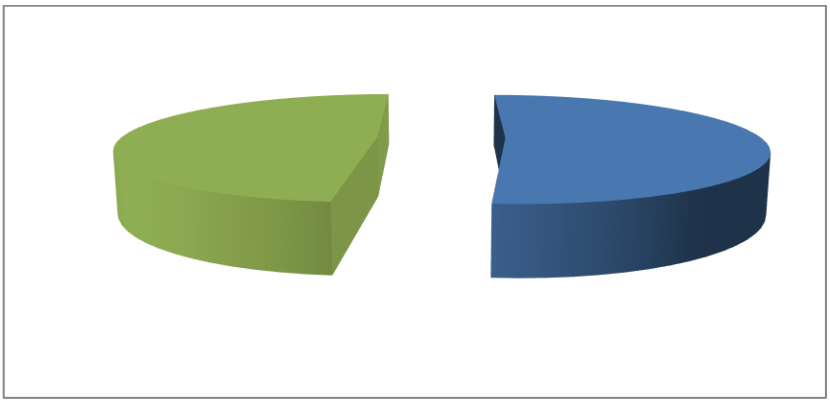
Elaboración propia - Fuente FUCOFA.

1.2.3 Movimientos del ganado

Asimismo, hay que destacar que la provincia es importadora de invernada (fundamentalmente terneros/as), receptando anualmente y en forma reiterativa año a año, unos 600.000 terneros proveniente principalmente de Corrientes y “exporta” una cifra similar de terneros/as con destino a Córdoba; Santa Fe y Buenos Aires; es decir que prácticamente se “netea” el stock de la categoría terneros/as del rodeo provincial.

Así lo muestra un informe del Minagro del 2014 donde caracteriza a la producción ganadera nacional, a partir de las existencias y los movimientos. Para el caso de los movimientos se realizó el trabajo con la información generada por el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA). La misma corresponde a la totalidad de los movimientos de ganado bovino registrados por el Servicio entre el 1° de enero y el 31 de diciembre del año 2014, por categorías, origen y destino.

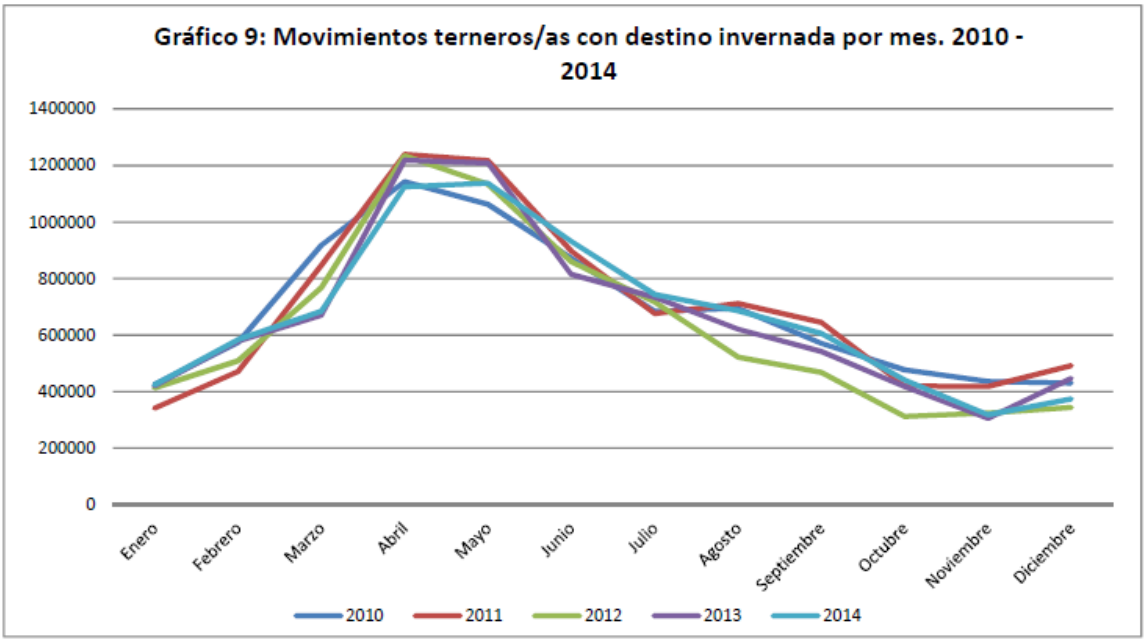
Gráfico 38 Comportamiento de la categoría Terneros (INVERNADA)



INGRESOS: 557.538 Cab. **EGRESOS: 592.094 Cab.**

Asimismo, estos movimientos se asumen en su mayoría zafreros, concentrándose en los meses de marzo, abril y mayo, con un segundo pico en agosto y setiembre.

Figura 39 Movimiento de la Invernada en años; 2010 / 2014



Fuente SENASA – Elaboración DGB – MAGyP

En síntesis, el stock provincial de bovinos se mantiene bastante estable en los años a pesar del incremento de la superficie agrícola; del fuerte impacto de la seca en la productividad 2008/09 (que redujo un 20% el rodeo nacional); y de del constante flujo de venta de invernada entrerriana e ingreso de invernada foránea (Corrientes), cada vez más acotada regionalmente, a causa de los estrictos controles por garrapata bovina. Estos valores revisados, nos arrojan anualmente entre unos 750.000 a 800.000 terneros (550.000 machos y 250.000 hembras),

aproximadamente, para el ciclo de reposición de Invernada anual de los planteos productivos provinciales.

1.2.4 Estratificación del Rodeo

Respecto de la estratificación productiva la provincia sí se diferencia del promedio del país por concentrar en su mayor estrato de pequeños rodeos hasta 250 cabezas, al 83 por ciento de establecimientos (20.510), con el 34 por ciento del rodeo (1.443.374); mientras que la media del país concentra en ese estrato al 74 por ciento de establecimientos con sólo el 21 por ciento del rodeo. Esto significa que los pequeños y medianos productores entrerrianos poseen más cabezas que sus pares de otras provincias. Esto se puede traducir en el mayor apego a la actividad ganadera en los estratos inferiores de la producción agropecuaria, o bien que la ganadería es transversal a todos los estratos productivos. Como vemos también en el cuadro, el estrato siguiente de 250 a 500 cabezas, en la provincia hay un 9,3% de establecimientos con el 18,6% del rodeo.

Esto representa que el 92,3% de los establecimientos/productores tienen menos de 500 cabezas, con el 52.4% de las cabezas totales, lo que evidencia un rodeo bastante atomizado en pequeñas y medianas explotaciones; y una gran concentración, del 47.3% del rodeo en el 7,6% de los establecimientos.

Tabla 9: Comparativo de los estratos del Rodeo; País y Entre Ríos

	Hasta 100 cabezas		**De 101 a 250 cabezas**		**De 251 a 500 cabezas**	
	Establetos.	Bovinos	Establetos.	Bovinos	Establetos.	Bovinos
E. Ríos	15.153	601.529	5.357	841.845	2.281	793.068
%	**61,6 (*)**	**14,1 (**)**	**21,8 (*)**	**19,7 (**)**	**9,3**	**18,6**
País	109.905	4.036.571	43.499	7.100.723	26.694	9.446.634
%	52,4	7,5	21,3	13,2	13,1	17,5
	83,4%(*)			**33,8% (**)**		

	De 501 a 1.000 cabezas		**Más de 1.000 cabezas**	
	Establetos.	Bovinos	Establetos.	Bovinos
E. Ríos	1.137	781.968	668	1.253.305
%	**4,6**	**18,3**	**3**	**29**
País	16.162	11.231.692	10.571	22.130.188
%	7,9	20,8	5	41

Elaboración propia - Fuente SENASA.

(*) Hasta 250 cabezas por Establecimiento/Productor, conforman el 83,4% del escenario total de establecimientos de la provincia.

(**) Hasta 250 cabezas representan el 33,8% del rodeo provincial.

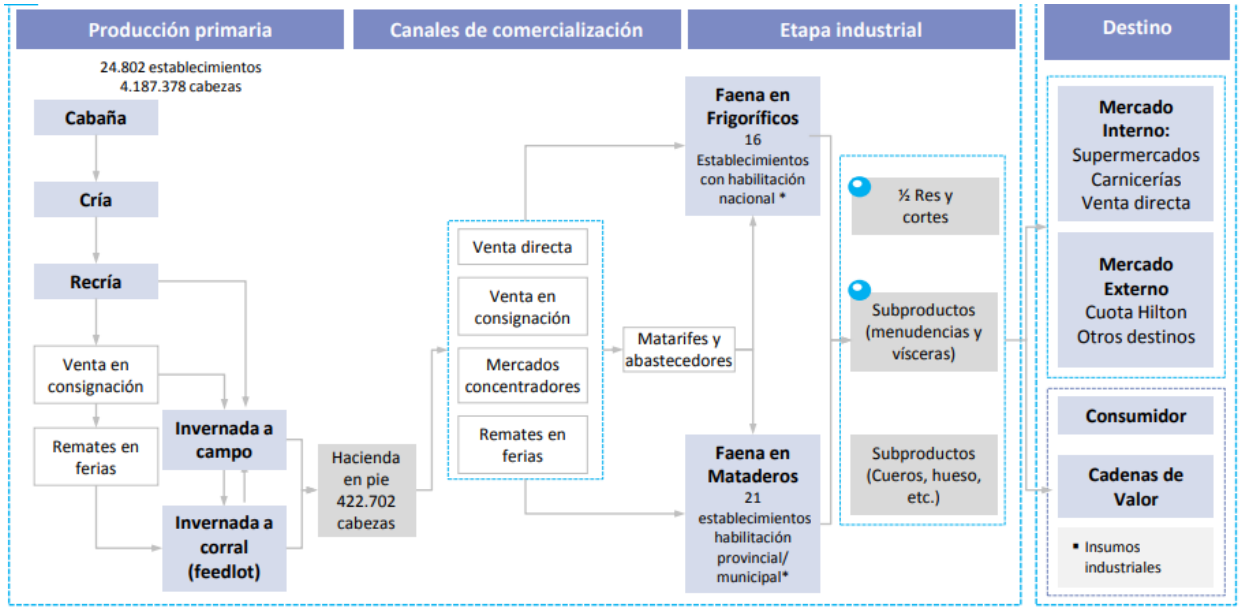
La visualización de esta realidad, a los efectos que persigue el análisis de esta Asistencia Técnica, hace pensar a priori en una primera dificultad para el logro de una masa crítica de volumen comercial de haciendas sostenible en una demanda activa y constante. Es importante y necesario contar con una representación de gran cantidad de productores de “todos” los estratos de productores, no es solo posible lograr los objetivos comerciales con adherentes de los estratos medios y superiores. Por tanto, la propuesta que se conciba, no sólo por los enunciados en los objetivos si no ya por la realidad productiva misma, debe ser “inclusiva” en términos de participación de productores para brindarle sostenibilidad y equidad al esquema de negocio que resulte.

1.2.5 CONFORMACION DEL SECTOR (Cadena Ganadera)

La cadena de ganados y carnes provincial (no conformada formalmente), está integrada por los componentes o eslabones que representan al sector: casas consignatarias, matarifes abastecedores, remates ferias y otros agentes económicos, que interactúan en forma dinámica con distinta relación de fuerzas a partir de la producción primaria: cabañas, cría, recría, terminación y engorde; el sector industrial transformador: frigoríficos de exportación, provincial y municipal o matadero de ocasión; y los circuitos de distribución de logística y comercialización con destino a los mercados locales, provincial, inter provincial y de exportación.

Existe una tendencia a considerar que el estado nacional y/o los estados provinciales, se posicionan por fuera de la cadena1, en consideración de estos atores, el estado debe formar parte de la cadena, ya que es un actor principal al determinar las políticas para el sector, Las que deberían ser tomadas en el consenso de los diferentes actores, para el normal funcionamiento crecimiento y del sector.

Figura 40 Esquema de funcionamiento de la cadena de ganados y carnes en la provincia de Entre Ríos.[1]



Fuente: Ministerio de Economía Nación

1 (El propio estado se posiciona por fuera o no se incluye, ver cuadro).

1.2.6 PRODUCTIVIDAD

Las observaciones realizadas para el sector ganadero a nivel nacional, en el informe anterior de éste mismo capítulo, respecto de los Indicadores Primarios de productividad: porcentaje de destete, Relación Ternero/Vaca = 62,5%; peso de faena aún menor que el promedio país, (se explica por la poca presencia de frigoríficos exportadores), lo que implica que hay una tendencia a la faena de animales jóvenes, ternero/a y novillitos, que concentran el 60,58% del total de la faena provincial, evidenciando que el consumidor y/o el sistema de faena y comercialización entrerriano, privilegia animales “livianos”, hecho que conspira con la productividad del rodeo y de la generación de valor en la cadena. Por otra parte, el cincuenta por ciento (50%) de la categoría vaca que se faena es para el abasto local y el restante se vende en el norte del país.

Sí se puede observar una clara diferencia con las demás provincias mesopotámicas y del NEA, donde nos asemejamos definitivamente a realidades de la región pampeana o central, en el marco de las actividades productivas que desarrollan la mayoría de los establecimientos (EAPs) en la provincia. Si bien existe una zonificación territorial y productiva, al norte del territorio (predominio de superficie productiva con monte nativo), dedicado a la actividad de cría, y al sur una

agrícola y de invernada; coexisten en el centro y en ambas zonas citadas, actividades mixtas de cría y recría, tanto como de recría e invernada respectivamente.

Esto es importante desde el punto de vista de la logística y le imprime competitividad al sector, al disponer de animales para trasladar al otro eslabón de la cadena (faena) en todo el territorio. Asimismo, hay disponible reposición para los sistemas de recría y/o invernada (de escalas intermedias) en todo el territorio provincial.

Por lo expuesto, las recomendaciones citadas en el informe precedente, aplican en toda su dimensión a la producción bovina provincial, donde se presentan las mismas dificultades, los mismos atrasos en aplicaciones de técnicas e indicadores de productividad, y obviamente las mismas necesidades en términos de urgencias para atender el desarrollo armónico de la “Cadena de Ganados y Carnes”, en materia de Productividad; Competitividad; mejoras en los canales de comercialización que apunten a una distribución más equitativa de la renta en todos los eslabones.

1.2.7 FAENA PROVINCIAL

Otro eslabón de la cadena representado por el sector industrial, se encuentra ubicados en proximidad de los centros urbanos y se caracteriza por muy disímiles niveles tecnológicos y escalas, muy heterogéneas entre sí, con una amplia dispersión en términos de tamaño, niveles tecnológicos y sanitarios, capacidades operativas y las modalidades de comercialización.

En la actualidad en la provincia existen unas 28 plantas operativas que registran información en SENASA, las cuales faenaron en 2021 fue de 492.635 cabezas, el 3,8% del total nacional.

Tabla 10: Caracterización de las plantas de faena en la provincia

TIPO DE ESTABLECIMIENTO	Cantidad de Frigoríficos
Tránsito Federal (Senasa)	**16**
Provinciales	**12**
TOTAL GENERAL	**28**

Fuente SENASA

Tabla 11: Faena Nacional por Provincias

FAENA POR PROVINCIA			
Provincia	Cabezas		
	2018	2019	Variación Provincial
BUENOS AIRES	6.854.324	7.141.144	+4,18%
SANTA FE	2.292.189	2.508.491	+9,44%
CÓRDOBA	1.076.299	993.775	-7,67%
ENTRE RÍOS	474.765	489.890	+3,19%
LA PAMPA	448.154	455.955	+1,74%
MENDOZA	319.523	314.114	-1,69%
TUCUMAN	302.652	312.582	+3,28
SAN LUIS	189.394	224.369	+18,47%
CHACO	241.493	216.145	-10,50%
SANTIAGO DEL ESTERO	195.742	195.603	-0,07%
SALTA	185.897	190.888	+2,68%
RIO NEGRO	155.661	160.227	+2,93%
CORRIENTES	128.310	134.237	+4,62%
CHUBUT	105.657	112.752	+6,71%
MISIONES	106.936	89.001	-16,77%
CATAMARCA	88.521	83.427	-5,75%
JUJUY	82.627	78.167	-5,40%
NEUQUEN	46.252	50.958	+10,17%
FORMOSA	45.232	45.250	+0,04%
SANTA CRUZ	24.827	24.162	-2,68%
LA RIOJA	20.385	18.168	-10,88%
SAN JUAN	19.859	17.006	-14,37%
TIERRA DEL FUEGO	5.899	7.146	+21,14%
TOTAL GENERAL	13.410.595	13.863.453	

Fuente MAGyP

La Provincia aporta el 3,8% de la faena nacional, ubicándose en el cuarto lugar del ranking de faena, en el marco de la región central junto con Bs.As., Córdoba, Santa Fe y La Pampa. La media histórica de los últimos veinte años arroja un promedio de 485.000 cabezas/Año.

La región Centro tiene un crecimiento importante del 3,98% (443.524 cabezas) que es explicado por los incrementos individuales de las provincias de Buenos Aires y Santa Fe, La Pampa y Entre Ríos, que compensan ampliamente la disminución registrada en la provincia de Córdoba. Es decir que solamente el crecimiento de la región Centro representa casi la totalidad de la faena del NEA y es mayor que las cabezas faenadas en la Patagonia durante 2019.

Existe un sinnúmero de factores que influyen en la posibilidad o realidad, de poder avanzar o no, con las exigencias mínimas relacionadas con las operaciones

del sector industrial de faena. En tanto, los frigoríficos exportadores han avanzado inversiones en, estructuras y tecnologías para satisfacer y cumplir con normativas, especificaciones y recomendaciones de los mercados internacionales exigentes y demandantes

Muy diferente es la situación del sector frigorífico consumero; y muchom más aún, la de los mataderos municipales y rurales de excepción.

Independientemente del perfil industrial, se deben dar una respuesta clara en la efectividad de actividades que involucran las operaciones de faena por cuestiones éticas, legales y comerciales que hacen a la seguridad de las personas y la calidad e inocuidad de las carnes, como al Bienestar Animal.

1.2.8 PESO DE FAENA: EN LA FAENA POR PROVINCIA Y POR REGIÓN

El peso promedio desciende y abarca prácticamente toda la Argentina. Solamente tres provincias mostraron un crecimiento interanual del peso promedio de los animales faenados: Santa Cruz, Tierra del Fuego y Misiones, aunque se trata de provincias con relativamente bajo volumen de faena (ninguna superó las cien mil cabezas en 2019).

Resulta muy interesante ver como en provincias con otra cultura de consumo y también de tradición de producción novillera, (ya sea por tradición como es el caso de La Pampa o de visión de negocios ganadero, como es el caso de San Luis), y también por la presencia de más frigoríficos exportadores que imponen un modelo de negocios como en Santa Fé; se refleja esto en los mayores kilos que presentan las reses en faena, elevando el promedio a valores más razonables, que se verá con claridad en el próximo cuadro en la comparación de los pesos promedio de faena entre las provincias de Entre Ríos y La Pampa, en favor de ésta última: 221 kg/res Entre Ríos, versus 251 kilos La Pampa.

Estos 30 kilos que no tienen las reses entrerrianas representan 14.550 Toneladas que NO están producidas. El 13,5% de la producción anual de kilos de carne de la provincia (expresado en miles de tt), que no captura el estado con sus impuestos, ni el productor en sus ingresos. Éstos son los kilos que debe producir el productor y que debe “estimular” el estado, vía diferimiento de impuesto a las Ganancias, u otro, ya que son kilos “caros” en términos de costos de producción.

Tabla 12: Comparativo de Peso de Faena 2018 / 2019

PESO PROMEDIO POR PROVINCIA Comparación interanual (en Kilos)				
Provincia	2018	2019	Dif. en Kilos	Variación %
SAN LUIS	264,59	257,98	-6,61	-2,50%
LA PAMPA	252,92	250,68	-2,25	-0,89%
SAN JUAN	248,02	241,29	-6,73	-2,71%
SANTA FE	241,45	237,72	-3,73	-1,54%
MENDOZA	237,54	228,64	-8,90	-3,75%
TUCUMAN	226,61	223,37	-3,23	-1,43%
BUENOS AIRES	225,09	222,61	-2,47	-1,10%
CORRIENTES	230,36	222,58	-7,77	-3,37%
SALTA	226,30	221,18	-5,12	-2,26%
ENTRE RIOS	222,39	220,65	-1,73	-0,78%
FORMOSA	225,39	219,93	-5,46	-2,42%
RIO NEGRO	215,39	214,50	-0,89	-0,41%
SGO DEL ESTERO	219,35	214,04	-5,31	-2,42%
CATAMARCA	217,57	213,62	-3,95	-1,82%
MISIONES	209,07	213,15	4,09	1,96%
CORDOBA	215,69	211,84	-3,85	-1,79%
SANTA CRUZ	198,92	210,51	11,60	5,83%
TIERRA DEL FUEGO	200,22	209,09	8,87	4,43%
LA RIOJA	215,56	207,95	-7,61	-3,53%
JUJUY	210,74	207,40	-3,35	-1,59%
CHACO	207,94	206,95	-0,99	-0,48%
NEUQUEN	207,74	204,30	-3,44	-1,66%
CHUBUT	202,98	200,87	-2,12	-1,04%
Total	227,88	225,20	-2,68	-1,18%

Fuente Minagri

1.2.9 COMPOSICIÓN DE LA FAENA ENTRERRIANA:

Presentamos a continuación cuadros y gráficos que muestran la faena de los últimos tres años 2018; 2019 y 2020 por tratarse de una provincia que participa muy poco del mercado de exportación de carne bovina, con dos frigoríficos exportadores: Frigorífico Alberdi, de capital nacional (Grupo Lequio) y Procesadora Ganadera Entrerriana S.A. (Ex Swift San José), de capitales chinos. El resto es de faena de consumo local y de abasto al noreste del país.

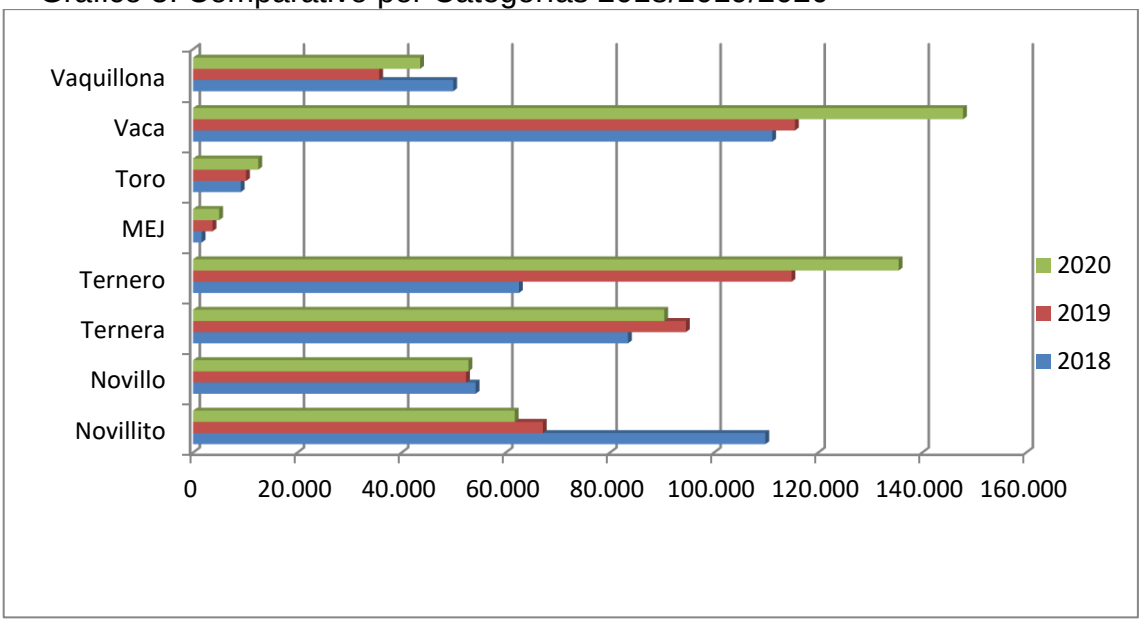
Como se observa en la tabla y en el cuadro, se compone fundamentalmente de animales jóvenes y "livianos" direccionados al abasto local. La categoría Vaca, siempre fue importante, ya que una parte representa al consumo local y otra importante se vende en el norte del país (Corrientes; Misiones; Formosa y Chaco). Sin embrago, el número creciente de los últimos años (ver cuadro), lo constituye la faena para China. Resalta la "Baja" cantidad de Novillos, los que claramente NO forman parte de la preferencia del consumo local, gran parte del número registrado lo absorbe el Frigorífico Alberdi (Paraná), con destino a la exportación.

Tabla 13: FAENA POR CATEGORIAS ULTIMOS TRES AÑOS EN ENTRE RÍOS

AÑO	Novillito	Novillo	Ternera	Ternero	MEJ	Toro	Vaca	Vaquillona	TOTALES
2018	109.874	54.224	83.483	62.540	1.652	9.166	111.190	49.926	482.055
2019	67.126	52.402	94.606	114.916	3.748	10.179	115.570	35.719	494.266
2020	61.737	52.862	90.447	135.502	5.023	12.513	147.873	43.573	549.530
2021									492.635

Fuente SENASA – Elaboración Propia

Gráfico 5: Comparativo por Categorías 2018/2019/2020



Fuente SENASA

1.2.10 Participación de tropas entrerrianas al Mercado de Liniers.

	Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octu.	Nov.	Dic.	**TOTAL**
Cab.	**1.927**	**1.840**	**2.397**	**4.078**	**3.383**	**3.840**	**4.243**	**2.522**	**1.865**	**3.408**	**3.772**	**3.817**	**37.092**

Fuente: Mercado de Liniers AÑO 2020

Asimismo, citamos la participación de las tropas entrerrianas en el mercado de Liniers, ya que estas haciendas tienen como destino exclusivo la faena. Por tanto, son 37.000 cabezas que se adicionan a la faena anual.

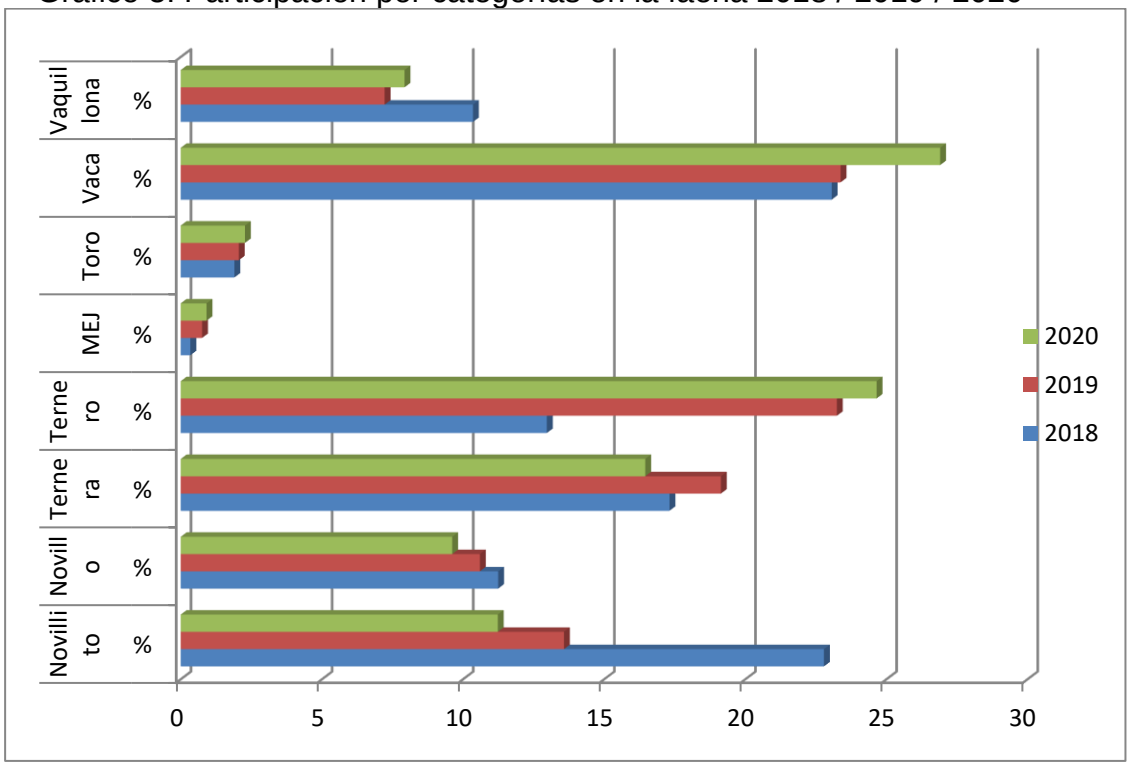
El Mercado informa la procedencia de tropas sin discriminar categorías, de tal forma no es posible determinar de qué categorías se trata, de todas maneras sabemos que mayoritariamente se trata de animales de Feedlot, Novillitos y vaquillonas.

Tabla 14: Participación porcentual por categorías

AÑO	Novillito	Novillo	Ternera	Ternero	MEJ	Toro	Vaca	Vaquillona	TOTALES
	%	%	%	%	%	%	%	%	%
2018	**23**	**11**	**17**	**13**	**0**	**2**	**23**	**10**	**100**
2019	**14**	**11**	**19**	**23**	**1**	**2**	**23**	**7**	**100**
2020	**11**	**10**	**16**	**25**	**1**	**2**	**27**	**8**	**100**

Fuente SENASA – Elaboración Propia

Gráfico 5: Participación por categorías en la faena 2018 / 2019 / 2020



Fuente SENASA

Presentamos la tabla de participación porcentual por categorías en la faena, al sólo efecto de corroborar y visualizar de mejor manera que la faena en la provincia es MUY liviana, el 54% de la misma, no ayudando este hecho a aumentar la Productividad. No se trata de una imposición sectorial de la industria, ni de la producción, es simplemente el modelo de comercialización (media res a la vista) y predilección de los consumidores por los animales “chicos” pensando que de esta manera se garantizarán terneza. Es decir, sólo se trata de Falta de Información del Consumidor y de un vetusto modelo de distribución y comercialización.

Como dijéramos, la faena en la provincia representa sólo el 3,5% de la faena nacional y como la composición de la misma es fundamentalmente de categorías para el consumo interno, 54% de consumo liviano –Novillitos + terneras/os- con un promedio de reses de entre 80 y 105 kilos; es decir, más de la mitad de la faena está comprendida por estas categorías que conforman un peso medio de faena de entre 185 y 190 kilos, unos 30 a 35 kilos por debajo de la media de 221 kg/res que ostenta la faena entrerriana.

Por tanto, si la producción anual de carne es de unas 113.000 toneladas, esas más/menos 250.000 cabezas sólo representan 46.200 toneladas. Quiere decir, para que se tome una clara dimensión de lo que representa en valor, que, si se faenaran con esos 30 kilos más, significan $2.025.000.000 “adicionales” solo esos 30 kilos más en la mitad de la faena provincial (calculado a $270 el kilo gancho). Dinero que significa utilidades para la cadena e impuestos para el fisco.

El productor necesita incentivos para incrementar esos 30 kilos más a sus animales, ya que no son kilos baratos precisamente, sino, kilos logrados a base de suplementación con granos/silos/balanceados/henos, o la combinación de ellos. Esos incentivos pueden ser “indirectos” vía diferimiento de impuestos (ej. Ganancias), no necesariamente resignar impuestos directos.

En el Informe Nacional, fue extensamente tratada la importancia que se le asigna al peso de faena en aras de la productividad de la ganadería y de la cadena en su conjunto.

1.2.11 ASPECTOS GENERALES

Por otra parte, la provincia cuenta con un Ente Sanitario, cuya acción abarca todo el territorio y el rodeo de la provincia, creado por decreto en el año 1991, conformado por tres de las cuatro gremiales agropecuarias que tienen acción en la provincia (FAA1; FARER2; FEDECO3), a la que se faculta para la administración, ejecución y coordinación con el estado, la vacunación contra la fiebre aftosa y

futuras luchas sanitarias que se anexaren en el futuro. De hecho, hoy se encarga también de Brucelosis y Garrapata. La Fundación de Lucha Contra la Fiebre Aftosa –FUCOFA-.

Asimismo, en el año 1994 se constituyó como Entidad Certificadora de producciones orgánicas de origen animal, y en el año 1995 nace una propuesta desde la entidad hacia el sector, con alto grado de adhesión y consenso, que se trató de la conformación de una Denominación de Origen para Carne Bovina -DO Carnes Entrerrianas- que no llegó a conformarse como tal, empero se registró la marca “Carnes Entrerrianas” que se encuentra aún vigente. Sin embargo, si se concretó la presentación de dos proyectos de Cuota Hilton para Grupos de Productores (Rio Paraná y Río Uruguay) que fueron seleccionados por la SAGPyA y se le adjudicó 100 toneladas de cuota a cada uno. Para ello se conformó una sociedad anónima “Carnes Entrerrianas” que administró la comercialización con el ex Frigorífico Nelson.

1 FAA: Federación Agraria Argentina, Delegación Entre Ríos. 2 FARER: Federación de Asociaciones Rurales de Entre Ríos (CRA); 3 FEDECO: Federación Entrerriana de Cooperativas (CONINAGRO).

Este Ente Sanitario se constituye como una valiosa herramienta, no sólo en su rol fundamental, de ejecutor (por delegación del Estado) de planes de luchas sanitarias, sino como movilizador de campañas de concientización, divulgación y ejecución de acciones capacitación, recolección de información, etc., en aras de mejorar la productividad de los ganaderos y la ganadería entrerriana.

1.2.12 CADENAS AGROALIMENTARIAS:

El grupo de cadenas agroalimentarias representa a importantes sectores productivos de Argentina. El sector bovino, porcino y avícola son importantes generadores de Valor Agregado a nivel nacional. En este sentido, estas 3 cadenas generan, en sumatoria, el 2,1% del PBI en términos de valor agregado y, por otro lado, aportan el 28% del Valor Bruto de Producción de las 31 Cadenas Agroalimentarias Argentinas. El sector bovino es el de mayor importancia dentro de la selección efectuada y el segundo considerando a todas las CAA, sólo por detrás de la soja.

La particularidad de la provincia de Entre Ríos, es precisamente ser fuerte en estas tres cadenas, es decir representan un buen desempeño en las tres cadenas: el 8% del stock bovino nacional y el 4% de la faena; el 50% de la producción avícola nacional y el 75% de las exportaciones avícolas de Argentina; y

el sector porcino de gran crecimiento en esta última década, es decir representa un importante aporte a la canasta de carnes nacional y asegura el abasto de proteínas cárnicas en el consumo provincial.

Esto puede ser importante a la hora de pensar que la ganadería entrerriana "territorial", para diferenciarla de alguna manera de la de la insular, debe cambiar su perfil productivo y comercial en el sentido de volcarse más a producir animales (novillos) de mayor peso que tengan el doble propósito de mercados interno y externo (+/- 450 kg). La diferenciábamos de la ganadería de islas, ya que esta sí produce y de forma natural, animales más pesados con destino principalmente a la exportación.

Respecto de la industria frigorífica (reconociendo lo mencionado en el inicio del capítulo 3 de este informe), se debe reconocer la buena distribución territorial de frigoríficos para el consumo interno, provincial y nacional, y la carencia de empresas dedicadas a la exportación. El ex Frigorífico Vizental, ex Swuift, hoy de capitales chinos, radicado en San José, es una planta de exportación con un único mercado. La planta de Oro Verde (Paraná), del Frigorífico Alberdi, comparte la exportación con faena para el mercado interno, y posee habilitaciones para varios mercados (Europa – Israel – Chile, otras), con una capacidad limitada para crecer en número de cabezas (faena/día), alrededor de las 500 cabezas día. Existe otra planta en Victoria, centro sur de la provincia, de ciclo 2 y 3, además con faena de porcinos, que estuvo varios años con habilitación para la Comunidad Europa, incluso habiendo consolidado cuota Hilton; hoy no se encuentra operativa para la exportación, aunque sus dependencias estarían en orden para conseguir las habilitaciones, solo se trataría de sistemas operativos.

En el capítulo siguiente se entrevistará a los frigoríficos, con la finalidad de establecer a ciencia cierta su afinidad con establecer "Acuerdos" con Grupos de Productores para concretar y "compartir" negocios de exportación de carne a diferentes mercados y obviamente en el mercado interno, con cortes especiales y trazabilidad de manera de colocarlos en circuitos de valor.

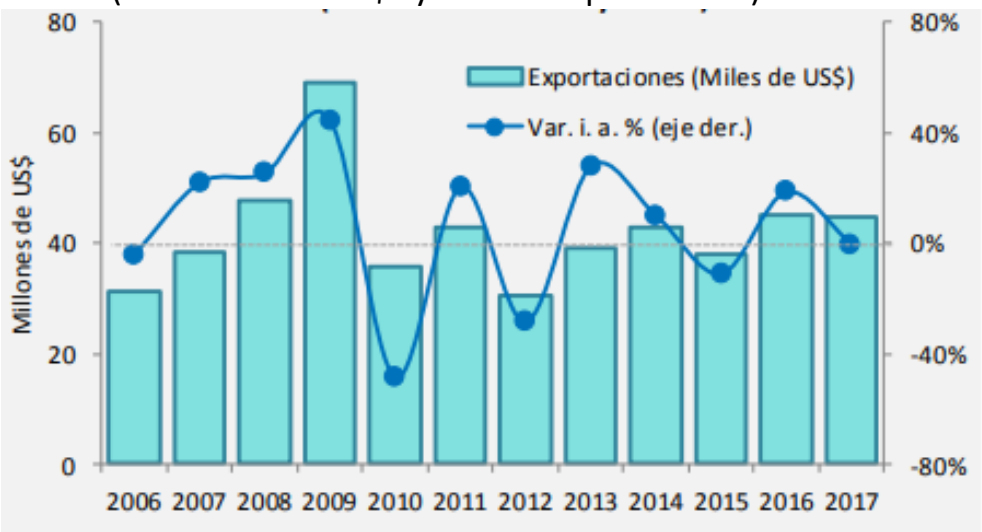
1.2.13 EXPORTACIONES DE LA CADENA DE LA CARNE VACUNA PROVINCIAL

En 2017 la cadena de carne vacuna provincial exportó por U$S 44,9 millones, con una caída del 0,4% anual explicado fundamentalmente por disminución de las cantidades exportadas de carne refrigerada a la UE, principalmente a Alemania.

Los principales destinos de exportación son China y Chile, seguido de Alemania y Países Bajos, a donde se exportan cortes de la cuota Hilton.

La Cadena de la carne vacuna provincial aporta el 4% de las divisas de Entre Ríos y el 4% de las exportaciones de la cadena a nivel nacional.

Gráfico 6: Exportaciones provinciales de carne vacuna
(en millones de u$s y variación porcentual)



Fuente: Ministerio de Economía Nación

1.2.14 CONCLUSIONES:

Una primera conclusión de comportamiento de la cadena provincial de ganados y carnes, podría resumirse en que las acciones de un eslabón impactan sobre los otros. Dicho de otra forma, las ineficiencias en términos de productividad en los distintos estratos de productores impactan en el resultado final en la producción de carne res al gancho provincial.

Así, la cadena pierde fuerza cuando uno de los eslabones (cualquiera sea) no expresa los resultados esperados y en consecuencia el esfuerzo colectivo no lograría potenciar los circuitos virtuosos que el sector dispone. Bajo esta visión la cadena de ganados y carne bovina debería fortalecer sinergias al interior de la misma, promoviendo y adoptando posiciones convergentes en la intención de favorecer los factores de productividad, baja una visión compartida a largo plazo para evitar pérdidas de competitividad sistémica.

Se desprende asimismo, que la provincia posee un enorme potencial para aumentar su producción cárnica, y que lo viene haciendo con mucho éxito en las

cadenas avícola y Porcina. Sin duda la ganadería bovina de carne, en su conjunto, concentra también los mayores atrasos en materia de productividad; como expresáramos en el informe precedente en sus conclusiones, todas ellas son también aplicables a la realidad de la ganadería provincial. Asimismo, creemos que hay elementos particulares dentro del contexto de la cadena y de la provincia en sí, que permitirían un mejoramiento de la realidad productiva actual y la realización de procesos inteligentes que mejoren la "gestión" de los establecimientos ganaderos hacia una transformación en empresas ganaderas, con una visión ya no de compartimentos estancos o eslabones "sueltos" de una cadena, sino Formando Parte de un Negocio donde TODOS GANAN.

Vemos entonces que la provincia:

Posee una capacidad de industrializar y exportar desde la propia provincia, con sus empresas radicadas localmente;

Presenta indicadores productivos, sobre todo en el segmento de la cría, muy por debajo del potencial que tiene la provincia, como así también, de aquellos establecimientos que aplican tecnologías ("conocidas") en materia reproductiva y de manejo alimenticio;

Es de las pocas provincias que no redujo sustancialmente su rodeo bovino, manteniendo dentro del diez por ciento sus variaciones y en los últimos tres años totalmente recuperado y en crecimiento;

Su Gobierno provincial ha diseñado medidas de apoyo al sector ganadero en su Plan Ganadero; que tiene la firme convicción de generar los procesos que faciliten el Agregado de Valor a sus productos primarios;

Es tiempo de modernizar los procesos productivos a los fines de ponerlos a la altura de las exigencias de los mercados internacionales, tanto para evitar futuras barreras para arancelarias, como para el bienestar de nuestros propios consumidores;

Se hace imprescindible producir con mayor Sustentabilidad Ambiental, Equidad distributiva y territorial; que es menester "combinar" las estrategias productivas y comerciales con la tecnología aplicada a facilitar la inserción de estos procesos en canales de comercio justo y confiable.

Se debe reconocer, que el estado provincial está ocupado en estos asuntos, a través del Plan Ganadero Provincial tanto en la asistencia a productores ganaderos mediante asistencia financiera y/o desgravaciones impositivas para la implementación de prácticas seleccionadas. Asimismo, dispone asistencia (en convenio con Nación -PlanGanar-) para asistir a la industria frigorífica, en la tan

esperada adecuación de la infraestructura para poder desarrollar el troceo de la media res y modernizar así, el sistema de comercialización de carne en la provincia, tal lo dispone la normativa nacional cuyos plazos están vencidos.

Se reconocen dos prioridades: crecer en productividad (ternero logrado x vaca) y el ordenamiento de la Cadena de Ganados y Carnes en la provincia, de manera de lograr mayor integración entre eslabones y mejorar la performance del negocio ganadero en su conjunto.

CAPITULO 2; TÍTULO 1 COMERCIALIZACIÓN DE CARNES EN ENTRE RÍOS

2. Evaluación de la situación actual del comercio de carne en la provincia

2.1. Determinación del peso que le asigna a los diferentes sistemas productivos el “mercado”: engorde a pasto; engorde en islas; corrales de engorde.

Metodología: Relevar y sistematizar información sobre las Tendencias de Matarifes y Consumidores por diferentes sistemas, productivos. Diferenciales de precio.

Informe en base a datos recabados y entrevistas personales.

2.1.1 ENTREVISTAS A FRIGORÍFICOS Y MATARIF. ABASTECEDORES

1 CLAUDIO SCHOENFELD: Matarife Abastecedor

Operador en Frigorífico Flor de Ceibo, S.A.

1 – Preferencias de compras: ¿Cuál es su preferencia de compras: ¿Directa a productores o en Remates ferias?

Respuesta:

Estaría en el orden del 50% y 50%; es decir sería superador desde el punto de vista comercial la compra a campo o directa, ya que hay menores gastos, no hay comisiones y se puede convenir mejor el negocio.

Por otra parte, la oferta generalmente no se ajusta a la necesidad, es decir, se ofrece más cantidad de determinada categoría que supera lo necesario. En cambio en los Remates Ferias uno compra exactamente lo que necesita, por ejemplo: cinco vacas, cinco terneros, diez novillitos, no hay excedentes, solo lo necesario, hay mayor diversidad si bien hay mayores costos, el negocio se ajusta a lo estrictamente necesario, es más versátil. Se puede decir que la preferencia por las compras están orientadas con mayor peso en la "facilidad del negocio" que en la posibilidad de obtener mayor calidad. Es muy difícil o habría que recurrir a varios productores y quizás de diferentes calidades, para obtener una tropa que reúna las necesidades de la demanda, perdiendo eficiencia el negocio.

2 – Preferencia por sistemas productivos: Engorde a pasto; Islas; Engorde a corral, otros.

Respuesta:

Si vamos a la parte personal, yo que tengo mi origen en el campo y de familia de carniceros, prefiero el animal engordado en pradera o campo natural, por el sabor de la carne, la contextura; pero el que manda es el mercado (carnicero y/o consumidor), y éste fue para el otro lado, totalmente distinto. Hoy la gente exige, grasa blanca, carne rosada, eso indica que hay que remitirse a un animal altamente suplementado o engordado a corral; hoy si la hacienda no proviene de sistemas con alta suplementación o de feedlot puro, es muy difícil trabajar.

En este sentido, ¿cómo se resuelve hoy que no es tan sencillo encontrar tropas que se ajusten a las necesidades, atendiendo al problema coyuntural de costos que tienen los encierres y su bajo nivel de ocupación?

Respuesta:

Sí, hoy la escasez de encierres de animales es alta, hay que recorrer más ferias, más productores, hay que abrir el abanico en el tema compras, salir a provincias vecinas, para conformar tropas que satisfagan la demanda del mercado.

3 – Preferencias de los minoristas y/o consumidores, a la hora de la compra:

Los carniceros y sus clientes, ¿orientan sus preferencias o conforman exigencias en cuanto calidad y tipo de carne?

Respuesta:

Eso es una de las cosas que complica el negocio o lo hace más difícil. En el consumo interno hay un preconcepto de exigir que la media res no supere los 100 kilos para que la carne sea tierna, aunque yo no esté de acuerdo con ese criterio,

pero el carnicero te exige una media de cien para abajo, que sea tierna, etcétera. Si, definitivamente se ha desterrado el animal con exceso de grasa y/o con grasa de color amarilla, que en otros años se consumía, hoy tiene que ser un engrasamiento justo: grasa 1, donde el carnicero no tenga desperdicios a la hora de desarmar la media res. El tema del color de la carne y el nivel de engrasamiento se ha convertido en un ítem imposible de negociar.

Esta situación que describe del mercado, ¿le parece a su criterio, que podría conspirar contra la competitividad del negocio?

Sin duda, ya que no solo estamos hablando de animales livianos, sino que la competencia (otros Matarifes) también tienen las mismas exigencias y nos encontramos disputando las mismas tropas, que son escasas, y eso hace que el precio se eleve, a comparación de otros animales de 120 o 130 kilos la media, con un 20 o 30 % menos de costo, pero no es lo que el mercado demanda, entonces no hace o no ayuda al negocio, es difícil encontrarle rentabilidad con ese tipo de kilaje.

Entonces, resumiendo, ¿cuál es la categoría más vendida o que reúna las exigencias del mercado?

El 80% de nuestra faena está compuesta por animales de 380/370 kilos para abajo, es lo que hoy lamentablemente se demanda y digo lamentablemente porque hay un montón de categorías que se podrían incorporar, pero no estamos acostumbrados en este país, se ve que no vivimos una real “necesidad”, hay vaquillonas, novillos pesados y hasta vacas nuevas, que conforman una excelente oferta en calidad de carne. Yo tengo hijos grandes y veo que es una tendencia difícil de revertir, se consume mucho más elaborado. Antes nuestras madres tenían una formación que les permitía la utilización de otros, o “todos” los tipos de cortes, eso hoy se ve cada vez menos.

¿Piensa que es factible modificar o que ayudaría a revertir en algo esta descripción que hace, el cambio hacia la comercialización en trozos y más aún en cortes, que permitiría incorporar categorías más pesadas?

Yo creo que sí, sería una de las formas de incorporar categorías más pesadas, ya que al salir envasada y/o en trozos pueda ser que se de esa posibilidad, no digo en una cantidad muy grande, pero sí se podría en algo incorporar más kilos en la media res es má, no es tan visible como la media res en el mostrador, es como que el carnicero permitiría incorporar o elevar el peso de la res y calidad también.

4 – Le parece que a futuro, ¿se puede pensar en generar canales de comercialización de carnes certificadas o de algún tipo de carnes diferenciales, en el consumo local? Pensando en un producto premium y de mayor valor.

Respuesta:

Seguramente que hay gente que lo va a poder pagar, o le va a gustar poder acceder a una carne certificada, pero estamos en un país donde manda el poder adquisitivo, entonces hay otra gente que va a acceder a lo que esté a su alcance; pero ojalá se pudiera dar, yo creo que en las grandes ciudades se podría implementar; en el interior o en localidades más chicas creo que todavía no estamos preparados.

2 BALCAR Sergio - Frigosur S.A. - Matarife Abastecedor

Operador en Frigorífico El Nono S.R.L.

Sergio Balcar, es propietario de FRIGOSUR S.A. con más de treinta años en el negocio de la carne, abasteciendo al mercado local de Paraná y Santa Fe, en su figura de Matarife Abastecedor. Es propietario, además, de un establecimiento de engorde a corral con capacidad para 3000 cabezas; y de una fábrica de alimentos balanceados, para la comercialización de alimentos para el ganado bovino de carne y leche y su propio consumo en el feedlot. Frigosur es una empresa familiar, con tres unidades de negocio atendidas por la familia.

Introducción:

Propietario de un engorde a corral que siempre trabajó un rango de entre 2500 y 3000 cabezas, con la incorporación de tecnología (trazabilidad electrónica y software de gestión empresarial -producción-sanidad-alimentación). Hace dos años que viene reduciendo su capacidad de trabajo (sus existencias) hasta los actuales 1200/1300 animales, ya que el negocio es deficitario, con números en rojo ya por un largo período, con un negocio que demuestra que no fue funcional en los últimos años. Las pérdidas del negocio del engorde NO compensan los sobre costos de proveerse de animales de compra (a productores o remates ferias), la estructura de costos se achicó al máximo, de diez o doce empleados hoy trabajan 4 operarios. Sólo se lo mantiene como pulmón del abasto para situaciones especiales y proveyendo a otros frigoríficos novillos más pesados, que no era el negocio original.

Asimismo, se trabajaba en el mercado del Abasto de Santa Fe, durante más de 20 años, y se debió cerrar. Frigosur faenaba 1300/1400 animales por mes y hoy

está en 700 / 800 cabezas mes; se sigue una política de no forzar negocios que no rinden.

Con gran esfuerzo se fueron manteniendo tanto el feedlot como el abasto en una escala de subsistencia para mantener la estructura, con todo listo para producir en un escenario más favorable.

Sin embargo, el consumidor y la gente en general ve los valores de la carne en el mostrador y piensa que la realidad se diferente, que se hace un gran negocio a expensas del que paga el producto, siendo que la realidad es todo lo contrario.

1 – Preferencias de compras: ¿Cuál es su preferencia de compras: directa a productores o en Remates ferias?

Respuesta:

Hoy el negocio nos indica que no nos conviene producir lo nuestro, por lo tanto, salimos a comprar afuera una cantidad cercana al 60 o 70% de las necesidades. Siempre se prefirió la compra en las ferias, para no entorpecer el tema comercial con los particulares, por temas de IVA principalmente, siempre esta decisión responde a temas comerciales, facilitar la gestión comercial.

2 – Preferencia por sistemas productivos: Engorde a pasto; de Islas; engorde a corral, etcétera.

Respuesta:

No, en ese sentido no hay preferencias por el origen o los sistemas productivos, la tendencia que nos impone el mercado, es el animal terminado a grano, con grasa blanca y carne rosada. En nuestro mercado ya nadie va a pagar de más porque la carne es linda o proviene de un sistema amigable.

3 – Modalidad de ventas al mercado interno: ¿carcasa (1/2 res) o cortes?

Respuesta:

Siempre se trabajó con la venta en medias reses, incluso hasta ahora.

4 - ¿Cómo piensa que se desarrollará el sistema de comercialización por cortes que se pretende implementar? ¿Piensa que esto mejorará la competitividad del sector?

Respuesta:

A mí me parece buenísimo, es infrahumano que una persona esté hombreando 130/140 kilos todos los días. Ahora bien, en esta situación del

mercado actual nos parece que tampoco estamos en condiciones de invertir un peso en modificar tal como se propone desde el estado, porque el negocio no lo soporta; no existen márgenes para repagar un crédito en inversiones para modificar el sistema. Nosotros estamos más para retirarnos del abasto que para seguir; no he tomado esa decisión porque mis hijos que son jóvenes insisten en continuar. Insisto, me parece bárbaro que se haga, el tema es quien pone la plata.

P- Ahora, independientemente de la inversión, y dejando de lado las razones humanitarias y sanitarias, viéndolo desde la competitividad comercial del negocio, con tu visión empresarial del sector, ¿no le parece que aumentar la cantidad de cortes para llegar a un minorista con “cortes” y no con trozos (de no más de 32 kg), no mejoraría la performance del negocio?

R- Yo creo que hacia el futuro y desde esta impronta de los cortes, van a quedar mucho menos carniceros que hoy. Comercialmente al carnicero NO le sirve que le lleguen cortes, hay mucha gente que va a quedar en el camino. Y el negocio va a quedar MÁS concentrado en los supermercados. Insisto, que ese debería ser el camino, pero para eso hace falta una visión clara del negocio en el largo plazo y las permanentes intervenciones le hacen mucho daño a toda la cadena, ni hablar del acceso al crédito.

Comparto que la carne NO puede seguir llegando así a los comercios. Es positivo que la gente pierda el vínculo con el consumo costumbrista de la ternera, permitiría modificar los hábitos de consumo. Desde ese lugar es bueno, permitiría ir hacia un animal más pesado, mejorando los números del negocio. El mundo va para ese lado, nosotros no podemos ir en dirección contraria.

5- ¿La comercialización a su criterio, tiene un camino de especialización? Es decir, ¿Piensa que en un futuro la carne bovina, tal como lo ha hecho la porcina y la aviar, pueden tener un camino hacia la especialización, que vengan con TRAZABILIDAD, conocer el origen, con “mayor seguridad alimentaria”?

Respuesta:

La trazabilidad es un sistema que suma a la mejora de los aspectos productivos y comerciales. Nosotros tenemos una experiencia positiva en el engorde a corral con la aplicación de un sistema de trazabilidad. En este marco vigente de la comercialización, tratando de sobrevivir vendiendo al menor precio posible lo veo inviable, ahora bien, para otros destinos comerciales me parece un sistema indispensable.

P- ¿Cómo se imagina su implementación dentro de una planta de faena?

R- Su funcionamiento dentro de la planta no debería tener ningún inconveniente, no debería haber ningún empresario que ante una innovación que suma rentabilidad y mejora el negocio no lo vea con buenos ojos y se inclinaría por invertir en ese sentido.

6- ¿Le parece positivo generar la Mesa de Ganados y Carnes en la provincia, con todos los actores de la carne bovina?

Respuesta:

Siempre representa un hecho positivo la oportunidad del intercambio de opiniones y el diálogo a pesar de que existan empresarios con mucha individualidad, todo diálogo y posibilidad de consensos y de ejecutar cambios está bien, hace 50 años que esto debería ser lo normal. Entendiendo que los empresarios no deben ser individualistas y el estado no puede anteponer negativas o controversias, soy un convencido que tienen que trabajar las partes ya que en definitiva los dos se necesitan. Es decir, si hay un estado que hace las cosas bien, debe haber un conjunto de empresarios que hagan las cosas bien, todos para el mismo lado.

S los empresarios no llaman al diálogo y el estado no ayuda en la conformación de estos espacios es por algo; cuando las empresas empiezan a ver que hay un buen control del estado, que hay voluntad de hacer las cosas en beneficio de todos, que se respeta la palabra, las cosas se arreglarían mucho más fácil y rápido. A los empresarios les gusta que le vaya bien, ganar, y también les gusta reinvertir, yo hace 33 años que reinvierto en Argentina en mis negocios, no especulo en absoluto con inversiones que no sean productivas, somos una pequeña empresa que ha apostado al país hace 33 años. Es difícil seguir adelante. Hoy no puedo ni cambiar un camión, tengo espacio para reinvertir, no tengo oportunidades y/o posibilidades para seguir creciendo.

Sin embargo, en esta provincia existe un ordenamiento fiscal que permite igualdad de competencia a todos, no hay espacio para la evasión, eso no ocurre en otras provincias y es un aliciente a pesar de la alta carga impositiva.

Entrevistas a los propietarios de Plantas de Faena

Frigorífico “Flor de Ceibo” S.A., Ruta Nac. N°12 km 474; Walter DABIN, propietario, presidente. (WD) – Ex presidente, y fundador de la Cámara.

Frigorífico “El Nono” SRL, Ruta 11; Oro Verde. Celestino PROSS, propietario. (CP) – Actual presidente de la Cámara.

3 WALER DABIN; PROPIETARIO FRIGORÍFICO FLOR DE CEIBO S.A.

Faena Porcina y Bovina.

Preguntas:

1 – Tendencia predominante en las compras, Origen y Categorías. Compras directas; Remates ferias y/o “acuerdos/convenios con productores

Respuesta:

Generalmente se compra en remates ferias y se compra a campo también. No hay arreglos o convenios con productores en forma directa. Asimismo, las compras a campo generalmente son con intermediarios; Mayoritariamente se compra en ferias.

2 – Hay preferencias de compras por Sistemas Productivos? De pasturas, de campo, de islas, o de feedlots.

Respuesta:

Mayoritariamente el consumo está orientado a lo que es haciendas de feedlots, es la preferencia en general, la carne rosada, la grasa blanca, son las cosas que hoy por hoy está demandando el cliente; de todas maneras, también se compran otras categorías de pasturas, pasturas con suplementación con grano o incluso algo de islas también, pero lo que mayormente busca la gente es el animal del feedlot, es lo que manda el mercado.

3 – Modalidad de ventas al mercado interno: ¿carcasa (1/2 res) o cortes?

Respuesta:

Se vende en medias reses, se cuartea, en cuartos, en tres o cuatro partes más menos. En cortes no, casi todo cuarteo en piezas grandes.

4 – ¿Qué visión tiene de los sistemas de Trazabilidad? ¿Y qué viabilidad le ve de implementarlo en el frigorífico, si fuese el caso de tener que trabajar con sistemas de trazabilidad?

Respuesta:

Habría que ver cómo sería, sería bueno e importante saber bien cómo se puede desarrollar ya que no tenemos experiencia, entonces no podemos opinar con certeza ya que no conocemos los costos, pero lo veo como positivo, importante.

P- ¿La comercialización a su criterio, tiene un camino de especialización? Es decir, ¿Piensa que en un futuro la carne bovina, tal como lo ha hecho la porcina y la aviar, pueden tener un camino hacia la especialización, que vengan con trazabilidad, conocer el origen, con “mayor seguridad alimentaria”?

R- En el corto plazo no lo veo. No veo que la gente vaya a pagar algo más por conocer la trazabilidad, lo sería para un público muy reducido, en un futuro.

P- En el mismo sentido, insisto ¿piensa que es viable generar canales de comercialización de carnes certificadas para el mercado local o regional?

R- Lo mismo, no veo que hoy la gente se incline a pagar más porque la carne tenga tal o cual certificación, al contrario, se está cayendo el consumo.

P- ¿Ustedes visualizan con claridad la caída en el consumo?

R- Sí, ha crecido mucho el pollo, el cerdo, si definitivamente ha caído. En el segundo semestre del año pasado se incrementó la faena porcina, este trimestre bajó un poquito ya que es estacional la faena porcina incrementándose siempre en el segundo semestre, aunque se nota claramente el mayor consumo de carne de cerdo.

5 - ¿Cómo piensa que se desarrollará el sistema de comercialización por cortes que se pretende implementar? ¿Piensa que esto mejorará la competitividad del sector?

Respuesta:

Yo no lo veo tan claro que lo vaya a mejorar, sí estoy de acuerdo en dejar de bajar la carne una persona con el peso de la media tan alto al hombro como se hace hoy, pero para los frigoríficos hay aumentos de costos, sistemas mecánicos, horas hombre, logística, ya que no es lo mismo transportar medias reses que cortes.

P- ¿Piensa que, al comercializar por cortes, se podría influir en el consumo de carne proveniente de reses más pesadas, es decir, daría la posibilidad de faenar animales más pesados?

R- Sí pero hay que ver si lo acepta el cliente. El carnicero o el supermercado conocen cuánto pesa un cuarto, una manta de asado, además vendría con la trazabilidad de la media res que dice su peso original, entonces no lo veo como una gran solución en el corto plazo. Para mí se van a incrementar costos que se trasladaría a los precios.

6- ¿Le parece positivo generar la Mesa de Ganados y Carnes en la provincia, con todos los actores de la carne bovina?

Respuesta:

Sí definitivamente lo veo como un hecho positivo, deben estar todos los participantes de la cadena, ponernos de acuerdo de una vez por todas en muchos aspectos que siempre están dando vueltas, nunca se hablan y son tema de conflictos. Ponernos de acuerdo todas las partes, lo veo muy positivo. Por poner un ejemplo, nosotros estamos trayendo cerdos de Córdoba, y de acá a veinte kilómetros, se están yendo los cerdos a Buenos Aires; porque no se quedan los cerdos acá y los de Córdoba en Córdoba, si los precios son los mismos. Y con la hacienda vacuna pasa lo mismo, mucha hacienda liviana de feedlot se va a Buenos Aires o a Santa Fe, y nuevamente nosotros traemos de afuera, hay muchas cosas para trabajar. Pero sería muy importante la mesa de carnes, esto es sólo a título de ejemplo.

4 Celestino PROSS, titular frigorífico “EL NONO” S.R.L.

El frigorífico El Nono, conforma un grupo económico junto con el Frigorífico Barrancas Coloradas (hoy en refacciones), un engorde a corral y carnicerías integradas, toda propiedad de la misma firma. Ambos frigoríficos poseen transito federal.

A) Una gran preocupación de su titular, Celestino Pross, fue manifestar la enorme cantidad de vientres preñados que concurren a la faena directa, tanto como a los remates ferias, donde luego son compradas con destino a faena fundamentalmente con destino a China. Presume que más de un 15% de vientres en faena presentan preñeces asumiendo como una gran pérdida de eficiencia por parte de los productores y del conjunto del stock ganadero.

El productor entendió que debe meter más kilos a su hacienda y hoy se ha incrementado fuertemente la recría para llegar a una terminación más pesada, de la misma manera debería “evitar” la venta de vientres preñados con destino a faena.

B) Otra preocupación que quiso expresar fue la falta de controles en donde se debe controlar, que es el comercio minorista de carnes donde se sabe que la carne facturada comprada en frigorífico, representa un porcentaje reducido respecto a las ventas de gran parte de estos comercios, es decir provienen de faena clandestina. Esto no se controla, se controla en las rutas el transporte legal. Asimismo, los municipios que cobran tasas de introducción están fomentando de

manera indirecta esta situación. Desinteligencias de los sistemas de control del estado.

Estas situaciones descriptas conspiran contra la eficiencia de la cadena de ganados y carnes.

Preguntas:

1 – Tendencia predominante en las compras, Origen y Categorías. Compras directas; Remates ferias y/o “acuerdos/convenios con productores.

Respuesta:

El 80% de nuestras compras proviene de lo feedlots (productor). Ahora bien, ante lo que está pasando con los encierres debido la baja o nula rentabilidad (casi de quebranto), la gente se va a tener que acostumbrar a consumir de sistemas mixtos, es decir animales en pastoreo/recría y con terminación con alta suplementación o directamente grano; cree que esa es la tendencia que viene.

Hoy la carne de origen pastoril pura NO es la preferida, los carniceros no la eligen ya que NO se vende o cuesta más venderla. Hoy rechazo dos cargas porque son de islas y le es difícil venderla.

Piensa que si bien ayudaría que el estado realizara una campaña de concientización y educación del consumidor para influir en la faena más pesada, se va a dar sólo de a poco. Hoy el carnicero está aceptando una media de 100 kilos, porque se dio cuenta de que le rinde más económicamente que la de ternera de 75 kilos en la proporción de pulpa y hueso y la carne es igual de tierna. Es una cuestión cultural a revertir. Y si se pudiera concretar va a hacer competitivamente mucho más funcional para toda la cadena ya que con los mismos costos, hay más kilos de Achuras, más kilos de Cuero; más kilos en el transporte. Sostiene que el mercado sólo lo va a ir en esa dirección.

P- Las compras ¿dónde se realizan preferentemente? Es decir, ¿qué porcentaje es a campo o directa? Y ¿qué porcentaje es en Remates Ferias?

R- A campo es en el orden del 75%, y el resto en remates. Esa realidad (compra directa), responde al buen comportamiento en las compras, respetando plazos y ayudando al productor, acompañando el proceso. El negocio es para todos, o no es negocio.

P- ¿Ha realizado o tiene vigente Convenios con productores para el abastecimiento regular de hacienda?

R- No tiene convenios vigentes; sólo hemos realizado un convenio con un feedlot de Reconquista Santa Fe, durante más de tres años de 2 a 3 jaulas por semana, pero que hoy no tiene vigencia o mejor dicho se dio de baja en el momento que tomaron la decisión de proveerse de hacienda de Formosa, de calidades inferiores que no eran compatible con las necesidades de faena/consumo.

3 – Modalidad de ventas al mercado interno: ¿carcasa (1/2 res) o cortes?

Respuesta:

Hoy se vende en Media Res, o algunos cortes (cortito; pistola; parrillero);

P- Respecto del cuarteo, ¿qué opinión le merece su aplicación?

R- Es uno de los pocos que lo ve muy bien y positivo. Están desarrollando toda la infraestructura para hacerlo, si bien ya tienen cuarteo, están haciendo los muelles de carga y dejando todo listo. Piensa que los cortes van a mejorar la comercialización.

P- ¿Porqué piensa que sus colegas no lo ven con claridad a los beneficios y preparan las inversiones?

R- Yo como presidente de la cámara, les aconsejo que es un lugar al que tenemos que llegar, si yo lo puedo hacer, creo que todos estamos en condiciones de hacerlo.

P- Sus colegas presumen la dificultad de contratar más gente, lo ven como el cuello de botella ¿qué piensa Ud.?

R- No estoy tan seguro de tener que necesitar más gente para hacer ese trabajo, si se sabe manejar e incentivar al personal que ya se tiene en la planta, se puede realizar con la misma gente, sin sobre cargarlos. Creo que definitivamente el sistema de cortes mejora la competitividad, se verá el problema de los carniceros viejos, que se acostumbren a los cambios. ¿Qué va a pasar cuando yo salga con cortes a la calle a proveer a mis clientes, y la competencia llegue con medias reses? Es probable que los carniceros quieran continuar con las medias reses, eso es un problema a resolver, todos deben adaptarse al mismo tiempo, será difícil convivir con dos sistemas. Se van a tener que adaptar a los cambios, los colegas y los carniceros o desaparecerán estos últimos.

4 – ¿Qué visión tiene de los sistemas de Trazabilidad? ¿Y qué viabilidad le ve de implementarlo en el frigorífico, si fuese el caso de tener que trabajar con sistemas de trazabilidad?

Respuesta:

Está muy bien, ya que eso atiende fundamentalmente los aspectos sanitarios. En el consumo no se le da mucha importancia al tema sanitario, y yo veo que eso hace la diferencia. Creo que eso se va a venir.

P- ¿Lo ve sencillo de implementar?

R- Nosotros tenemos un sistema interno de trazabilidad de las reses, identificamos cada media y el de sus cortes, incluso el destino final. Ahora bien, no tenemos el origen, no podemos identificar esa media más que con la tropa. Nos faltaría el origen individual de los animales. Hoy sacamos un corte envasado al vacío con la fecha en que fue faenado y el número de tropa.

P- ¿Qué piensa de que en un futuro se pueda comercializar con esta información en los cortes, con trazabilidad?

R- Yo creo que se va a poder concretar, no se si acá en Entre ríos, pero en el consumo de las grandes ciudades lo veo muy factible, es una tendencia, una cuestión cultural. Lo mismo que pasa con el tamaño de la hacienda, hoy sólo puedo faenar novillos de 420 kilos, de ahí para abajo.

5- ¿Le parece positivo generar la Mesa de Ganados y Carnes en la provincia, con todos los actores de la carne bovina?

Respuesta:

Es importantísimo por muchos factores, por los temas impositivos, por tener una estrategia para trabajar, por ordenamiento comercial para el beneficio de todos, no puede ser que se nos vaya la hacienda a tributar a otra provincia, cuando las condiciones comerciales para el vendedor son las mismas. Y como dijimos al principio: la matanza de terneros (vacas preñadas en la faena) que ronda el 17 % de las hembras en faena. ¡Necesitamos políticas ganaderas!

OPINIÓN:

Se debe pensar en incrementar el tema de los cortes, principalmente por el tema de higiene (seguridad alimentaria), y de la misma manera el aumento del peso de faena. A mí me sale más barato matar un novillo de 400/450 kg o más que un novillito, no sólo la faena, el flete mejora por trasladar más kilos, mayor cantidad de kilos de achuras, mayos cantidad kilos de cueros, todo mejorará la competitividad del negocio.

2.1.2 Resumen de las entrevistas:

En este apartado volcaremos el resumen y las conclusiones de las entrevistas a los matarifes abastecedores y propietarios de frigoríficos de consumo. Las entrevistas transcriptas tal cual, se presentan en formato reducido, de manera de poder extraer las conclusiones.

Aspectos más destacados de sus respuestas:

La orientación de las compras en los operadores del mercado, resulta de la siguiente manera:

a) La mayor parte de las haciendas que conforman la faena en Entre Ríos, provienen de Remates Ferias de la provincia, aunque también se proveen de Ferias en Santa Fe.

b) A su vez las compras directas provienen mayormente de engordes a corral, y la menor parte de ellas a productores de engorde a campo.

c) Se prefiere la compra en las ferias, tanto por la facilidad de armar tropas en función de las “necesidades”, como para no entorpecer el tema comercial con los particulares por temas de IVA principalmente; siempre esta decisión responde a temas comerciales para facilitar la gestión comercial.

d) Asimismo, algunos frigoríficos compran en el orden del 75%, directo al productor y el resto en remates. No es uniforme, pero predomina la compra en remates ferias.

e) En general, no hay convenios de aprovisionamiento entre productores y los titulares de faena.

En cuanto a los sistemas productivos y su relación con la elección del consumidor/carnicero, se piensa lo siguiente:

a) No hay preferencias por el origen o los sistemas productivos. En nuestro mercado hoy y en un futuro cercano, no se vislumbra que se vaya a pagar de más porque la carne es linda o proviene de un sistema amigable.

b) El que manda es el mercado (carnicero y/o consumidor); hoy la gente exige grasa blanca, carne rosada lo que indica que hay que remitirse a un animal altamente suplementado o engordado a corral. Hoy si la hacienda no proviene de sistemas con alta suplementación o de feedlot puro es muy difícil trabajar.

c) Probablemente, ante lo que está pasando con los encierres, la baja o nula rentabilidad (casi de quebranto), la gente se va a tener que acostumbrar a consumir

de sistemas mixtos, es decir animales en pastoreo/recría y terminación con alta suplementación o directamente grano. Hoy la carne de origen pastoril pura NO es la preferida, los carniceros no la eligen ya que NO se vende o cuesta más venderla.

En relación a las preferencias de minoristas y/o consumidores, esto es una de los temas que complica el negocio o lo hace más difícil. En el consumo interno hay un preconcepto de exigir que la media no supere los 100 kilos para que la carne sea tierna. Sin duda desmejora la competitividad ya que no solo estamos hablando de animales livianos, sino que la competencia también tiene las mismas exigencias y nos encontramos disputando las mismas tropas que son escasas y eso hace que el precio se eleve, a comparación de otros animales de 120 o 130 kilos donde la media representa un 20 o 30 % menos de costo.

El 80% de la faena está compuesta por animales de 380/370 kilos para abajo, es lo que funciona hoy. Hay un montón de categorías que se podrían incorporar, pero no estamos acostumbrados; vaquillonas, novillos pesados y hasta vacas nuevas conforman una excelente oferta en calidad incomparable de carne. Es una tendencia difícil de revertir.

Respecto del sistema de comercialización por “cortes”, hay coincidencias en considerar que es infrahumano que una persona esté hombreando 130/140 kilos todos los días. Al salir envasada y/o en trozos es factible que se pueda incrementar el peso de faena con lo cual se podrían incorporar más kilos en la media res, al no ser tan visible como la media res en el mostrador, le permitiría al carnicero incorporar o elevar el peso de la res y calidad también.

Hacia el futuro y desde esta impronta de los cortes, van a quedar mucho menos carniceros que hoy, y el negocio va a quedar MÁS concentrado en los supermercados. Ese debería ser el camino, pero para eso hace falta una visión clara del negocio en el largo plazo y las permanentes intervenciones le hacen mucho daño a toda la cadena, ni hablar del acceso al crédito. Es positivo que la gente pierda el vínculo con el consumo costumbrista de la ternera, que permitiría modificar los hábitos de consumo. Desde ese lugar es bueno ir hacia un animal más pesado, mejorando los números del negocio. El mundo va para ese lado, nosotros no podemos ir en dirección contraria.

Asimismo, hay alertas en algunos por posibles aumentos de costos para implementar el sistema.

Se observa que los sistemas de trazabilidad representan un avance en la comercialización principalmente para el mercado de las grandes ciudades, no esperándose en el interior la misma respuesta.

Su funcionamiento dentro de la planta no debería tener ningún inconveniente en opinión de los entrevistados, hay por otra parte, escepticismo en referencia a los costos de implementación.

En referencia a la Institucionalidad del sector, siempre representa un hecho positivo la oportunidad del intercambio de opiniones y el diálogo a pesar de que existan empresarios con mucha individualidad. Todo diálogo y posibilidad de consenso y de ejecutar cambios debería ser lo normal. Existe un entendimiento que tienen que trabajar las partes ya que en definitiva los dos se necesitan. Es decir, si hay un estado que hace las cosas bien, debe haber un conjunto de empresarios que hagan las cosas bien, todos para el mismo lado. Cuando las empresas empiezan a ver que hay un buen control del estado, que hay voluntad de hacer las cosas en beneficio de todos, que se respeta la palabra, las cosas se arreglarían mucho más fácil y rápido. Se resalta que en Entre Ríos existe un ordenamiento fiscal que permite igualdad de competencia a todos, no hay espacio para la evasión lo que no ocurre en otras provincias y es un aliciente a pesar de la alta carga impositiva

2.1.3 CONCLUSIONES:

En términos generales hay poca interacción entre las diferentes formas jurídicas de las faenas (matarifes y/o frigoríficos) y los productores.

Esto evidencia la falta de gestión y de integración en la cadena. Asimismo, la falta de ordenamiento fiscal y/o gestión empresarial de muchos productores primarios.

Hay un Consumo (carniceros/consumidores) que NO valora o NO conoce, las “cualidades naturales” de la carne, atados a “preconceptos”. Falta de conocimiento o formación por parte de los consumidores. Hay suficiente Información de Investigación en la Cadena que NO es Utilizada. Evidente falta de trabajo sobre “INFORMACIÓN a los consumidores”. Este es un tema Central de la Agenda de Competitividad en toda la cadena.

No se conocen los sistemas productivos, la cadena No traslada información a los consumidores y en consecuencia se privilegian aspectos (grasa blanca y carne rosada) que distan mucho de los factores que hacen a la CALIDAD de la carne y RESTAN competitividad a toda la cadena.

Hay una cuestión cultural (preferencia por la “ternera”), que conspira contra la competitividad de todo el sector; esto se podría revertir con Campañas de

Información al consumidor y con la “Actualización” de los sistemas de comercialización (cortes).

Existe una clara visión de los beneficios de avanzar con sistemas que mejoren el comercio de la carne, trazabilidad, cortes envasados, certificaciones, pero para ello se requiere de políticas de largo plazo que permitan la inversión. Hay mucha incertidumbre, pero una firme convicción de avanzar a la comercialización por cortes, asumiendo la mejora competitiva.

Unánime respuesta positiva a la “participación” de todas las partes en la conformación de políticas ganaderas. Conformar los espacios de diálogo permanente entre la Cadena.

Las opiniones vertidas en estas entrevistas no hacen más que ratificar la intención por parte del Ministerio de Producción de la provincia, de establecer los mecanismos que, a partir de una mesa de consensos, logren conformar una mayor integración entre los principales actores de la cadena, refuercen los vínculos entre los eslabones y permitan entre todos, diferenciar con inteligencia e información un producto que agregue valor a toda la cadena.

CAPÍTULO 2 – Título 2: Sistemas de Certificación en Entre Ríos

2. Evaluación de la situación actual del comercio de carne en la provincia

2.2. Determinar la existencia de sistemas de certificación de producción ganadera en la provincia;

En este punto se debe destacar que, tanto del relevamiento efectuado a las entidades de productores rurales, y a las autoridades gubernamentales, si bien existen dos establecimientos ganaderos* en la provincia que individualmente producen bajo protocolos específicos y que son certificados (Alianza del Pastizal), pertenecen a sistemas que engloban a varios países de la región (Uruguay; Brasil; Paraguay y Argentina), no se presentan situaciones de carácter colectivo que nucleen a productores con fines de diferenciación de producto. comercializar en conjunto, certificación de procesos de protocolos colectivos y en alianza con la industria.

Asimismo, existen otros establecimientos** con sistemas de certificación de producción de carne: uno, de producción de carne orgánica con certificación de la Organización Internacional Agropecuaria (O.I.A.); y otro con producciones de cereales, cultivos y carne orgánica, que se encuentra también en proceso de solicitar bonos de carbono.

Estas experiencias, muy interesantes por cierto, no reflejan el carácter inclusivo y diverso que pretende imprimirle el Ministerio de Producción de la provincia a esta propuesta de trabajo, por tanto, no aportan experiencias relevantes para los objetivos que persigue con esta consultoría.

*uno en el departamento La Paz y otro en departamento Gualeguaychú.

**uno en Departamento Federal y otro en Departamento Colón; existe otro establecimiento “en transición orgánica” en Gualeguaychú.

2.3. Relevar a productores ganaderos que participaron de algunos de los sistemas citados en los antecedentes, sus experiencias y conclusiones.

Respecto del Programa **"Carnes Entrerrianas**" del año 1995, se lograron concretar dos Entrevistas.

Consultas:

1 - Experiencias sobre la "Predisposición" de los productores para conformar un consorcio

2 – Compromiso de los productores para cumplir con los protocolos y/o contratos

3 – Grado de satisfacción con los resultados logrados y su relación con la futura producción

4 – Cuánto se avanzó (inserción en la cadena) hacia el destino final (góndola)

BONAZZOLA, JORGE; Ingeniero Agrónomo y Productor Agropecuario.

Productor y profesional del sector, con participación en Carnes Entrerrianas y Consorcio del Montiel.

Departamento Paraná, distrito Tala, y producción en Islas.

1 - Experiencias sobre la "Predisposición" de los productores para conformar un consorcio

En general los productores agropecuarios son reacios a los cambios, reacios a las innovaciones, sobre todo el productor ganadero. Cuesta armar grupos, no generan confianza o más bien hay una tendencia a la desconfianza; en síntesis, creo que la predisposición no es buena, no es buena a ningún cambio, por ejemplo llega un comprador respetable pero desconocido, o nuevo a comprar hacienda con mejor el precio que plaza a un productor que entrega regularmente a un frigorífico de solvencia, en general el productor no haría la operación por desconfianza. Esta es una realidad que en general veo yo del sector, asimismo, si se tratase de mí

decisión y veo que el negocio que se presenta es bueno, presenta ventajas comparativas o competitivas, lo reconozco y asumo el riesgo. Siempre me he sumado cuando se realizó alguna convocatoria de esta naturaleza. Se debe reconocer que el principal motivo de convocatoria es la ventaja económica. Aunque repito, el productor ganadero, es una persona reacia a los cambios. Lo que significa que *la mayoría de los productores perciben estas propuestas más como un negocio que como incorporarse a un sistema diferente, de mejora de su producción y comercialización.* Hay una decisión económica por encima de un programa.

2 – Compromiso de los productores para cumplir con los protocolos y/o contratos

Muy asociado a la respuesta anterior, en la medida de que exista una ventaja económica, el productor responde, en la medida que esa ventaja económica se postergue mucho, los productores tienden a retirarse del proyecto. Lo de carnes entrerrianas ya estuvo armado cuando yo ingresé, no se alcanzó a trabajar con el formato de protocolos, sino que sólo se limitó a remitir novillos del tipo Hilton, para cumplir con la cuota asignada. Ahora bien, si la propuesta es tangible, es sólida y no tan compleja de realizar, te van a acompañar.

3 – Grado de satisfacción con los resultados logrados y su relación con la futura producción

En el balance general no resultó buena, ahora la idea era buena, por dos razones: primero económicamente había un diferencial de precio y en segundo lugar se hacía un seguimiento o control de la carne en la faena, es decir siempre había un control por parte de carnes entrerrianas del proceso, eso era muy motivador. Debo decir que ese hecho ya generaba un plus, ya que en mi experiencia personal tuve muy buenos rendimientos de mis novillos al gancho, superiores a los que normalmente teníamos y seguimos teniendo, es decir si el novillo rinde X aquí rendió x + 1; x + 2. Esto representa un “dato” positivo. Si lo sumamos al diferencial de precio, es un resultado alentador y muy positivo.

Entonces, si el sistema existiendo un plus económico y habiendo un seguimiento de la faena, puede y de seguro, da resultados.

4 – Cuánto se avanzó (inserción en la cadena) hacia el destino final (góndola)

En el caso de carnes entrerrianas, no se avanzó más allá del frigorífico. Se consiguió la cuota Hilton y se acordó el negocio con la planta de faena, con la generación de un “plus” (del orden de un 15%), sobre el precio de plaza del kilo de novillo Hilton, con el adicional para el productor de un control de la faena en garantizar la tipificación de la res; su grado de cobertura de grasa, y los kilos gancho obtenidos. Todo eso se registraba en planillas por tropa y por productor. Obteniéndose así, una garantía al productor de resguardo de la calidad de la res y los kilos faenados. No se realizó una alianza con el frigorífico para “compartir” el negocio, sólo se le vendió la cuota y los novillos al gancho, con un rendimiento superior en valor.

GONZALO ALVAREZ MALDONADO; Productor agropecuario; funcionario de la Cooperativa Ganadera de Ramírez; funcionario de CONINAGRO; ex presidente de FEDECO y ex presidente del IPCVA.

1 - Experiencias sobre la “Predisposición” de los productores para conformar un consorcio

Siempre ha habido predisposición y hoy más en la ganadería. En la década del 90 fue la agricultura la que avanzó muy rápido en tecnología, y en la ganadería no ocurrió. En tanto en estos últimos 20 años la ganadería ha avanzado mucho fundamentalmente en cuanto a genética, después en el manejo de las pasturas y la alimentación. Muchos técnicos, ingenieros agrónomos, veterinarios y nutricionistas, se han incorporado al mejoramiento productivo, tanto desde el servicio profesional privado, como desde las organizaciones de productores y hoy se ven los resultados en la mejora genética de los rodeos en general y en el avance de los sistemas productivos. Esta mejora a la que hacemos referencia tiene que ir acompañada de una compensación en los precios en los distintos eslabones de la cadena de ganados y carnes, y esta ha sido siempre una actividad comercial que no es lo suficientemente transparente. Por ello es fundamental que haya un estado presente, que resguarde esa transparencia, que sea suficiente para compensar el esfuerzo que realiza el sector desde los productores, sociedades rurales, entidades, cooperativas, grupos de productores: Giser; Cambio rural; CREA; APEA, esto es realmente necesario. Lamentablemente en el sector ganadero recién algunas entidades lo han visualizado, algunas lo están haciendo, pero también se necesita el incentivo del estado con beneficios del que se le pide nada más que no tenga

una carga impositiva tan alta como la que se tiene y además a través del fomento de la capacitación de técnicos que estén disponibles al efecto.

2 - ¿Le perece que es factible reeditar un escenario del tipo de CARNES Entrerrianas, allá por los 90, que los productores estarían dispuestos a congregarse bajo la figura de un Protocolo, someterse a una certificación, en integrarse con la industria, para avanzar en la cadena de comercialización?

Si es factible, pero como decía al principio, la cadena de ganados y carnes tiene varios eslabones teniendo en cuenta el consumo interno y la exportación, lo de carnes entrerrianas fue uno de esos eslabones que sufrió la poca transparencia de la industria frigorífica, o la no transparencia, la estafa o el fraude en el cumplimiento económico del compromiso con los productores, y por ello quedó en el camino.

Sin embargo, creo que hay que aprovechar las estructuras que están y los recursos económicos como es el que representa el propio IPCVA, el estado provincial desde el Plan Ganadero, las cooperativas que tienen recursos y están poniendo técnicos a disposición de los productores ganaderos, no solo en la genética, sanidad, alimentación y en el asesoramiento de engordes a pasto, todo eso está, se necesita sí, la promoción de un estado activo y presente que fomente.

3 – cuál es su punto de vista respecto de que se generen (reediten) grupos de productores bajo la figura que fuera, y puedan generar sinergias con los frigoríficos, compromisos con la industria de avanzar en procesos de cumplimientos de protocolos, certificación, a través de un sistema de trazabilidad, que logre que este agregado de valor pueda ser distribuido en todos los eslabones de la cadena?

Sí, lo veo factible, pero también hay que partir de la base de que la sociedad agropecuaria es muy individualista, es decir que no le gusta compartir, no solo los éxitos sino también los recursos excedentes económicos que pueda dar esa actividad, por eso es tan difícil lograrlo. Hoy el ex frigorífico Nelson, FRIAR, aún en proceso de quiebra (Grupo Vicentín), está dando esa posibilidad a productores y grupos de productores, con participación en la exportación, haciendo su cuota parte.

En este sentido, no quiero dejar de señalar la falta que le hace a la provincia una industria exportadora entrerriana que esté a la altura de las necesidades de los productores y facilite este camino.

4 – Aceptando que pueda ser factible la conformación de grupos de productores unidos para agregar valor a su producción y avanzar en la cadena, asociándose a la industria, ¿cómo ves su predisposición a cumplir con protocolos de producción y a ser certificados?

Como dijimos el productor que parte de un piso de tecnificación y se encuentra en los cuartiles medios o superiores de productividad, está buscando encauzar estos sistemas. En cuanto a las certificadoras (empresas), hay que buscar certificadoras que no tengan un sentido individual sino también de conjunto, es decir no sólo buscar el beneficio propio sino el progreso general, buscar el bien común de los diferentes eslabones de la cadena que tiene que certificar.

5 – Todas las iniciativas de mejora de la ganadería son bienvenidas; ahora bien, hacia un futuro cercano deberá además la ganadería, demostrar el balance de carbono en sus sistemas productivos, ¿cómo visualiza este aspecto?

Desde el IPCVA hemos hecho un trabajo de investigación aplicada a la ganadería argentina, con el INTA, el INTI, con la UBA, la UNLP, que sirvió de base para ser presentado en la cumbre del clima en Glasgow, y de alguna manera desmitificar el impacto ganadero en la generación de los GEI, a la vez de demostrar el balance casi neutro que los sistemas ganaderos argentinos. Ahora estamos tratando de generar un sistema de certificación a los efectos de presentarlo al mundo. Fundamentalmente logró este estudio desviar el eje de la discusión del ambientalismo internacional en poner en el centro de la producción de GEI, a la ganadería mundial, y principalmente a la sudamericana.

CONCLUSIONES:

1 - Respecto de la visión sobre la predisposición de productores ganaderos al agrupamiento con fines de agregar valor y mejorar el resultado comercial de sus empresas.

En ganadería ratifican que costó armar grupos, generar confianza ya que más bien existe una tendencia a la desconfianza. En tanto en estos últimos 20 años la ganadería ha avanzado mucho en calidad y producción. Asimismo, en términos generales se debe reconocer que el principal motivo de convocatoria es la ventaja

económica. Lo que significa que la mayoría de los productores ganaderos aún hoy, perciben estas propuestas más como un negocio que como incorporarse a un sistema diferente, de mejora de su producción y comercialización. Hay una decisión económica por encima de un programa.

2 – Compromiso de los productores para cumplir con los protocolos y/o contratos

En la medida de que exista una ventaja económica, el productor responde, en la medida que esa ventaja económica se postergue mucho, los productores van a empezar ralentizar su decisión.

En carnes entrerrianas no se alcanzó a trabajar con el formato de protocolos, sino que sólo se limitó a remitir novillos del tipo Hilton, para cumplir con la cuota asignada.

Si es factible el compromiso, lo de carnes entrerrianas fue uno de esos eslabones que sufrió la poca transparencia de la industria frigorífica, o la no transparencia, la estafa o el fraude en el cumplimiento económico del compromiso con los productores, y por ello quedó en el camino.

3 – Grado de satisfacción con los resultados logrados y su relación con la futura producción

El balance general no resultó bueno, ahora la idea era buena, por dos razones: primero económicamente había un diferencial de precio y en segundo lugar se hacía un seguimiento o control de la carne en la faena, es decir siempre había un control por parte de carnes entrerrianas del proceso, eso era muy motivador. Debo decir que ese hecho ya generaba un plus.

Sí, lo veo factible, pero también hay que partir de la base de que la sociedad agropecuaria es muy individualista, es decir que no le gusta compartir, no solo los éxitos sino también los recursos excedentes económicos que pueda dar esa actividad, por eso es tan difícil lograrlo. La “alianza” con la industria es fundamental.

4 – Cuánto se avanzó (inserción en la cadena) hacia el destino final (góndola)

En el caso de carnes entrerrianas, no se avanzó más allá del frigorífico. Se consiguió la cuota Hilton, y se le acordó el negocio con la planta de faena, con una

generación de un “plus” (del orden de un 15%), sobre el precio de plaza del kilo de novillo Hilton.

El productor que parte de un piso de tecnificación y con progreso en productividad, está buscando encauzar estos sistemas. En cuanto a las certificadoras, hay que buscar aquellas que no tengan un sentido individual sino también de conjunto, es decir no sólo buscar el beneficio propio sino el progreso general, buscar el bien común de los diferentes eslabones de la cadena que tiene que certificar.

“CONSORCIO GANADERO CARNES DEL MONTIEL”

Desarrollo rural sustentable en la provincia de Entre Ríos (2008-2010).

En el mes de marzo 2008, con la ayuda económica y técnica de la Asociación Cultural para el desarrollo Integral (ACDI) y el apoyo del Gobierno de la Provincia de Entre Ríos, se comenzó a trabajar en un proyecto con el objetivo de consorciar y adherir a productores del sector ganadero entrerriano, para así diferenciar y valorizar su producción, lograr una integración vertical de la cadena de comercialización y de esta forma consolidar un modelo de desarrollo ganadero sustentable desde el punto de vista económico, productivo y ambiental, satisfaciendo los requerimientos del cliente en lo que hace al cumplimiento de las normas y/o estándares nacionales e internacionales, de calidad e inocuidad de los productos cárnicos, produciendo en condiciones pastoriles, teniendo en cuenta el bien estar animal, trazabilidad y seguridad alimentaria.

Para lograr estos objetivos se firmaron convenios de cooperación con el gobierno de la provincia de Entre Ríos y se trazaron objetivos específicos, como: Sensibilizar y capacitar a los productores para lograr asociaciones y producir en condiciones de inocuidad, trazabilidad y certificación, y de esta forma avanzar en la cadena de comercialización, tanto externa como interna y lograr un mayor valor en la producción. También se buscó vincular el proyecto con distintas instituciones e integrantes de la cadena de producción (criadores, invernadores y frigoríficos); y brindarle mayor difusión.

Trabajo de Sensibilización

Durante todo el 2008 se fueron realizando visitas (sensibilización) a productores de distintas partes de la provincia, y luego reuniones en prácticamente todos los departamentos. De esta forma se fueron sumando productores con la idea de conformar y formar parte de un consorcio ganadero con una estrategia productiva y comercial, para así valorizar su producción. A estos productores se les fueron realizando distintas visitas con el fin de caracterizar los establecimientos y capacitarlos en la producción de calidad de carne, no solo organoléptica, sino también con aseguramiento de inocuidad, trazabilidad y certificación.

Para lograr la adhesión de los productores, que es un punto en el que se debe trabajar mucho, y se requiere de varias reuniones entre sus pares y técnicos, se presentaron propuestas y objetivos claros que les redundarían en beneficios económicos en el futuro.

Las reuniones en las distintas localidades de la provincia se fueron realizando a partir de previos contactos locales con instituciones y referentes locales, en relación a la ganadería. Se realizaron en promedio dos o tres reuniones en casi todos los departamentos de la provincia, con un promedio de veinte o treinta productores por reunión, en estas reuniones se exponían las propuestas y los productores comenzaban con sus consultas, luego se iban registrando los productores que demostraban algún interés, a los cuales posteriormente se contactaban en forma personal y de acuerdo al interés que demostraban se los visitaba en su establecimiento.

Conformación del grupo

Luego que los productores se decidieron a participar, fueron firmando su adhesión y para esto se diseñó e implementó un protocolo de producción; este protocolo se generó para desarrollar una marca de carne de alta calidad, mejorar la competitividad y agregar valor a su producción ganadera tradicional, para satisfacer los requisitos de una cadena integrada de producción de carne de alta calidad en condiciones básicamente pastoriles y cumpliendo los mayores estándares de bienestar animal y seguridad alimentaria, para lo cual también se necesita un buen sistema de trazabilidad. Para ello el grupo ejecuta un sistema de control estricto de todos los factores que inciden en la calidad de la carne desde la producción primaria hasta la elaboración en la industria, en este protocolo estaban

todas las especificaciones relativas a la producción primaria, transporte y frigorífico, describiéndose los controles realizados por personal del grupo a lo largo del proceso de producción en los establecimientos ganaderos y de elaboración (sistema de autocontrol), también recibir auditorías externas realizadas por un organismo independiente.

El protocolo contenía aspectos de producción en los establecimientos, y transporte (bienestar animal y planillas de registros).

De los protocolos

1- Requisitos para los establecimientos productores:

Productor: inscripciones, compromisos y responsabilidades.

Información general del establecimiento

Personal, capacitación.

Bienestar animal

Registro y seguimiento de los animales. Trazabilidad

Alimentación

Sanidad

Requisitos de los animales para la conformación de lotes y remisión a faena

2-Requisitos para el transporte.

2-1 Aspectos de Bienestar Animal y planillas con información de la tropa.

Se desarrollaron distintas planillas para la información general del establecimiento, registro de haciendas, tratamientos, plan sanitario. Lograr la trazabilidad que fue el primer paso para poder acceder a una certificación, fue un punto complejo en el que se trabajó mucho con los productores, para esto ACDI desarrollo Traza.ar.

Traza.ar es un sistema para gestionar y custodiar la información agroalimentaria de la carne bovina en forma ágil y segura. El servicio que le brindó al consorcio, era captura del dato, transferencia del dato, custodia del dato,

procesamiento del dato y disponibilidad de información a través de www.trazar.org.ar.

En el 2009 se siguen sumando nuevos productores, sensibilizándolos, capacitándolos y haciendo nuevas reuniones en distintos departamentos de la provincia. También se realizaron reuniones con el gobierno de la provincia, el cual brindo su apoyo, y con un grupo de productores de Santa Fe (PROGAN) consolidado y con experiencia (creado en el 2003) en exportación y consumo interno; este grupo sigue actualmente funcionando como tal, con cuota Hilton otorgada, con integración de productores invernadores y criadores, este grupo fue de gran apoyo para el consorcio del Montiel ya que es una entidad con mucha experiencia en cuanto al manejo grupal de productores, como así también en lo comercial; Con una gran predisposición en asesoramiento, compartir información y su experiencia. Este grupo también se originó a partir del ACDI en años anteriores.

Conformación para la comercialización

Ese mismo año se decide conformar una cooperativa, la cual se registró bajo el nombre de Cooperativa Agropecuaria de Productores de Carnes de Entre Ríos Limitada, conformada por más de veinte productores. Luego de evaluar y discutir distintos logos y nombres, también se decide registrar y patentar la marca “Carnes Del Montiel”; todo esto con la idea de solicitar cuota Hilton y comenzar a comercializar carne.

Se realizó un relevamiento para saber de la disponibilidad de novillos pesados a terminarse a mediado de ese año, al mismo tiempo los productores firmaban un acuerdo de entrega de determinada cantidad de novillos para esa fecha aproximada.

El día 02/12/2009 se presentaron los pliegos y antecedentes de la Cooperativa Agropecuaria de productores de carnes de Entre Ríos, y el día 05/02/2010 se logró la adjudicación de 33 toneladas de máximo y 22 de mínimo, de cuota Hilton.

Integración en la cadena

A comienzo del 2010 se realizaron visitas a distintos frigoríficos con el fin de evaluar donde realizar la faena y cumplir con la cuota, luego de esto se determinó

y se logró un acuerdo de faena a fason con el frigorífico ubicado en San Lorenzo provincia de Santa Fe, de la empresa Industrias Frigoríficas Mattievich S. A. Los productores con intenciones de exportar se fueron registrando y se fuero visitando cada uno de ellos con el fin de ver las tropas y programar las cargas.

Agregado de Valor

El día 10/05/2010 se comenzó realizar la faena en el frigorífico Mattievich de 296 novillos con un peso promedio de la media res de 141kg, también los días 26/05 /2010 y 27/06/2010, se faenaron otros 308 novillos con un peso promedio de la media res de 159,5 kg. El total de novillos faenados fue de 604 con un promedio de 150,5 kg de la media y 181.946 kg en su totalidad.

La comercialización se realizó por medio de Bróker (empresa exportadora), de esta manera, se exportó como Hilton un total de 34.052 kg envasado al vacío bajo la marca de Carnes del Montiel, de los cortes bife angosto, bife ancho, corazón de cuadril y lomo a U$S 15.900 la tonelada, tapa de cuadril a U$ 9.500, peceto a U$S 4.400, nalga de adentro, bola de lomo, cuadrada a U$S 4.500 la tonelada, el destino de esa carne fue Holanda y Alemania, a estos valores se les descontaba el 18% por derechos de exportación.

La comercialización se fue demorando un poco porque en ese momento se necesitaba la aprobación de los Roes y había algunas demoras en ese sentido.

También se exporto 29.061 kg a Rusia, aguja, brazuelo, cogote, garrón, paleta con chingolo, pecho, tortuguita, trimming, todo esto congelado, a un valor promedio de U$S 4.000, menos el 18 %. El saldo de los kilos que no se exportaron (118.833 kg) se comercializaron en el mercado interno por medio de distintas empresas comercializadoras y distribuidoras del mercado interno, los valores promedio estuvieron entre los $ 14 a $ 4. Todas las operaciones comerciales se realizaron bajo la firma de la Cooperativa de productores del Montiel.

Certificación

También se comenzó a ver y analizar la posibilidad de realizar un acuerdo con la empresa certificadora Organización Internacional Agropecuaria (O.I.A.), con la finalidad de poder certificar nuestro protocolo de calidad (lo cual no se llegó a realizar), solo se realizaron auditorías internas con el fin de adecuarlas a las auditorias de la O.I.A. Esto se debió a que no se solicitó cuota para el año 2011 y los productores comenzaron a desanimarse y se abandonó el proyecto.

El objetivo de la cooperativa era la de seguir avanzando en la cadena de comercialización, lograr hacer acuerdos con abastecedores de restaurantes y hoteles, de hecho, se realizaron reuniones con empresas que abastecían en Europa. Otro objetivo era el de conseguir más volumen de cuota y por lo tanto sumar más productores, como así también avanzar en la comercialización del mercado interno, se llegó a tener reuniones con la gente del mercado central, con la finalidad de tener una boca de expendio con el fin de integrar el saldo de la exportación y también vender otras categorías de consumo.

Amenazas del Proyecto

No se pudieron concretar las negociaciones con empresas abastecedoras europeas, a pesar de haber tenido reuniones con varias de ellas, debido a los problemas de *falta de agilidad comercial e incertidumbre* que se generaban en ese momento para un producto perecedero como la carne, debido a que había que logra la aprobación de los ROE, lo cual se podía lograr en tiempos no determinados, esto también demoraba las entregas y por lo tanto el abastecimiento en tiempo y forma a las empresas exportadoras, todo esto también generaba falta de confianza y una desvalorización del producto, por lo cual se volvía un negocio no rentable.

En paralelo a lo descripto en cuanto a producción y comercialización, se avanzó y se concretó la compra de la planta frigorífica JBS Argentina S.A. de San José, Entre Ríos, con el apoyo del gobierno de la Provincia y de la Nación a través de un crédito del bicentenario.

En ese contexto de incertidumbre que había para la exportación de carne, los productores se fueron desanimando y por lo tanto se decidió no solicitar una nueva cuota, esta situación llevo a que los productores fueran saliendo del consorcio, y se sumaron nuevos actores con intenciones de formar parte de la compra del frigorífico, pero ya solo enfocado en la industria frigorífica, por lo que los productores que originalmente participaron de la exportación, con la finalidad de agregar valor a su producción, terminaron saliendo del consorcio.

Entrevistas: “Consorcio Ganadero del Montiel”

Entrevista a productores que participaron del consorcio (luego cooperativa) “Carnes del Montiel”

XAVIER, Jorge Alberto. Médico Veterinario y Productor ganadero del Departamento Villaguay; Entre Ríos.

1- Experiencia sobre la predisposición de los productores para conformar un consorcio

Consultado sobre este aspecto, manifestó que siempre ha tenido una predisposición a trabajar en forma integrada, pero que la mayoría de los productores no tienen esa misma predisposición.

2- Compromiso de los productores para cumplir con los protocolos y contratos.

Cumplir con los protocolos fue un desafío, pero solo fue una cuestión de organizarse y por supuesto que se respetó los convenios firmados, tanto de respetar los protocolos como de entregas.

3- Grado de satisfacción con los resultados logrados y su relación con la futura producción.

Fue muy satisfactorio el hecho de logra formar la cooperativa, conseguir la cuota, cumplirla en tiempo y forma, pero no fue bueno el resultado final, ya que económicamente no nos fue bien y no tuvimos la continuidad.

4- Cuanto se avanzó en la cadena comercial, hacia el destino final (góndolas)

Llegamos a comercializar con empresas exportadoras e internamente con distintos abastecedores, no logramos comercializar en forma directa.

MEICHTRY Aldo Rubén; Productor Agropecuario

1- Experiencia sobre la predisposición de los productores para conformar un consorcio.

En el caso particular mío, yo siempre participe de una cooperativa arrocera, así que siempre me ha interesado la posibilidad de trabajar en consorcios de productores, en este caso en relación a la ganadería, así que de inmediato me pareció una idea interesante, lo hablamos con mi hijo y decidimos sumarnos. Para otros productores seguramente fue una decisión que les llevo algún tiempo, ya que por lo general el productor ganadero es más individualista y le cuesta asociarse.

2- Compromiso de los productores para cumplir con los protocolos y contratos.

El hecho de pasar a formar parte de un consorcio ya sabes que te tienes que amoldar a las normas o reglas que se decidan entre todos, estos protocolos que decidimos hacer no eran tan difíciles de cumplimentar, y por lo tanto es lógico que también cumplas con los compromisos firmados, y así fue en todos los casos de los productores que se sumaron.

3- Grado de satisfacción con los resultados logrados y su relación con la futura producción

Los resultados no fueron los esperado, ya que la idea era la de consolidar y agrandar el consorcio, pero en ese momento se fue complicando demasiado la exportación de carne y eso nos quitó la posibilidad de seguir avanzando y también desalentó a los productores. Todos los productores ya estábamos preparando los novillos para el próximo año.

4- Cuanto se avanzó en la cadena comercial, hacia el destino final (góndolas)

Se comercializo con exportadores, pero no logramos hacerlo en forma directa, ya que esa era la idea para etapas sucesivas. En el mercado interno lo mismo, y se pensaba en llegar a distribuir en forma directa.

GRACHINSKY Héctor; Productor (presidente del consorcio)

1- Experiencia sobre la predisposición de los productores para conformar un consorcio.

En mi caso particular me pareció una idea interesante la idea de integrarnos con el fin de poder comercializar en forma directa, sabiendo que los valores

internacionales de la carne siempre son buenos en relación al mercado interno y esa diferencia siempre queda en manos de la industria frigorífica; a parte la idea era la de hacer una carne diferencial con un protocolo, certificación, trazabilidad. En lo que respecta a trazabilidad yo comencé a identificar 500 vientres con bolos intraruminales, bajo la plataforma de Traz.ar,

2- Compromiso de los productores para cumplir con los protocolos y contratos.

El hecho de sumarnos entre los productores, ya sabemos que tenemos compromisos que respetar y cumplir; Aparte los protocolos y compromisos los discutimos y los definimos entre todos. Todos los productores que nos sumamos siempre tuvimos la voluntad de cumplir con los compromisos asumidos y de hecho así fue.

3- Grado de satisfacción con los resultados logrados y su relación con la futura producción.

Los objetivos iniciales se cumplieron, conformar el consorcio, obtener cuota Hilton, armar los protocolos, certificar los establecimientos, cumplir con la cuota; pero no pudimos avanzar en las otras etapas, que eran la de en obtener más volumen de Hilton, agrandar el consorcio, comercializar en forma directa, trazar y certificar todos los establecimientos.

En eses momento la exportación estaba muy complicada, no había certeza de poder concretarlas y los compradores necesitan tener seguridad de entrega.

4-Cuanto se avanzó en la cadena comercial, hacia el destino final (góndolas).

En ese sentido no llegamos a comercializar en forma directa; intentamos avanzar en poder comercializar en forma directa, de echo tuvimos reuniones con abastecedores de cadenas de hoteles y restaurantes europeos, también con abastecedores locales, incluso tuvimos reuniones con gente del Mercado Central con la finalidad de tener un lugar de venta directa. Pero debido a todas las complicaciones que había en ese momento para poder exportar, no pudimos lograr preacuerdos y los productores se fueron desanimando, por lo que se decidió no

volver a solicitar Hilton y por lo cual los productores se desanimaron, ya que el objetivo inicial del consorcio siempre fue el de exportar los cortes de alto valor e integrar el resto en el mercado interno.

MEICHTRY Gustavo; Productor Agropecuario

1- Experiencia sobre la predisposición de los productores para conformar un consorcio.

Yo siempre he tenido una formación cooperativista, por lo que junto a mi padre nos pareció una buena iniciativa la de juntarnos para poder integrar la cadena comercial, en el resto de los productores tal vez les costó algo más sumarse.

2- Compromiso de los productores para cumplir con los protocolos y contratos.

Los productores que tomamos la decisión de participar de la cooperativa estábamos de acuerdo en cumplir con los protocolos que nosotros previamente habíamos consensuado y habíamos tenido en cuenta que sea un protocolo cumplible y que sirva para darle un valor agregado a nuestra producción, también asumimos un compromiso de cumplir con las entregas de hacienda.

3- Grado de satisfacción con los resultados logrados y su relación con la futura producción

La experiencia fue sumamente positiva ya que logramos los objetivos iniciales que eran los más complicados, lástima que todo ese esfuerzo y entusiasmo que teníamos se quedaron en el camino debido a todas las complicaciones que había en ese momento para concretar cualquier exportación, lo que dificultaba hacer acuerdos y compromisos con los exportadores en forma directa.

De haber tenido un contexto algo más favorable seguramente hoy tendríamos una cooperativa consolidada en el mercado externo e interno, con un número de productores grande, ya que se había generado una expectativa importante con los productores que conformamos la cooperativa y muchos otros que querían sumarse.

4- Cuanto se avanzó en la cadena comercial, hacia el destino final (góndolas).

El avance en la cadena comercial fue importante ya que logramos exportar e integrar el resto en el mercado interno. La idea era la de avanzar a comercializaciones directas tanto externa como interna en próximos años, también se estaba programando tener bocas de expendió de la cooperativa, también estuvimos evaluando la posibilidad de armar una distribuidora.

Las expectativas eran grandes, pero lamentablemente no era el momento o contexto oportuno y perdimos esa gran oportunidad a pesar de haber avanzado mucho en lo que era la parte más difícil, juntar los productores y formar la cooperativa, conseguir Hilton, registrar marca; también ya teníamos un relevamiento muy importante de novillos para faenar en la próxima cuota Hilton, con más productores queriendo sumarse.

CONCLUSIONES

1- Experiencia sobre la predisposición de los productores para conformar un consorcio

Por lo general el productor ganadero es más individualista y le cuesta asociarse. Aun así, cuando hay una idea interesante la oportunidad de integrarnos con el fin de poder comercializar en forma directa, sabiendo que los valores internacionales de la carne siempre son buenos en relación al mercado interno y esa diferencia siempre queda en manos de la industria frigorífica;

2- Compromiso de los productores para cumplir con los protocolos y contratos.

Cumplir con los protocolos fue un desafío. Al pasar a formar parte de un consorcio, sabes que hay que amoldar a las normas o reglas que se decidan entre todos y como el Protocolo es consensuado, no hay problemas de cumplimiento e igualmente con los contratos.

3- Grado de satisfacción con los resultados logrados y su relación con la futura producción

La experiencia fue sumamente positiva ya que los objetivos iniciales se cumplieron, conformar el consorcio, obtener cuota Hilton, armar los protocolos, certificar los establecimientos, cumplir con la cuota; pero no pudimos avanzar en las otras etapas. De haber tenido un contexto algo más favorable seguramente hoy tendríamos una cooperativa consolidada en el mercado externo e interno, con un número de productores grande

4- Cuanto se avanzó en la cadena comercial, hacia el destino final (góndolas)

El avance en la cadena comercial fue importante ya que logramos exportar e integrar el resto en el mercado interno. Las expectativas eran grandes, pero lamentablemente no era el momento o contexto oportuno y perdimos esa gran oportunidad.

IDEAS FUERZA EN AMBOS PROGRAMAS

1 – La convocatoria a la conformación de programas de diferenciación, debe tener en cuenta que “tiene que haber un incentivo económico”.

2 - Hay una decisión económica por encima de un programa.

3 – Es factible armar un sistema de diferenciación. Una vez logrado el factor asociativo, el cumplimiento de obligaciones es un hecho.

4 – Hay que apalancar la idea de asociarse en productores líderes.

5 - La sociedad agropecuaria es muy individualista, no le gusta compartir, no solo los éxitos sino también los recursos excedentes económicos que pueda dar esa actividad. A pesar del individualismo del productor, cuando hay una idea interesante, la oportunidad de asociarse y cumplir objetivos, es factible.

6 - La “alianza” con la industria es fundamental.

7 - Hay un rescate positivo de la experiencia y del reconocimiento de logros.

8 - Conjugar el interés; los acuerdos; la oportunidad; el compromiso, en un escenario “favorable”, garantiza resultados positivos y consolida el crecimiento.

CAPÍTULO 3 - ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS PARA UN PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN DE CARNES

3. Análisis de alternativas para un programa de certificación de carnes

INTRODUCCIÓN

La decisión de plantear esta propuesta de trabajo nació de la visión de las autoridades del Ministerio de Producción Turismo y Desarrollo Económico de Entre Ríos de acercar a la cadena de la carne vacuna provincial, productores e industriales, la necesidad de valorizar el sector productivo provincial más antiguo e importante en la generación de valor, el de la carne bovina, según el criterio de la cadena productiva y por tanto, de la creación de valor agregado a través de la integración del proceso de elaboración.

La incorporación de TECNOLOGÍA en el agro, en el sentido de la direccionada a las Innovaciones en busca de agregado de valor a producciones tradicionales, pero esta vez no con un enfoque productivista, sino con “otro” enfoque, inteligencia aplicada: Información + Confianza. El Campo va a empezar a exigir pronto, de estas innovaciones por el proceso que se viene desarrollando de “achicamiento” de las superficies de explotación familiares.

Argentina viene sufriendo un proceso de reducción de superficies de explotación en los campos, de alrededor de 200 hectáreas por familia, ricos patrimonialmente, pero limitados en “flujo de caja”. La diversificación de las actividades y la innovación de los procesos y productos, serán la clave para el desarrollo sustentable del nuevo agro a desarrollar.

Nos hemos puesto como objetivo la valorización de los recursos naturales, de las capacidades productivas y de las actividades ya existentes a través de una intervención específica de transferencia de know-how y tecnología que permitiera a los operadores del sector asomarse al mercado local e internacional, con herramientas competitivas.

La pretensión de este proyecto es poner en evidencia como la generación de valor a través del trabajo del hombre sea perfectamente compatible con la valorización de los recursos naturales de una provincia. El desafío es demostrar que el desarrollo sustentable es posible.

Interacción Público-Privado como generador de progreso ganadero

La visión para que el MPTyDE formulara y lograra la aprobación del CFI, de la presente Asistencia Técnica, comprueba en la práctica, la eficiencia de acciones innovadoras de intervención pública que permitirán extraer herramientas para desarrollar acciones concretas en el sector. Un objetivo general de una intervención pública en la ganadería, bien podría ser el de aumentar la competitividad del subsector sobre bases sostenibles: vender más y mejor, para lo cual debería mejorar las "formas" en que el producto llega al consumidor. A la vez, debería procurarse que esa trayectoria fuera consistente con un aumento en el resultado privado, de la mayor parte posible de los ganaderos.

¿Cómo se visualizaba el proceso de "mejora de la ganadería entrerriana" en la fase de formulación del proyecto? Básicamente a través de un acuerdo entre los eslabones de la cadena (producción/industria), de manera de encauzar compromisos de mercados (internos/externos), en busca de agregado de valor mediante un producto "diferenciado". La búsqueda de este liderazgo en la comercialización debería incluir o profundizar algunos procesos incipientes como la demanda por carnes de calidad superior, o al menos especificada (Etiquetada con Información sobre sistemas particulares de crianza y engorde, edades de faena reducidas, Buenas Prácticas Ganaderas, etc.), con trazabilidad y Certificación.

La realidad parecería indicar que las señales emitidas hasta ahora por el mercado no han sido suficientes para generar una respuesta homogénea de toda la cadena, al menos en los ritmos y magnitudes esperados a nivel público y privado, si bien es cierto hoy, algunos eslabones (cría, recría y engorde a pasto) ven una recomposición de precios, no paso lo mismo con los encierres ni con la industria. Por eso es que se proponen acciones explícitas de intervención. Por un lado, se le asigna importancia fundamental a la mejora en la transmisión de señales de mercado "hacia atrás". En ese sentido, las mejoras deben concentrarse en la calidad de la Información de lo que se entrega al mercado generada en cada establecimiento ganadero; la Identificación Individual; el desarrollo de procesos de mejora en la transmisión de información, tales como la integración vía asociación u otras formas organizativas (eventualmente basadas en innovaciones jurídicas), en el marco normativo son consideradas decisivas; y el proceso de Certificación.

Esas innovaciones, y la generación de confianza acerca de la persistencia del marco normativo, son las que a juicio de esta asistencia requerían de estímulos para emitir señales claras de que se está dispuesto a mantener el rumbo, y que las directrices que se señalen en forma incipiente por la Mesa Ganadera Provincial, (estado y sector privado), merecen ser seguidos en forma masiva. Estos estímulos están contenidos en el Plan Ganadero Provincial, es precisamente en ese marco en el que se desarrollará primariamente el eventual proyecto de diferenciación de carnes.

El consenso acerca de estas definiciones resultará relevante para optar por un Sistema de Diferenciación de Carnes que pretenda ser inclusivo para todo tipo de producción ganadera, no formular un proyecto convencional de corte compensatorio en términos de precio, sino destinado a tener efectos impactantes en la conformación o consolidación de una matriz de comercialización de carnes, que si bien no pretende ser innovadora, sí será moderna y dinámica tal como lo exige una demanda dispuesta a convalidar el "valor agregado".

Lo que pretenderá exponer este trabajo será la demostración de modelos/experiencias exitosas, que bien podrían trasladarse y/o adaptarse a la ganadería comercial de la provincia, en cualquiera de sus modalidades, incluyendo a los demás eslabones de la cadena de ganados y carnes.

El presente trabajo pretende entonces intervenir desde el análisis de la cadena en sus tres tipos de elementos constitutivos: 1) Las relaciones técnicas, representadas por las transformaciones que sufre un insumo o materia prima a lo largo de un proceso, (BPG) basadas en relaciones de tipo técnico-productivo 2) Las relaciones económicas y financieras, que se establecen entre las diferentes etapas del proceso productivo-comercial y 3) Las relaciones estratégicas, que vinculan a los diferentes eslabones/actores a través de las decisiones de inversión en el tiempo, de los objetivos comerciales y del período de planeamiento-organización.

Cadena de Ganados y Carne: conceptos

El enfoque de cadena de abastecimiento o supply chain approach estudia la serie de eslabones que colectivamente define la naturaleza, el carácter y el valor del producto al momento en que es recibido por el consumidor (Peterson et al. 2000). Por lo tanto, la cadena incluye todas las actividades científicas, productivas, comerciales, técnicas, estructurales y de política involucradas en la satisfacción de una necesidad del consumidor por el producto. Entre ellas encontramos: su producción, su almacenamiento, su empaque, su comercialización, su venta, transporte y todas aquéllas internas a la cadena e internas a los agentes.

Podemos decir que el enfoque de cadena de valor se refiere a la colaboración estratégica de las empresas con el propósito de satisfacer objetivos específicos de mercado en el largo plazo y lograr beneficios mutuos para todos los eslabones. Se define como "una alianza vertical o red estratégica entre una cantidad de organizaciones empresarias independientes dentro de una cadena de abastecimiento" (Hobbs et al. 2000).

En Argentina, Lacelli (et al 2000) realizaron un exhaustivo análisis del subsistema bovino santafesino, utilizando el análisis de cadena productiva. Bisang R. (2003) utilizó el enfoque de tramas o redes productivas para indagar las causas por las cuales el sector carnes bovinas no lograba establecer una red coordinada entre los diversos agentes, capaz de generar sinergias positivas para sus integrantes y expresar su potencial. Postuló la hipótesis sobre la incapacidad de generar un conjunto de acuerdos básicos entre los diversos actores que operan en las distintas etapas.

Ahora bien, no se trata aquí de realizar un estudio de la cadena de ganados y carnes de la provincia de Entre Ríos, sino tener bien claro que sin el pleno funcionamiento de esta cadena tal como lo define Hobbs, o se interroga el mismo Bisang, será muy difícil plantearse el éxito de implantar un sistema “Sustentable” de diferenciación de producto que logre tanto penetrar mercados como mantenerse en el tiempo y crecer.

Este es el desafío que se plantea el MPTyDE para trabajar en conjunto con la Mesa de Ganados y Carnes provincial, al que pretenderemos brindarles las herramientas suficientes como para trazar un camino que deje sentada las bases para el crecimiento y diferenciación de la ganadería entrerriana, marcando un punto de partida y oportunidades para todos y cada uno de los actores de la cadena, principalmente los eslabones primarios que es allí donde se consolidará el desarrollo territorial y la gobernanza del sistema.

Diagnóstico

Si bien se pretende elaborar una propuesta de diferenciación y certificación de carne bovina, y en este capítulo anterior, nos ocupamos del desarrollo de antecedentes de experiencias similares en el territorio, de opiniones de los actores de la cadena, antecedentes, sistemas de comercialización; no es posible soslayar la coyuntura que atraviesa el país por estas horas, en materia de un deterioro económico multicausal, con la pandemia como eje de éste, el estado nacional interviniendo la cadena de comercialización y exportación de carne bovina, tratando de contener los precios internos con medidas que el sector no ve como efectivas,

ya que fueron ejecutadas en otros momentos y no solo que no dieron el resultado buscado si no que le causaron un gran daño a la ganadería y a la cadena en su conjunto.

Asimismo, estamos convencidos que la intención del gobierno provincial de ofrecer colaborar en la propuesta de un escenario que mejore la performance del negocio ganadero para bien del conjunto de actores de la cadena, será bien visto y constituyen las señales que se esperan desde el sector, precisamente que el estado promueva mayor producción de carne y estimule las exportaciones; ayudando a transformar de esta manera la matriz de exportar soja y maíz, privilegiando exportar más carne bovina, aviar y porcina, sin descuidar el abastecimiento interno, tan importante para la idiosincrasia argentina.

Es por ello que este camino de la construcción positiva que propone la provincia, del diálogo y la acción conjunta, representa la esencia propositiva de un gobierno preocupado y ocupado por aumentar la producción, las exportaciones, la generación de divisas genuinas, de mayor trabajo, de mayor equidad.

3.1 INDICACIONES GEOGRAFICAS, DENOMINACIONES DE ORIGEN Y BUENAS PRÁCTICAS AGROPECUARIAS. FACTIBILIDAD Y ALCANCES PARA LA GANADERÍA PROVINCIAL.

3.1.1 INDICACIONES GEOGRAFICAS y DENOMINACIONES DE ORIGEN

Merece un tratamiento especial este punto, ya que en la provincia se trabajó una instancia de Denominación de Origen “Carnes Entrerrianas” (1995) que nunca terminó de consolidarse como tal y hoy no aplicaría en las mismas condiciones en el marco de la legislación vigente; asimismo, sigue instalado en el inconsciente de los productores entrerrianos aquel hito y figura como un servicio de certificación en la página web de la FUCOFA (Fundación de lucha contra la Fiebre Aftosa).-

Por ello se definen en los párrafos siguientes los alcances de las Indicaciones Geográficas y las Denominaciones de Origen para posteriormente concluir acerca de la factibilidad de implementación en la ganadería provincial.

Denominaciones de Origen

El concepto Denominación de Origen no es nuevo. Resulta obvio pensar que, hablando de productos agrícolas o alimenticios, ***las características geográficas de cada lugar*** —suelo, temperatura, humedad, altitud sobre el nivel del mar y clima— se reflejan en el sabor, el color y la calidad de los ingredientes, ***y que los factores humanos*** —tradición, especialización en determinado arte u oficio— y la utilización de ciertos procesos en la elaboración de cada región, otorguen un carácter distintivo al producto final. Cuando estos principios son constantes y regulados, podremos hablar de Indicaciones Geográficas y Denominación de Origen

El vino es una de las bebidas más antiguas que se conocen y de la mano de la civilización, la viticultura y la vinificación se hicieron totalmente sofisticadas en **Egipto**, entre los años 3100 y 2700 a.C. La tumba de Tutankamón entrego mucha información. Entre las riquezas con las que fue enterrado había ánforas de vino, bebida muy apreciada en el antiguo Egipto: tenía un precio hasta diez veces superior al de la cerveza. Esas ánforas estaban marcadas con sellos que indicaban el tipo de uva, incluían el nombre del producto (vinos de autor), de la cata, a través de la inclusión de tres niveles de calidad, y de la denominación de origen. En los tapones de las vasijas que contenían vino de este periodo se han encontrado jeroglíficos que significan «uva, viñedo o vino». Estos logogramas y otros signos, constituyen **las más tempranas etiquetas del mundo.** Más tarde, en Malakata —al oeste de Tebas— en el palacio de Amenhotep III, fueron halladas unas 1.400 ánforas que datan del 1350 a.C. que alguna vez contuvieron carne, cerveza, grasa, aceites, leche, miel, incienso, frutas, y vino. A excepción de la carne, este último fue la más frecuente mercadería enlistada en los *ostraka (*Concha o fragmento de cerámica sobre el que se escribía.) con 285 piezas, es decir, 20 por ciento del total.

Como lo hace una etiqueta moderna, los ***ostraka*** proveían de una gran cantidad de información importante acerca de la producción y del tipo de vino que cada ánfora contenía. La palabra egipcia para vino —***ỉrp***— fue algunas veces modificada por los calificativos «genuino», «bueno», «muy bueno» e incluso, «muy,

muy bueno», como una garantía adicional a la calidad del vino. El año del reinado en el cual la bebida fue presentada al faraón fue también cuidadosamente anotado. Asimismo, los **ostraka marcan una región de procedencia en particular**: la del Río Oeste, el cual rodeaba la región noroeste del delta del Nilo, como la principal área de producción y vinificación de la uva; otras áreas mencionadas eran Perhebyt, al centro del Delta; Tjaru, al noreste del Delta; Memphis y los oasis del desierto occidental.

Los arqueólogos determinaron que había varias zonas de vinos de prestigio, las de la zona de Alejandría, con nombres como Antilla, Taeniónico y, sobre todo, Mariut, y más al sur, en el valle, con Tebaida y Coptos como zonas más reconocidas. La refinada oligarquía romana también reconocía los vinos por sus orígenes y por sus productores y, más adelante, se dan muchos casos de ciudades y comarcas que delimitaban zonas de producción, aunque sobre todo era por motivaciones fiscales y de protección del producto propio frente a la competencia de vinos foráneos.

A finales del siglo XIX se empieza a poner en valor por parte de productores y comerciantes que en determinados países y zonas concretas (Francia, en las zonas donde se producía champán y coñac, España en la zona de Jerez y Portugal en la zona de Oporto) se dan unas circunstancias naturales históricas que, ligadas a una determinada forma de hacer por parte de quienes en ellas producen y elaboran un producto concreto de esa zona, permiten que los productos obtenidos en ellas sean reconocidos por su especial calidad, lo que permite además que su valor en el mercado sea superior a los productos de la competencia. Comienza así a reivindicarse la diferenciación de los productos por su indicación de procedencia, embrión del concepto **Denominación de Origen**. Se suele atribuir el primer encuadre de denominación de origen similar al actual, a la delimitación de la zona productora del oporto que hizo el marqués de Pombal en 1761, aunque también se referencia que en 1725 Burdeos ya había dibujado el mapa de sus diferentes zonas de producción y aunque también los toscanos y los húngaros discrepan, esta región es a menudo citada como la denominación de origen vinícola más antigua.

3.1.2 EL ARREGLO DE LISBOA-ANTECEDENTES

En 1883 se logró el primer intento de tutela internacional con la creación de la Liga Internacional para la Protección Mutua de la Propiedad Industrial reunida en París, pero la protección obtenida fue insuficiente y vaga, por lo que se amplió con el arreglo de Madrid de 1891. En 1935 en Francia se creó el **Institut National des Appellations d'Origine** —**INAO**—, un organismo público que reúne a los

representantes de la administración oficial —agricultura y finanzas— con los profesionales del vino —viticultores y negociantes—, y que tiene como objetivo el mantenimiento y mejoramiento de los vinos y los aguardientes franceses.

Su función es, principalmente, definir las reglas para las plantas de vid, variedades de uvas y los vinos, para obtener la Denominación de Origen. Su misión se prolonga al extranjero, donde el INAO defiende los intereses de las denominaciones francesas. Gracias a la incesante y vasta labor de este instituto, la doctrina francesa de la Denominación de Origen se ha impuesto en toda Europa, y ***Francia es sin duda el país que más fuertemente ha regulado el sistema de Denominaciones de Origen*.**

Años después, se realizó una convención internacional en Stressa, Italia, el 1 de junio de 1951 —complementada en La Haya el 18 de julio del mismo año—, para el empleo de las Denominaciones de Origen. La **Oficina Internacional de la Propiedad Industrial** propuso un nuevo pacto que dio origen al ***Arreglo de Lisboa de 1958, que es el marco internacional sobre el cual se reconocen las Denominaciones de Origen***.

Para que una **Denominación de Origen** tenga derecho a la **protección internacional**, debe satisfacer dos requisitos:

1. Gozar del reconocimiento y la protección interna del Estado que la solicita, previamente a la solicitud internacional, y
2. Estar inscrita en el **Registro Internacional de Denominaciones de Origen** con sede en la ciudad de Ginebra, Suiza

3.1.3 QUE SON LAS INDICACIONES GEOGRAFICAS Y LAS DENOINACIONES DE ORIGEN.

Una ***indicación geográfica*** es un signo utilizado para productos que tienen un origen geográfico concreto y poseen cualidades o una reputación derivada específicamente de su lugar de origen. Por lo general, una indicación geográfica consiste en el nombre del lugar de origen de los productos. Es importante que las cualidades y la reputación u otra característica del producto sean atribuibles a dicho lugar. Habida cuenta de que dichas cualidades dependen del lugar, cabe hablar de "vínculo" específico entre los productos y su lugar de producción original.

Un ejemplo típico de indicación geográfica son los productos agrícolas que poseen cualidades derivadas de su lugar de producción, extracción o cultivo, y que están sometidos a factores locales específicos como el clima y el terreno. El hecho

de que un signo desempeñe la función de indicación geográfica depende de la legislación nacional y de la percepción que tengan de ese signo los consumidores

Una ***denominación de origen***, además de cumplir con esta vinculación entre el lugar geográfico y la caracterización del producto, necesita acreditar la presencia de factores naturales y factores humanos característicos del lugar de origen de los productos, como técnicas y tradiciones de elaboración específicas. Por lugar de origen se entiende una ciudad, un pueblo, una región, un país, etc.

Las indicaciones geográficas y las denominaciones de origen protegen productos originarios del país o de una región o localidad y están contempladas dentro de los denominados, genéricamente, ***Indicadores Geográficos Calificados (IGC).*** Un Indicador Geográfico Calificado es un signo utilizado para identificar productos que tienen un origen geográfico concreto y poseen cualidades o una reputación derivada específicamente de este lugar de procedencia***, siempre que tengan una calidad, reputación u otra característica imputable a su origen geográfico.*** En el caso de las denominaciones de origen, ***deben presentar además factores naturales y humanos que inciden en la caracterización del producto.***

Las IG y las DO constituyen en nuestro país el sistema legal utilizado para la protección y el reconocimiento de una calidad diferenciada existente. En este sentido, como derechos de propiedad industrial constituyen verdaderos signos distintivos. En tal sentido, estos “signos” o “sellos” permiten certificar gráficamente -en los distintos mercados- los atributos que ostentan ciertos productos merced a su vinculación con su origen más allá del espacio y el tiempo, y simultáneamente acordar una protección y diferenciación que les confieren mayor valor agregado. Actualmente la protección que implica el reconocimiento de una indicación geográfica o de una denominación de origen puede alcanzar cualquier tipo de producto, no sólo agrícola, siempre que cumpla con los requisitos legales previstos.

3.1.4 RELACIÓN ENTRE LAS INDICACIONES GEOGRÁFICAS Y LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN

Tanto la indicación geográfica como la denominación de origen son derechos de propiedad industrial que identifican un producto como originario del país o de una región o localidad del territorio nacional, cuando la calidad, reputación u otra característica del mismo sea imputable, fundamentalmente, a su origen geográfico. Sin embargo, en la denominación de origen, se atiende además o se toma en consideración otros factores naturales y humanos que incidan en la caracterización del producto.

La denominación de origen es un tipo especial de indicación geográfica que por lo general consiste en un nombre geográfico o una designación tradicional utilizada para productos que poseen cualidades o características específicas que cabe atribuir principalmente al entorno geográfico de producción. En el concepto de indicaciones geográficas quedan comprendidas las denominaciones de origen.

3.1.5 QUÉ DIFERENCIA HAY ENTRE LAS INDICACIONES GEOGRÁFICAS Y LAS MARCAS. OMPI (ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL)

Las marcas son signos que utilizan las empresas para diferenciar sus productos y servicios de los de las demás empresas. Las marcas confieren a sus propietarios el derecho a impedir la utilización de la misma por terceros. Con frecuencia, las marcas consisten en nombres o designaciones arbitrarias. Las indicaciones geográficas indican a los consumidores que el producto procede de un lugar determinado y posee ciertas características debidas a dicho lugar de producción. Pueden ser utilizadas por todos los productores que fabriquen sus productos en el lugar designado por la indicación geográfica y cuyos productos tengan las mismas cualidades específicas. A diferencia de las marcas, los nombres que se utilizan en tanto que indicaciones geográficas suelen determinarse en función del nombre del lugar de producción.

¿Cómo se protegen las indicaciones geográficas?

La protección de las indicaciones geográficas se contempla en tratados internacionales y legislaciones nacionales en virtud de una amplia gama de conceptos, a saber:

- Leyes especiales de protección de las indicaciones geográficas y las denominaciones de origen
- Legislaciones marcarias, en el capítulo dedicado a las marcas colectivas y las marcas de certificación
- Leyes sobre la competencia desleal
- Legislación de protección del consumidor y
- Leyes o decretos específicos en los que se reconocen indicaciones geográficas concretas.

Para resumir: sin la debida autorización, no pueden utilizarse indicaciones geográficas respecto de productos que no sean originarios del lugar designado por dichas indicaciones. Las acciones aplicables en caso de infracción van desde

mandamientos judiciales que prohíben la utilización no autorizada hasta el pago de indemnizaciones por daños y perjuicios, multas y, en casos graves, penas de prisión.

¿En qué consiste una indicación geográfica “genérica”?

Si se utiliza el nombre de un lugar para designar un tipo determinado de producto en lugar de utilizarse el lugar de procedencia del mismo, deja de desempeñar la función de indicación geográfica. Si ese caso se plantea en un país determinado, este último puede negarse a reconocer o a proteger ese término en tanto que indicación geográfica. Un ejemplo a ese respecto es el término “colonia”, que denota un tipo especial de perfume fresco, haya sido producido o no en la región de Colonia (Alemania)

3.1.6 ARGENTINA. INDICACIONES GEOGRÁFICAS Y DENOMINACIONES DE ORIGEN

A través del reconocimiento de las Indicaciones Geográficas (IG) y Denominaciones de Origen (DO) se logra proteger la calidad del producto y brindar a los consumidores mayor y mejor información sobre los métodos de producción el origen del producto. Asimismo, se trata de promover el desarrollo en el medio rural posibilitando a los productores un mejor acceso al mercado, la protección del medio ambiente y la sostenibilidad en el uso de los factores de producción, igualmente constituyen un elemento de redistribución del valor agregado a lo largo de la cadena de la producción.

3.1.7 PRODUCTO Y TERRITORIO

Las Indicaciones Geográficas y las Denominaciones de Origen están contempladas dentro de los denominados, genéricamente, Indicadores Geográficos Calificados (IGC). La construcción y reconocimiento de una Denominación de Origen o Indicación Geográfica debe ser pensado como un proceso dinámico que interrelaciona elementos socioculturales, agroecológicos, jurídicos y económicos que buscan integrar identidades colectivas. Esto se debe a que no sólo involucra una especificación geográfica determinada, sino también conocimientos, prácticas y técnicas aplicadas a la elaboración de un producto (costumbres, mitos e historia en que se sustenta) y las características del clima y el suelo de donde proviene, todo lo cual fundamenta su valor diferencial.

En tal sentido, estos signos o sellos permiten certificar gráficamente -en los distintos mercados- los atributos que ostentan ciertos productos merced a su vinculación con su origen más allá del espacio y el tiempo, y simultáneamente acordar una protección y diferenciación que les confieren mayor valor agregado.

3.1.8 PARA QUE SIRVE UNA DENOMINACIÓN DE ORIGEN

Control y garantía del origen y de la calidad

Una denominación de origen controla y garantiza el origen y la calidad del producto que certifica, entre otras formas, mediante el sello de garantía Las D.O garantizan al consumidor y a la distribución el origen y la calidad. Las denominaciones de origen trabajan además para mantener la singularidad de cada territorio y de su producto, las características ligadas a ese territorio y al saber hacer que conllevan que el producto producido y elaborado en esa zona sea único y diferente al resto.

Promoción genérica de la marca

La promoción genérica de la marca es la segunda gran función de una denominación de origen. Las D.O promocionan la marca colectiva, abriendo nuevos mercados para sus empresas y consolidando aquellos en los que ya están presentes. Esto contribuye además a crear imagen de marca para sus territorios, favoreciendo su desarrollo económico (la producción y la elaboración con DO no se puede deslocalizar, por lo que los ingresos generados revierten en la propia zona) y la atracción de turismo y de inversión a sus zonas de origen.

Defensa del nombre y de los derechos de propiedad industrial a ella ligados

Las denominaciones de origen realizan también una activa defensa del nombre de la misma y de los derechos de propiedad industrial a ella ligados, lo que garantiza prevención y protección frente al fraude, para evitar aprovechamiento indebido de la notoriedad de ese nombre y engaño al consumidor. O lo que es lo mismo, protegen las inversiones de sus operadores. Las D.O trabajan también para que el nombre de una D.O siga siendo patrimonio de todos aquellos que tienen el derecho a utilizarlo (los productores y elaboradores adscritos).

Estructuración del sector

Favorecen y fomentan la estructuración del sector al agrupar en su seno, productores y elaboradores, siendo los acuerdos en sus órganos de gestión, la

forma de adoptar decisiones. Las denominaciones de origen contribuyen, por tanto, a vertebrar a los operadores de esa zona y a adoptar acuerdos buscando el equilibrio de intereses entre el sector productor y el sector elaborador.

3.1.9 QUE APORTA UNA DO

Las denominaciones de origen realizan aportaciones concretas y significativas a todos los eslabones de la cadena de valor, desde el territorio, hasta el consumidor, pasando por productores y elaboradores, el propio producto y la distribución.

Al producto

Contribuye al valor del producto y a su imagen de marca, promociona los productos de su D.O. tanto en su propia zona como fuera de ella y ayuda a ***preservar y potenciar la calidad del producto***. Las denominaciones de origen designan productos de una calidad diferenciada, que cumplen unas condiciones diferenciales, en lo que a calidad se refiere, superiores a las exigidas para el resto. Son, pues, un ***factor de diferenciación y por tanto de competitividad***, en tanto que le aportan un valor añadido al producto.

Al territorio

Las denominaciones de origen ***dan relevancia a su zona de producción. Favorecen el desarrollo rural y generan valores como el paisajístico***. Una **D.O.** es un potente ***dinamizador de la región y un atractivo para atraer visitantes***. Las **D.O.** actúan y trabajan para mantener y reforzar el patrimonio de una región desde el punto de vista social, cultural y económico. Todo ello permite ***conservar la esencia de la zona***. Contribuyen a la ***generación de riqueza para sus territorios***, ya que ni la producción de la materia prima, ni el proceso de elaboración se pueden deslocalizar, por lo que los ingresos generados por éstos se generan y se quedan en la zona, ayudando así ***a generar oportunidades de empleo y contribuyendo a fijar población al medio rural***.

Además, las **D.O.** a su imagen de marca, contribuyen a la atracción de turismo y de inversión.

A los productores

A través de las **D.O.** consiguen dar un ***mayor reconocimiento y valor económico a su producto***, ayudando a que puedan obtener ***mayor rentabilidad***

por su labor. Las **D.O.** dan cobertura promocional a todos los asociados con una marca que los aglutina y que en muchas ocasiones sirve como llave para abrir y consolidar mercados.

Perteneciendo a la denominación de origen, ***los integrantes tienen derecho al empleo exclusivo del nombre de la denominación de origen***, que es patrimonio colectivo de los inscriptos, herederos de una tradición local transmitida de generación en generación. Este derecho supone, por otra parte, la exclusión de su uso por cualquier comercializador que no cumpla todos y cada uno de los requisitos. Asimismo, las denominaciones de origen ***protegen a los comercializadores frente a imitaciones o usurpaciones de la marca***, lo que supone en cierto modo, la protección de sus inversiones.

A los consumidores

Seguridad alimentaria y trazabilidad. Las denominaciones de origen garantizan el origen del producto, así como de la materia prima y de su elaboración. Los sistemas de producción, envasado y su etiquetado garantizan la seguridad alimentaria de los consumidores. Cualificando la calidad de carácter comercial, las denominaciones de origen ***certifican además una calidad de producto diferenciada***, ligada a ese origen, lo que supone que cumplen unas condiciones diferenciales desde el punto de vista de la calidad, superiores al resto.

Asimismo ***evitan el engaño al consumidor*** en tanto que ***previenen y luchan contra el fraude***, informando al consumidor sobre las características de sus productos y protegiendo al producto y al consumidor contra el fraude: usurpación, imitación o la falsedad en la indicaciones relativas a la procedencia, el origen, la naturaleza o las características esenciales de los productos, en el envase o en el embalaje, en la publicidad, así como cualquier otra práctica que pueda inducir a error al consumidor, como por ejemplo, el uso comercial del nombre de una **D.O.** para productos no amparados por ésta, lo que implica aprovechamiento de la notoriedad de la denominación de origen, que afecta a la calidad percibida por el consumidor ligada a la D.O.

Las denominaciones de origen son mucho más que un nombre que designa un producto y que garantiza su vínculo con un origen concreto y con una calidad diferenciada. Los productos reconocidos como denominaciones de origen por parte de los consumidores, ***además de producto, son personas*** (englobando a los productores y elaboradores que tienen el conocimiento y el saber hacer ligado a ese origen) ***y territorio*** (el entorno en el que se desarrolla la actividad, que aporta los factores naturales necesarios para la producción y elaboración del producto).

Los productos con D.O. son además, ***sostenibles***, porque se producen de manera perdurable en el tiempo sin agotar los recursos y sin dañar el medio ambiente. Y ***porque contribuyen al desarrollo económico*** y social de sus zonas rurales, fijando población al territorio, protegiendo el medio ambiente y el entorno natural y ayudando a revitalizar los recursos culturales de esas zonas, vía atracción de turismo e inversión y mediante sinergias para poner en valor el patrimonio histórico-artístico y gastronómico de una zona.

3.1.10 MARCO NORMATIVO

Las IG y las DO constituyen en nuestro país el sistema legal utilizado para la protección y el reconocimiento de una calidad diferenciada existente. ***Por esto, son atributos que no se crean, sino que se reconocen***.

En Argentina, el Régimen Legal de las Indicaciones Geográficas y Denominaciones de Origen de Productos Agrícolas y Alimentarios está constituido por la Ley Nº 25.380(30/11/2000) y su modificatoria Ley Nº 25.966(21/12/2004), Decreto Reglamentario Nº 556/2009 (Reglamenta la ley 25.380 y su modificatoria) emitido por el Poder Ejecutivo Nacional, Resolución 546/2011, por lo que existe disponibilidad plena para quienes se interesen por identificar, proteger y registrar sus productos, diferenciarlos de los similares de su clase y de este modo tener la posibilidad de denunciar imitaciones o falsificaciones que pretendan aprovechar ilegítimamente el prestigio y reputación de los productos genuinos.

A su vez la Secretaría de Agregado de Valor, a través del Registro Nacional de IG y DO (creado por Resolución N°587/2010) es el organismo del Estado Nacional donde se tramitan las solicitudes de reconocimiento y registro de estas herramientas de diferenciación y agregado de valor para aquellos productos que presentan cualidades diferenciales debidas al lugar de producción o elaboración.

Por su parte, la Ley N° 25.163 regula el sistema para el reconocimiento, protección y registro de las Indicaciones de Procedencia (IP), Indicaciones Geográficas (IG) y Denominaciones de Origen Controladas (DOC) para los vinos y bebidas espirituosas de origen vínico. Este sistema está bajo la órbita del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV).Estas normas fueron dictadas considerando los estándares fijados en el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) con el objetivo de proteger los productos argentinos en el mercado global y con la aspiración además, de posicionarlos y valorizarlos. Pero desde antes la legislación argentina las reconocía en diversas normas.

3.1.11 REGISTRO NACIONAL DE IG Y DO.

Es responsabilidad de la Oficina de Registro (OR) identificar, valorizar y promover el reconocimiento de productos con calidad vinculada al origen que formen parte del patrimonio cultural de las diversas regiones del territorio nacional con el fin de brindar a los productores la protección legal que ofrece la Ley y su Decreto Reglamentario. La OR trabaja para proteger la autenticidad y originalidad de los productos argentinos con calidad vinculada al origen. Se propone impulsar el reconocimiento de nuevos productos, acompañar a los productores con asesoramiento técnico y legal, como así también en la promoción de estos bienes, brindando herramientas de difusión y educando a los consumidores. El sistema favorece el desarrollo rural porque promueve un mejor acceso al mercado de estos productos, impulsa la preservación de los recursos naturales y favorece la sostenibilidad en el uso de los factores de producción.

A la fecha son 9 los productos registrados que han logrado su reconocimiento y protección oficial mediante este sistema de valorización y agregado de valor:

Los nueve productos argentinos con sello de origen

1. Melón de Media Agua Sanjuanino. IG

2. Cordero patagónico. IG

3. Salame de Caroya. IG

4. Yerba mate argentina. IG

5. Alcauciles platenses. IG

6. Dulce de membrillo rubio de San Juan. DO

7. Chivito criollo del norte neuquino. DO

8. Salame de Tandil. DO

9. Espárragos de médanos de Oro de San Juan. DO

3.1.12 Conclusiones

En diferentes mercados, la carne argentina tiene un gran renombre, es sinónimo de carnes naturales y de alta calidad gustativa. Esta reputación está

asociada en gran parte a las condiciones en la que se desarrolla la actividad ganadera, grandes extensiones de campos y pastizales naturales entre otros. En principio, esta imagen positiva del producto y de las regiones de origen podría ser objeto de un agregado de valor tanto en el mercado nacional como en los mercados internacionales mediante Indicaciones Geográficas (IG). Sin embargo, el análisis de diversos proyectos orientados en ese sentido en la planicie central argentina demuestra la existencia de innumerables obstáculos provenientes, tanto de las finalidades asociadas a las IG, como del contexto socioeconómico y político en el que se desarrollan los proyectos (Champredonde, Marcelo y otros,2013).

A mediados de la década de 1990, emergieron en Argentina diversos proyectos que buscaron comunicar una DO para las carnes vacunas. El primero de estos proyectos emergió en el año 1995 en la provincia de Entre Ríos (Champredonde, Marcelo y otros,2013). La "Denominación de Origen Carnes Entrerrianas" fue elaborado en el año 1995 por la FUCOFA (Fundación de lucha contra la Fiebre Aftosa). En este caso, la escala territorial de demarcación se apoyaba sobre los límites de un territorio administrativo como la provincia de Entre Ríos. Una falencia de aquel proyecto de comunicar una DO fue la intención de asociar la calidad de un producto con un área administrativa. De hecho, dentro de la Provincia se identifican áreas agroecológicas con particularidades paisajísticas y culturales contrastantes. (Champredonde, Marcelo y otros,2013).

Se mencionan también otros proyectos que buscaron comunicar una DO para sus productos, como el caso del proyecto denominado "Ternero del Centro" de la provincia de Buenos Aires, o el proyecto "Carnes Pampa del Salado" los cuales, ya sea por delimitar áreas de producción en áreas administrativas a escalas más reducidas que una provincia, o inconvenientes que se presentaron al implementar el sistema oficial de trazabilidad impuesto por el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), presentaron dificultades para la aplicación de los protocolos desarrollados . Además, estos proyectos no contaban con elementos suficientes que permitan diferenciar al producto de los ofrecidos en el resto de la planicie central argentina.

Asimismo, resulta interesante, y se menciona como idea a desarrollar en otro estudio particular, ya que disiente con el presente, en su carácter de no ser **"inclusivo**" hacia todos los sistemas productivos, realizar un análisis del caso para analizar la posibilidad que la producción de carne en la ***zona de islas*** pueda encuadrarse y trabajar sobre un sello como una indicación geográfica.

En este caso se tendría que tener en cuenta que capacidad potencial de producción tendría y el mercado al cual se orientaría, ya que, en el mercado interno, la diferenciación de las carnes criadas en sistemas pastoriles en la actualidad, en

virtud del poco conocimiento del consumidor en general de la calidad de este tipo de carnes y las condiciones macroeconómicas del país, se presenta como un canal de comercialización acotado

Ahora bien, sin perder la óptica de que la divergencia entre los protocolos y “la realidad” de los sistemas de producción local, residiría en la primacía de los objetivos de adaptación a mercados con alto nivel de exigencia por sobre las particularidades y posibilidades locales.

Emerge entonces el debate sobre la utilidad de las IG como herramienta de marketing que faciliten el acceso a los mercados internacionales. En el caso de las carnes, las altas cotizaciones de las que gozan las mismas –dado su renombre–, desestimulan la construcción de una IG. Esta situación representa una contradicción, dado que este tipo de sello se basa justamente en el renombre que ha adquirido un producto asociado a su territorio.

Como se mencionó anteriormente, se desarrolló este tema en virtud del documento “Denominación de Origen Carnes Entrerrianas” elaborado en el año 1995 por la FUCOFA (Fundación de lucha contra la Fiebre Aftosa). De hecho, no existía en ese momento legislación que reglamentara sellos de origen en la República Argentina.

La ley establece que un producto originario de un territorio determinado puede protegerse si su tipicidad y originalidad es reconocida y es asociada a su entorno geográfico, el cual le confiere cualidades particulares distintas al resto de los productos del mismo tipo. En la denominación de origen, se atiende además o se toma en consideración otros factores naturales y humanos que incidan en la caracterización del producto.

En virtud de lo analizado y teniendo en cuenta la legislación vigente, consideramos que. ***no están dadas las condiciones para desarrollar y certificar una denominación de origen con la carne***, en la provincia de Entre Ríos.

La calidad vinculada al origen se explica por la interacción entre las condiciones locales de producción, la cultura asociada y la influencia del medio natural, y aclara que la indicación geográfica o denominación de origen -dos reconocimientos que gozan del mismo amparo legal, pero difieren en cuanto a intensidad del vínculo entre el producto y territorio***- "no se crean, sino que se reconocen".***

Finalmente, surgen interrogantes sobre las limitantes de las IG como herramientas para la promoción del desarrollo territorial. ***Este tipo de proyectos tiende a incluir únicamente a aquellos productores cuya lógica de***

funcionamiento permite la adaptación del sistema productivo y de gestión al cumplimiento de protocolos de producción.

Posteriormente otros proyectos que buscaron comunicar una DO para sus productos, delimitaron áreas de producción en áreas administrativas a escalas más reducidas que una provincia. Es el caso del proyecto denominado «Ternero del Centro» de la provincia de Buenos Aires, el cual se limitaba a un número reducido de distritos.

El proyecto más importante de construcción de una DO para carnes de esa región, comprende los distritos abarcados por la denominada Cuenca del Salado. Esta zona abarca un total de 9 millones de hectáreas. Una mirada al proyecto «Carnes Pampa del Salado» permite comprender mejor las potencialidades y las limitantes de proyectos de comunicación de una Indicación Geográfica para las carnes vacunas de la planicie central argentina. El consorcio Pampas del Salado reunía hacia fines de 2004 a más de 700 productores, los cuales ***autocertificaban*** unos 165.000 vacunos. Los productores se agrupaban en torno a una red comprendida por 21 asociaciones rurales. El objetivo declarado por los miembros del proyecto era el de «identificar y registrar las características intrínsecas de la cría de ganado bovino bajo un sistema extensivo tradicional de la región, con alimentación a pasto, la no utilización de productos hormonales de crecimiento (más tarde prohibido por el SENASA), bienestar animal y recomendaciones de sanitarias y de manejo del rebaño» (Acosta, Lucesoli & Petinari, 2004). Las razas de los vacunos certificados eran Aberdeen Angus y Hereford y sus cruzas.

Fuentes / Bibliografía:

Mayra Zepeda-Animal Gourmet-2016-Proensa.com-España

INAPI-Instituto Nacional de la propiedad Industrial

OMPI-Organización Mundial de la Propiedad Intelectual

Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca

Champredonde, Marcelo; Vitrolles, Delphine; Casabianca, François; Cerdan, Claire;

3.2. MODELO DE BUENAS PRÁCTICAS GANADERAS COMO ATRIBUTO DE DIFERNCIACIÓN PARA CARNES BOVINAS.

Las estrategias de diferenciación de productos primarios agropecuarios y sus procesos de certificación, llevan implícitos beneficios más elevados que el Valor Agregado. Generalmente crean las condiciones para brindar un desarrollo organizacional, económico y social sustentable, priorizando la inclusión social ya que son transversales (no son sujetos de escala), y por ende la equidad territorial y el desarrollo rural de las economías regionales. Asimismo, brindan también seguridad alimentaria y nutricional.

La oportunidad de generar herramientas inteligentes para que sean adoptadas por los productores ganaderos, con la finalidad de "Agregar Valor" a la cadena de la carne, no configura una novedad en la ganadería entrerriana. La conformación de estos institutos para determinar una diferenciación de producto (carne diferenciada) ya fue experimentada en la provincia en la década del noventa. En aquella oportunidad se creó la Denominación de Origen (DO) "Carnes Entrerrianas", generada desde una ONG encargada de la ejecución de los planes sanitarios para el rodeo bovino provincial (FUCOFA).

En el capítulo anterior, hemos observado con mayor claridad, la imposibilidad de recrear el escenario de 1995 con una D.O. para carnes en Entre Ríos. Las nuevas normativas determinan el concepto claro que implica una DO y en consecuencia, la clara ausencia de características particulares, tanto del sistema productivo, como la interacción del hombre en procesos, que le brinden "tal" particularidad al producto que merezca la consideración de una DO.

Se propone entonces una tercera posibilidad que contemple un atributo de valor amplio y transversal a todos los sistemas productivos, el cumplimiento de Buenas Prácticas Ganaderas.

Introducción a un modelo de producción certificada y comercialización conjunta, entre grupo/s de productores – Industria – Estado patrocinador.

Es sin dudas el eje principal donde se debe enfocar a esta temática, fundamentalmente porque la provincia viene realizando trabajos en esta línea. Entre Ríos ha desarrollado un programa denominado PASE, -Productor Agropecuario Sustentable Entrerriano-, desarrollado junto con la Mesa de BPA (Buenas Prácticas agropecuarias) de la provincia, que integran 28 entidades productivas, universidades públicas y la Secretaría de Ciencia y Técnica, entre

otras instituciones. El primer trabajo fue un borrador de Ley de Fitosanitarios para enviar a la Legislatura, que contemple el criterio de las BPA.

El PASE engloba a productores que se comprometen voluntariamente a llevar adelante actividades productivas de acuerdo con protocolos de calidad elaborados por un equipo interdisciplinario, entendiendo que la sustentabilidad que hay que dar en el tiempo a la producción primaria tiene que ir necesariamente atada a las BPA. Por lo tanto, el enfoque será fomentar la adopción de buenas prácticas ganaderas (bienestar animal y sostenibilidad ambiental) generando condiciones apropiadas para el crecimiento de la actividad ganadera, especialmente la producción primaria, para garantizar la calidad de vida de la población rural y la sustentabilidad de un sector estratégico de la provincia.

Mediante el fomento de las buenas prácticas ganaderas se propone el mejoramiento de la actividad ganadera y de sus indicadores productivos, esperando que esto refleje un aumento de la producción de carne. Estas acciones son las que mejoraran la oferta en el consumo local, manteniendo a su vez, altos saldos exportables. El equilibrio de estos guarismos mantendrá una mayor estabilidad de precios en el consumo local.

Introducción

En términos generales, cuando se menciona la intención y/o acción de exportar carne bovina por parte de productores a diferentes mercados internacionales, no se trata de una exportación directa desde el productor o grupo de productores organizados a un comprador extranjero, sino que sucede la venta del cupo al frigorífico interviniente, o en el mejor de los casos a un operador comercial (Bróker). Hay un viejo slogan entre compradores europeos de carne que dice: “Argentina no vende carne, se la compran”.[1] Existe en la carne bovina (curiosamente no ocurre lo mismo en la avicultura, ni aún en la incipiente exportación de carne porcina), poca vocación de generar y cerrar contratos en forma directa entre el vendedor y el comprador, casi siempre existen intermediarios; Bróker, Trading, otros, o simplemente se especula con diferentes ofertas de compra.

[1]Carne Argentina; Desde la demanda externa hacia una propuesta de trabajo. (AVSI – ACDI – MAGEA) 2003.

De hecho, en los ejemplos citados anteriormente en este capítulo, tanto Carnes Entrerrianas que negoció la cuota Hilton obtenida, a un precio diferencial con el Frigorífico Exportador; como la cooperativa Del Montiel, que vende su cuota a un Bróker. Este Concepto es el que se pretende desarraigar con la conformación de la Mesa de Ganados y Carnes de la Provincia (MGyC), como vehículo que

permita la “integración de los eslabones de la cadena”, conformando un consorcio que integre producción e industria en pos de que el agregado de valor, garantice su plena potencialidad en “todos” los eslabones.

La Propuesta en concreto consiste en establecer un Protocolo de Buenas Prácticas Ganaderas (ya confeccionado y a disposición de la Mesa de Ganados y Carnes), de manera de proceder en los establecimientos ganaderos que se sumen a la propuesta, y una vez cumplimentados poder Certificarlos. Asimismo, se debe establecer conjuntamente un sistema de Trazabilidad electrónica, a los rodeos involucrados.

Entonces, la Mesa debe establecer los lineamientos que está dispuesta a aceptar y/o transmitir a sus estamentos, y sentar una posición, y a partir de allí, trazar un camino desde la Mesa para generar la propuesta definitiva.

PROTOCOLO:

Respecto de los Protocolos de producción de carne vacuna que generalmente se han utilizado para conformar los intentos de diferenciación de producto, coincide con lo que exige la Unión Europea a los exportadores argentinos que abastecen ese mercado dentro de la cuota Hilton: razas británicas (Angus y Hereford) y sus cruzas, criadas en sistemas pastoriles. Estas cláusulas, no solo son excluyentes, sino que, generan dificultades para la generalización del cumplimiento de los mismos en todos los casos de estudio.

Como Protocolo de producción se proponen las Buenas Prácticas Ganaderas presentadas por la Red de Buenas Prácticas Agropecuarias, de la que forma parte la Mesa de Buenas Prácticas de Entre Ríos. Asimismo, la misma está conformada y/o aceptada por 93 entidades vinculadas al sector. De ellas se seleccionaron las que, a los fines de este trabajo el grupo consultor, consideró las más apropiadas. Teniendo presente que este documento que se propone, quedará a referencia de lo que estime la Mesa de Ganados y Carnes provincial.

PROTOCOLO DE BUENAS PRÁCTICAS*

PARA CARNES CERTIFICADAS ENTRERRIANAS

El Programa de Buenas Prácticas para ser adoptado como Protocolo de producción en la ganadería de Entre Ríos, comprende aspectos de:

- **la empresa** (organización, planificación, seguridad y bienestar, etc.);
- **la infraestructura de producción** (instalaciones, equipos y herramientas);
- **el ambiente y la producción** (suelo, agua, forrajes, gestión de efluentes, etc.)
- **el animal y su manejo** (registros, planes sanitarios, manejo, alimentación, salud y bienestar animal, etc.).

Se entiende por Buenas Prácticas Ganaderas de vacunos de carne (BPG-VC) a todas las acciones involucradas en la producción ganadera, en pos de obtener productos inocuos, que promuevan la sustentabilidad social, ambiental y económica del sistema.

La implementación de las BPG-VC desafía a las empresas ganaderas a la búsqueda de la excelencia en su gestión, a la vez que garantiza a los consumidores alimentos inocuos, obtenidos con responsabilidad social empresaria, compromiso por el cuidado del ambiente y en un marco de sustentabilidad productiva. El cumplimiento de los protocolos seleccionados, conduce a una mejora continua de los procesos de producción.

Este documento es producto del consenso entre los diversos actores de la cadena de carne vacuna, atendiendo a las distintas miradas del sistema agroalimentario. El mismo recorre los procesos de la producción de vacunos de carne, señalando los requisitos a implementar para lograr el cumplimiento de las BPG-VC. Asimismo, está dirigida a todos los productores de vacunos de carne, independientemente de la escala de producción que posea su empresa.

*Extraídas del documento final de la Red de Buenas Prácticas Agropecuarias

IMPLEMENTACIÓN:

La decisión de implementar BPG-VC define la necesidad de hacer las cosas bien, de forma sustentable y poder demostrarlo mediante la certificación, requiere una mirada sistémica y cierto grado de organización de la empresa, independientemente del tamaño de la misma.

La implementación de las BPG-VC requiere del compromiso de todas las personas involucradas en el proceso. De ellas depende la ejecución de tareas, resolución eficaz de problemas, gestión y planificación de acciones, según las funciones y responsabilidades definidas. Debe plantearse como un proceso de mejora constante, con objetivos alcanzables y evaluables. La implementación consta de 3 etapas: caracterización y diagnóstico de situación, planificación, y una tercera etapa que incluye la ejecución, evaluación y seguimiento.

Caracterización y diagnóstico de situación:

El primer paso en la implementación del Protocolo de BPG-VC consiste en conocer, caracterizar y evaluar las acciones que se llevan a cabo en el sistema productivo del establecimiento. El siguiente paso es identificar los puntos de mejora, para empezar a trabajar según las características y prioridades de la empresa.

Planificación

Consiste en la elaboración de un plan en el tiempo donde se detalle qué acciones se implementarán, de qué manera, y cuándo se llevarán a cabo. Se deben llevar adelante una planificación, que incluya los indicadores claves para cumplir con los objetivos propuestos.

La planificación debe fijar plazos y períodos más o menos constantes (semestral, anual, bienal) que permitan hacer un análisis que facilite el cumplimiento del plan.

Ejecución, seguimiento y evaluación

Es importante llevar adelante el sistema de seguimiento y evaluación de lo planificado. Esto significa seguir los protocolos establecidos en el plan, así como llevar registros de lo realizado, que faciliten el monitoreo de la continua aplicación

de las BPG-VC. Esto permite evaluar la implementación, demostrar cómo se trabaja, y “certificar su cumplimiento”.

Capítulo 1 LA EMPRESA

Planificación de la empresa

1.1. La empresa debe tener una planificación que incluya los procesos claves para cumplir con los objetivos que la misma se proponga alcanzar. Esta planificación debe considerar aspectos productivos, económicos, ambientales, y del equipo de trabajo.

1.2. Debe incluir una primera etapa de evaluación y diagnóstico con la información disponible, una segunda etapa de formulación del plan de trabajo.

1.3. Se deben establecer los datos a registrar que permitan el seguimiento y control del plan, el monitoreo de resultados y facilite la certificación.

1.4. Se debe recopilar la información generada durante la ejecución del plan para realizar la evaluación de los resultados e identificar puntos de mejora que permitan aprender de las experiencias para la siguiente planificación.

1.5. Los roles deben estar definidos y documentados, aun cuando una persona ocupe más de un rol dentro de la empresa.

1.6. Los registros deben estar disponibles y actualizados. Los datos que se generen en la empresa en cada proceso deben ser adecuadamente registrados, en documentos/formularios sencillos, que permitan recolectar datos claves. Se debe garantizar la trazabilidad de la información para tener un seguimiento completo de productos y procesos.

1.7. El personal del establecimiento debe contar con una libreta sanitaria actualizada, de acuerdo con la normativa vigente; debe ser provisto de la ropa de trabajo, los elementos de protección necesarios, de acuerdo al tipo de tarea que realice, y requerir su utilización.

1.8. Se debe asegurar que el personal tenga la competencia necesaria para el desarrollo de sus funciones y responsabilidades. Se capacitar al personal actual e ingresante según las funciones y responsabilidades asignadas, e incluir formación en protección del ambiente y bienestar animal.

1.9. Se debe disponer de registros de las capacitaciones realizadas.

Capítulo 2 INFRAESTRUCTURA DE PRODUCCIÓN

2. ESTABLECIMIENTO GANADERO

El establecimiento refiere al espacio físico donde se lleva a cabo la actividad productiva ganadera, para lo cual se requiere una correcta caracterización y gestión. Las BPG-VC en la gestión del establecimiento tienen como objetivo identificar, ordenar y mejorar las acciones que garantizan su adecuado cumplimiento.

2.1. El diseño del sistema de producción debe considerar las características del agro-ecosistema (bioma: suelo, clima, flora, fauna).

2.2. Las instalaciones deben ser diseñadas o acondicionar las preexistentes, considerando el propósito de su uso, la comodidad y seguridad de los operarios, la conducta y el comportamiento de los animales, su bienestar, y el cuidado del ambiente. Las instalaciones deben estar localizadas en zonas con drenaje y acceso adecuados.

2.3. Se deben construir o acondicionar con materiales que no presenten riesgos para las personas ni los animales, sin salientes (púas, astillas, bisagras, bulones, clavos, tuercas, entre otros) y con sus bordes redondeados.

2.4. Los alambrados eléctricos deben diseñarse, instalarse, utilizarse y mantenerse de manera tal que durante el manejo los animales reciban el impacto adecuado y suficiente para el aprendizaje por reflejo condicionado.

2.5. Los corrales de alimentación de ganado confinado o semi-confinado deben cumplir con la normativa vigente y poseer un tamaño tal que permita al animal desarrollar sus actividades en forma confortable y segura.

2.6. Deben tener una pendiente adecuada para evitar el encharcamiento y que los efluentes evacuen a canales colectores.

2.7. Los comederos deben poseer un frente de acceso y tamaño que guarde relación con el consumo animal y frecuencia diaria de alimentación. Deben estar ubicados priorizando el fácil acceso de los animales y seguridad de los operarios, para el abastecimiento y mantenimiento de los mismos.

2.8. El sistema de gestión de efluentes y estiércol debe adecuarse a la normativa vigente. El estiércol de los corrales debe almacenarse en un lugar predeterminado y preparado para el uso previsto.

2.9. Las aguadas y los bebederos se deben emplazar en relación al apotreramiento del establecimiento.

2.10. Los molinos, bombas de agua y bebederos deben funcionar correctamente y contar con mantenimiento acorde al uso. Caminos y callejones

2.11. Cuando se provean viviendas para el personal, éstas deben ser habitables y confortables para quienes las utilicen, garantizando los servicios, la seguridad y las comodidades necesarios.

Capítulo 3 EL AMBIENTE Y LA PRODUCCIÓN

Las BPG-VC en la gestión del suelo tienen como objetivo identificar, ordenar y mejorar las acciones que se realizan sobre este recurso en la actividad productiva.

3.1. Se debe caracterizar el suelo a partir de la información disponible a nivel de establecimiento y/o unidad de manejo, identificando su potencialidad y limitantes productivas.

3.2. Las técnicas de pastoreo y otras prácticas deben propender a la conservación del suelo en todas sus propiedades.

El agua es un recurso indispensable, debe ser gestionada por tanto de manera adecuada. Se deben establecer las prácticas que promuevan el uso eficiente del agua, satisfaciendo la demanda de las personas, los animales y otras necesidades de la producción en calidad, disponibilidad y accesibilidad; tendiendo siempre a disminuir la “huella de agua”.

Las BPG-VC en la gestión del agua tienen como objetivo promover las acciones que permitan un adecuado uso del recurso hídrico en el marco de la actividad productiva.

3.3. Se debe prever la disponibilidad en calidad y cantidad suficiente de acuerdo a la demanda de las personas, los animales y otros usos necesarios durante todo el ciclo productivo.

3.4. Se debe garantizar la disponibilidad y accesibilidad de agua potable para todas las personas del establecimiento. Las fuentes de agua no aptas para el consumo humano deben estar identificadas de forma clara y visible.

3.5. Se deben disponer de cálculos documentados de los requerimientos de agua para el consumo animal, en función de su calidad y de su disponibilidad, considerando las fuentes de agua del establecimiento.

La gestión del forraje se vincula al manejo de especies vegetales que son destinadas al consumo animal. Se enumeran acciones relacionadas al aprovechamiento del forraje para la producción de carne vacuna, considerando la sustentabilidad del agro-ecosistema donde se interviene.

3.6. Se realizará una planificación forrajera, estimando la oferta forrajera que tendrá el establecimiento por estación productiva para adecuar la carga y el manejo durante el año.

3.7. Se debe relevar la existencia de plantas tóxicas para el ganado vacuno y establecer los mecanismos que eviten el consumo de las mismas.

3.8. Cuando se utilicen bosques/montes nativos, se deben diseñar e implementar planes de manejo del bosque, para asegurar la sostenibilidad, a través de un adecuado aprovechamiento de los mismos.

3.9. El manejo de los animales sobre la vegetación nativa debe llevarse a cabo promoviendo el uso sustentable de la biodiversidad de ésta, con particular atención en las especies más susceptibles al pastoreo y palatables para el ganado.

3.10. Las técnicas de pastoreo deben propender a mantener el potencial y la calidad del recurso forrajero y manejar en forma sustentable el suelo.

Las BPG-VC en la gestión del estiércol y efluentes tienen como objetivo identificar, ordenar y mejorar las acciones que se realizan en la actividad productiva, cuando esta fuere necesaria

3.11. Se deben evitar los potenciales riesgos de contaminación del recurso hídrico y suelo por estiércol y efluentes.

3.12. Si fuere necesario, en engordes a corral, se debe elaborar e implementar un plan de tratamiento de estiércol y efluentes que considere la recolección, el almacenamiento, el acondicionamiento y el uso de los mismos.

3.13. En engordes a corral, el sistema de tratamiento de efluentes debe estar adecuadamente aislado para evitar la potencial contaminación.

Las BPG-VC contemplan la adecuada gestión de los residuos y establecen los mecanismos para su manipulación, almacenamiento y disposición final. Se consideran residuos a los desechos domiciliarios, fitosanitarios, patogénicos y otros peligrosos.

3.14. Cuando corresponda, se debe cumplir con los lineamientos indicados por la normativa vigente.

3.15. Debe existir un área designada para el almacenamiento de los distintos tipos de residuos, adecuada para evitar toda clase de riesgo de accidentes y/o contaminación. Los mismos deben estar señalizados.

ADAPTACIÓN Y MITIGACIÓN AL CAMBIO CLIMÁTICO

En la actividad ganadera existen acciones que colaboran en la mitigación y adaptación al cambio climático. La adaptación se basa en llevar adelante acciones que tiendan a lograr un ajuste a los efectos del clima actual o futuro. La mitigación contempla acciones relacionadas con las causas del cambio climático. Se recomiendan prácticas de mitigación asociadas a la disminución las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) por cada kilogramo de carne producido, como así también promover las acciones que “capturan carbono”, en pos de logran balances neutros.

Adaptación al cambio climático

En los sistemas humanos, la adaptación trata de moderar o evitar los daños y/o aprovechar las oportunidades beneficiosas. En algunos sistemas naturales, la intervención humana puede facilitar el ajuste al clima proyectado y a sus efectos, como así también favorecer el “Balance de Carbono” a la neutralidad.

Mitigación al cambio climático

Es la intervención humana encaminada a reducir las fuentes o potenciar los sumideros de gases de efecto invernadero.

Sabemos que los Sistemas de Producción Ganadera EMITEN y “CAPTURAN” Carbono, por tanto es recomendable la posibilidad de MEDICIÓN del este BALANCE.

3.16. Se deben promover las prácticas que favorezcan el aumento de la productividad y eficiencia de los sistemas productivos, (por ej. alimentación, buenos índices de destete y de kg. de carne producidos por animal y hectárea), así como la recuperación de nutrientes y energía con la implantación de praderas y verdeos de alta productividad. Se promueve la utilización de montes nativos mejorados y/o bosques implantados (ganadería silvopastoril), que aumenten la captura de carbono de los sistemas ganaderos.

3.17. Se deben promover las prácticas que favorezcan el incremento del stock de carbono orgánico.

3.18. Se debe elaborar e implementar un plan de emergencia para minimizar y mitigar los efectos de los desastres naturales o las condiciones climáticas extremas, entre otros. (terrazas; filtros verdes; canales de escorrentías en corrales; sombra).

Capítulo 4 EL ANIMAL Y SU MANEJO

4.1. MANEJO DE RODEO

El manejo del rodeo consiste en prácticas y decisiones que se toman en relación a los animales enfocadas en alcanzar los objetivos productivos propuestos. Se consideran en las mismas el bienestar animal y la interacción con el ambiente, mejorando la gestión sustentable del establecimiento.

Manejo general del rodeo

4.2. Al momento de realizar cualquier práctica para cumplir con los objetivos productivos, se deben considerar las características del comportamiento del bovino para minimizar la generación de estrés.

4.3. El establecimiento, cuando elabora e implementar su plan productivo por escrito, establecerá sus objetivos, que debe complementarse con el Plan Sanitario y el plan forrajero o alimenticio.

4.4. Se debe definir el método de identificación a utilizar que se ajuste a la normativa vigente y permita llevar los registros para evaluar y controlar el plan establecido por unidad de manejo.

4.5. Los procesos productivos y las prácticas, identificados en Salud animal, Manejo del Rodeo, Alimentación y Bienestar animal, deben documentarse y estar disponibles para su consulta.

4.6. Se debe llevar un registro de las existencias del rodeo por unidad de manejo/registro (número e identificación de animales, inventario general, ingreso y egreso según causa, entre otros).

4.7. En caso de realizar prácticas de forma individual, se debe registrar e identificar de forma inequívoca aun cuando no haya seguimiento individual de los animales.

4.8. Los animales se deben inspeccionar regularmente, con una frecuencia apropiada para evaluar su estado, evolución de su estado, evolución productiva (pesajes), la adecuada provisión de agua y alimentos.

Establecimientos de Cría

4.9. El establecimiento debe elaborar e implementar un plan reproductivo, (temporada de servicios, tipos de servicio, diagnóstico de preñez, revisación de toros, atención del parto y recién nacido, etc.) y las enfermedades de impacto reproductivo. Se debe contar con un registro de prácticas realizadas.

4.10. Los toros deben recibir un examen andrológico (examen clínico y de laboratorio) que asegure su capacidad de servicio con tiempo suficiente para prever la reposición de animales.

4.11. Luego del periodo de servicio, el veterinario debe efectuar un diagnóstico de preñez y revisación ginecológica en todos los animales servidos para definir su manejo. Las hembras cercanas al parto deben estar bajo supervisión.

4.12. Se deben identificar animales que abortaron o no presentaron ternero.

ALIMENTACIÓN

El manejo de la alimentación es clave para alcanzar los objetivos productivos establecidos y un pilar fundamental en la salud y el bienestar animal. Las posibilidades son diversas tanto en el tipo de alimento como en la forma de ofrecerlo e implica diversos procesos que deben ser considerados en el establecimiento.

Las BPG-VC para la adecuada gestión de la alimentación impactan en la salud, el bienestar animal y el resultado productivo.

Manejo de la alimentación

4.13. El Plan a implementar debe contener el segmento de la alimentación, que garantice requisitos nutricionales, asegure la cantidad ofertada y permita lograr los objetivos productivos planteados.

4.14. Se debe evaluar el riesgo y establecer un plan de acción para las situaciones donde la productividad forrajera resultara menor a la planificada para evitar trastornos en la salud de los animales.

4.15. El suministro de alimento, ya sea por pastoreo directo o entregado, debe ser una actividad sometida a monitoreo regular. Se debe mantener un registro que permita evaluar los resultados obtenidos.

4.16. Los cambios en los regímenes de alimentación deben ser graduales, para no generar efectos negativos en la salud de los animales.

Manejo del pastoreo

4.17. La planificación del pastoreo debe estar diseñada en el Plan, de manera que satisfaga los requerimientos de los animales y que contemple los puntos mencionados en el capítulo de forrajes para especies nativas o exóticas según corresponda (Ver Forrajes). Esta planificación debe ajustarse frente a cambios estacionales en los patrones de crecimiento de las especies forrajeras.

4.18. Cuando sea necesario, en sistemas de pastoreo rotativo, se debe disponer de callejones para el desplazamiento de los animales hacia y desde el lugar de pastoreo.

4.19. Cuando se apliquen fitosanitarios se deben respetar los períodos de carencia de los productos utilizados previo al retorno de los animales al potrero, considerando la normativa vigente.

Distribución de alimentos

4.20. Se debe asegurar un espacio adecuado de comedero, suficiente para que todos los animales, según su categoría y tipo, obtengan su ración de alimento con la mínima competencia posible.

4.21. Se debe realizar y registrar la “lectura de comederos” para evaluar el consumo animal y la reposición.

4.22. Debe evitarse la formación de pozos delante de los comederos que impliquen acumulación de agua, barro, desperdicios de alimentos y otros desechos que contaminen el ambiente y afecten la salud y el bienestar de los animales.

SALUD ANIMAL

Un adecuado manejo sanitario de los animales favorece la eficiencia del sistema, la salud y el bienestar animal, contribuye a la inocuidad y calidad de los productos y fortalece el proceso de comercialización a nivel regional, nacional e internacional.

Las BPG-VC en la gestión de la salud animal tienen como objetivo identificar, ordenar y mejorar las acciones a realizar en la actividad productiva.

Prevención y sanidad

4.23. El establecimiento debe elaborar e implementar un plan sanitario establecido por un veterinario para la prevención y control de enfermedades.

4.24. El plan sanitario debe especificar las enfermedades y los tratamientos a realizarse, cumpliendo con la normativa vigente, así como aquellas de interés productivo. Debe estar disponible y ser de fácil acceso para ser consultado por las personas involucradas en la sanidad del establecimiento.

4.25. Se debe contar con un registro de las visitas efectuadas por el veterinario, incluyendo diagnósticos, recomendaciones y tratamientos.

4.26. Los animales introducidos deben ser identificados con el mismo método y protocolo que los animales ya residentes y se les deben hacer los tratamientos preventivos indicados en el plan sanitario para evitar ingreso de nuevas enfermedades

4.27. Las instalaciones, equipos e instrumental veterinarios deben estar limpios, desinfectados y bien mantenidos.

Manejo de animales enfermos

4.28. Se debe disponer de corrales especiales para el monitoreo/ aislamiento de los animales que se encuentren enfermos o en observación.

4.29. Los animales bajo tratamiento veterinario deben estar debidamente identificados y ubicados en sitios donde se facilite su manejo y control. Si fuera necesario, los animales deben aislarse, de lo contrario deben identificarse visualmente. Se debe llevar un registro.

4.30. Cuando muere un animal se debe identificar la causa de su deceso. Si se sospecha como causa alguna enfermedad de denuncia obligatoria se debe comunicar inmediatamente a la autoridad sanitaria competente.

4.31. Se debe elaborar e implementar un protocolo para la disposición de desechos, y animales muertos, documentado, que contemple medidas de bioseguridad y de prevención de la contaminación ambiental.

Manejo de medicamentos

4.32. Los medicamentos para tratamiento usados por fuera del plan sanitario previsto deben ser suministrados bajo prescripción del veterinario.

4.33. El almacenamiento y transporte de productos veterinarios debe realizarse por separado de otros elementos y productos. Los medicamentos deben ser almacenados de acuerdo con las instrucciones de su etiqueta en su envase original. El acceso al lugar de almacenamiento debe ser controlado y debe contar con señales o símbolos de peligro que sean claros y visibles. Cuando se lo requiera,

se debe garantizar la cadena de frío del medicamento en un refrigerador de uso exclusivo para productos veterinarios.

4.34. Previo a la administración de medicamentos se debe verificar que su fecha de vencimiento, condiciones de almacenamiento y empaque sean adecuadas. De lo contrario, el producto se debe desechar sin ser utilizado (Ver Gestión de los residuos).

4.35. La dosificación de productos veterinarios debe hacerse en forma precisa siguiendo las recomendaciones de la etiqueta del producto. Los implementos a utilizar deben ser los adecuados según el medicamento y su aplicación debe respetar las indicaciones veterinarias y condiciones de bienestar animal.

4.36. Cuando se trate de productos veterinarios antimicrobianos, la administración de éstos sin un diagnóstico correcto puede generar resistencia antimicrobiana. Se debe atender a lo indicado por el veterinario actuante y respetar dosis, intervalos y duración del tratamiento.

4.37. Se debe respetar el período de carencia para cada medicamento antes de vender o enviar un animal a su sacrificio para consumo. De lo contrario, debe informarse al comprador su condición y detalles del tratamiento.

BIENESTAR ANIMAL

Un adecuado bienestar animal resulta un requisito esencial para trabajar bajo BPG-VC. Las buenas condiciones para que los animales logren un adecuado bienestar implican: que se los produzca en situaciones de mínimo estrés, dolor y temor; que se les permita satisfacer sus necesidades nutricionales, sanitarias y comportamentales; que se prevengan sus enfermedades y se les administren tratamientos veterinarios apropiados; que se los maneje y sacrifique de manera humanitaria.

LAS PERSONAS Y LA EMPRESA

Capacitación del personal

4.38. Todas las personas involucradas en el manejo de los animales deben tener la idoneidad necesaria sobre aspectos básicos de bienestar animal, de acuerdo con sus responsabilidades.

4.39. La formación del personal debe incluir conocimientos sobre producción de ganado, comportamiento del bovino, bioseguridad, signos generales de enfermedad y otros indicadores de falta de bienestar animal, como estrés, dolor e incomodidad, así como sobre la forma de aliviarlos.

Plan de emergencia

4.40. Se debe contar con un plan de emergencia para los casos en que existan eventuales deficiencias en los sistemas de abastecimiento de electricidad, agua y alimento que puedan comprometer el bienestar animal, así como para minimizar y mitigar los efectos de los desastres naturales o las condiciones climáticas extremas.

4.41. Se debe contar con un protocolo de sacrificio humanitario para los animales enfermos o heridos.

LA INFRAESTRUCTURA DE PRODUCCIÓN

Buen alojamiento

4.42. Para promover el principio de buen alojamiento, el ambiente físico debe ser adecuado al biotipo y raza, tal que minimice el riesgo de estrés, lesiones y transmisión de enfermedades.

4.43. El ambiente físico debe facilitar el descanso, la comodidad en los movimientos, las posturas corporales normales y oportunidades para expresar las necesidades comportamentales.

4.44. El personal a cargo de los animales debe considerar el riesgo de estrés térmico (por calor o frío) y prever medidas para minimizar sus consecuencias sobre el bienestar animal.

4.45. Las instalaciones para confinamiento de animales deben respetar la asignación de superficie adecuada para la raza, edad y estado fisiológico, teniendo en cuenta las condiciones del clima.

4.46. El diseño, la construcción o el acondicionamiento de instalaciones deben prevenir lesiones, facilitar la limpieza y desinfección, y permitir el manejo eficiente con mínimo estrés para los animales. Se debe contar con un lugar de buen drenaje y cómodo para que los animales puedan echarse, descansar y desplazarse con facilidad.

EL ANIMAL Y SU MANEJO

Expresión de comportamientos normales

4.47. Para promover la expresión de comportamientos normales, el agrupamiento social debe permitir interacciones positivas y minimizar las heridas, el estrés y el miedo.

4.48. La constitución del grupo de animales debe ser tal que minimice el estrés social, considerando su composición y la cantidad de individuos. No es recomendable mezclar animales de distintas edades y características para que no se molesten entre ellos.

4.49. Los movimientos de animales deben realizarse en grupos que estén acostumbrados a estar juntos.

4.50. Se deben conocer las características comportamentales de la especie y considerar la zona de fuga y el punto de equilibrio para estimular el avance de los animales y orientarlos en la dirección deseada, manteniendo la velocidad adecuada.

4.51. El manejo y la conducción de los animales debe ser calmo, sin maltratarlos, apurarlos, ni excitarlos. Deben utilizarse elementos que no generen heridas. Debe limitarse el uso de perros para el arreo a campo, dado que su presencia es un importante factor de estrés.

Buena alimentación

4.52. Para mantener el principio de buena alimentación, deben cumplimentarse los requisitos establecidos en el capítulo de Alimentación.

4.53. Los animales deben tener acceso a comida y agua siendo ambas en cantidad suficiente y de buena calidad, para satisfacer sus necesidades fisiológicas, comportamentales y de producción, así como para prevenir o minimizar los desórdenes metabólicos y nutricionales.

4.54. Se debe considerar un período de acostumbramiento ante un cambio significativo en la composición de la dieta.

Buena salud

4.55. Para mantener el principio de buena salud, deben cumplimentarse los requisitos establecidos en el capítulo de Salud animal.

4.56. El ganado con mayor riesgo (como animales recién ingresados, con antecedentes de lesiones o enfermedades, o confinados) requerirá una inspección más frecuente.

4.57. Los procedimientos zootécnicos invasivos, como descorne y castración, se deben realizar con las máximas medidas de higiene y asepsia, bajo prácticas humanitarias realizadas por personal capacitado, causando el menor dolor y estrés posible al animal.

TRAZABILIDAD:

La norma ISO 8402 define a la trazabilidad como la posibilidad de reencontrar los antecedentes, la localización de una entidad, mediante identificaciones registradas. En otras palabras*, "la trazabilidad es la capacidad técnica de identificación del animal desde su nacimiento hasta el final de la cadena de comercialización de sus distintos productos"*. La trazabilidad es un sistema que permite seguir el rastro a un producto, en este caso a los animales desde el campo hasta el frigorífico (Identificación Animal), y luego de los productos y subproductos de la faena hasta el consumidor (etiquetado).

SENASA define a la trazabilidad como "la relación ininterrumpida del animal desde su nacimiento hasta los productos derivados de la faena de ese animal, comercializados y puestos a disposición del consumidor. Es la posibilidad de reencontrar esos datos, los antecedentes, la locación de una entidad, mediante identificaciones registradas".

Con la implementación de esta técnica se persiguen varios objetivos, entre los principales se pueden mencionar: la seguridad alimentaria, así como la búsqueda y permanencia de mercados.

Es importante tener en claro que la trazabilidad no es calidad, pero es el primer paso para lograrla porque: involucra a todos los actores de la cadena; asegura la total transparencia de los procedimientos y clarifica la responsabilidad de cada uno de los actores, como ser, productor criador e invernador, transportista, frigorífico, matarife, exportador, distribuidor, boca de expendio, etc.

Actualmente, la metodología de rastreo de los animales es a través de su caravana y de los documentos que amparan el tránsito de los animales.

Trazabilidad logística y trazabilidad cualitativa:

La trazabilidad es un término genérico que cubre diferentes conceptos: seguridad, transparencia del origen de los productos, lealtad en las transacciones comerciales, calidad en general. La norma NF EN ISO 8402 la define como “la aptitud para determinar la historia, la utilización o la localización de una entidad por medio de identificaciones registradas”. Para alcanzar ese fin se utilizan informaciones insertas en etiquetas que acompañan a los productos, y que utilizan en general, el código EAN (Código de Barras).

La trazabilidad es un instrumento que aporta seguridad en el manejo de los alimentos y también una herramienta de gestión y de racionalización en la cadena de valor. En la perspectiva de la nueva norma ISO 9000;2000 la trazabilidad posee dos aspectos: actividades de tipo logístico (descendente) y actividades relacionadas con problemas de gestión de la calidad de los productos (ascendente).

Para lograr estos objetivos se propone, a partir del reconocimiento por parte de SENASA de la utilización de sistemas de *Identificación Electrónica*, para este caso de bovinos de carne, mediante la normativa que se transcribe debajo, se podrá establecer a instancias de la MGyC, el sistema que más se adapte a la necesidad real que la propuesta demande.

Referencia: EE 5860147/2019 –

SISTEMA NACIONAL DE IDENTIFICACIÓN ELECTRÓNICA DE ANIMALES

ARTÍCULO 1º.- Sistema Nacional de Identificación Electrónica de Animales. Se crea el Sistema Nacional de Identificación Electrónica de Animales en el ámbito de la Dirección Nacional de Sanidad Animal del SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD Y CALIDAD AGROALIMENTARIA.

ARTÍCULO 2º.- Implementación. El Sistema Nacional de Identificación Electrónica de Animales se implementa conforme el siguiente esquema:

Inciso a) *Voluntario*: los productores o personas humanas o jurídicas tenedoras de bovinos, bubalinos, cérvidos, ovinos, caprinos, camélidos, caninos, felinos y porcinos que deseen utilizar dispositivos de identificación electrónica como sistema de identificación oficial.

CERTIFICACIÓN

Según la FAO, la certificación es una garantía por escrito dada por una agencia *certificadora independiente*, que asegura que el proceso de producción, el servicio o el producto cumple con ciertos requisitos establecidos por diferentes organizaciones o países. Esos requisitos de certificación pueden prestar mayor importancia a cuestiones ambientales y/o sociales, o bien a otros aspectos de la producción. En el proceso de certificación intervienen tres partes claramente diferenciadas:

1.- El organismo que elabora las normas técnicas que determinan los requisitos específicos base de la certificación (Mesa de Ganados y Carnes);

2.- La entidad que emite el documento que demuestra el cumplimiento de dichas normas (Certificadora);

3.- El producto certificado. La certificación se materializa en un certificado, un documento emitido conforme a las reglas de un sistema de certificación, que especifica el ámbito para el que se concede la norma y el periodo de vigencia.

BENEFICIOS DE LA CERTIFICACIÓN

♦ Permite al productor diferenciar su producto de sus similares;

♦ Permite al consumidor distinguir el producto que desea; así se evitan mensajes publicitarios poco transparentes;

♦ Es una herramienta de comercialización y marketing;

♦ Es una demostración visible del compromiso del productor con la calidad y el consumidor;

♦ Establece una relación de confianza entre el productor y el consumidor;

♦ Da un valor agregado.

EFECTIVIDAD DE LOS SELLOS DE CALIDAD COMO INSTRUMENTOS DE COMERCIALIZACIÓN

Para que los sellos de calidad sean efectivos al mostrar los atributos de valor diferenciadores de un producto se requiere:

♦ Que el sello sea reconocido por el mercado objetivo.

♦ Que el sello garantice que un organismo independiente controla o verifica las características diferenciales.

♦ Que la certificadora sea reconocida como autoridad en la materia que avala.

♦ Que exista un mercado con capacidad de compra para pagar el valor agregado por el atributo.

Certificación de Atributos de Calidad en Alimentos

El Programa de Certificación de Atributos de Calidad en Alimentos es una herramienta de diferenciación para los productos agroalimentarios y actúa como una garantía de la calidad exigida por los mercados. Las certificadoras deben ser habilitadas en Argentina por el SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria) para el Programa Nacional de Certificación de Calidad en Alimentos, de adhesión voluntaria y que puede ser aplicado para todo tipo de alimento comercializado en Argentina y/o en cualquier parte del mundo.

Según el SENASA, se define un atributo de calidad como "aquella característica diferencial que posea el producto como rango distintivo de otro producto similar y cuyo proceso de elaboración y condiciones finales de calidad, cumplan las normas establecidas en el protocolo correspondiente". Dentro de este programa, se ofrecen dos modalidades de certificación: 1) certificación exclusiva para Argentina (Resolución n°280 SENASA) y 2) protocolo privado. En el caso de la Resolución n°280 del SENASA, la certificación es exclusiva para operadores dentro de la República Argentina, sin embargo, estos alimentos pueden ser comercializados en Argentina y/o en cualquier parte del mundo. En el caso del protocolo privado, puede ser solicitado por cualquier operador nacional o internacional.

La decisión de cumplir con los protocolos de Buenas Prácticas Ganaderas reúne voluntades de actores de la provincia de Entre Ríos cuyo proceso productivo contribuye a sistemas bajo prácticas tendientes a la sustentabilidad y conservación de los recursos naturales y biodiversidad, como también a la responsabilidad social empresaria y al crecimiento y mejoramiento de la cadena de ganados y carnes.

Los productos distinguidos con la Certificación que finalmente se adopte, propenden también a promover el balance de carbono neutral, contribuyen al bienestar de los animales durante su período de vida en los campos, apuntan a favorecer la permanencia familias rurales asociadas a los sistemas pecuarios tradicionales y a garantizar condiciones de sanidad e inocuidad para el consumidor.

Modelo de análisis del caso de diferenciación seleccionado: habiéndose seleccionado a las BPG como atributo de diferenciación para la producción de carnes bovinas, acompañado de un sistema de Trazabilidad electrónica y de un proceso de Certificación de protocolo productivo, se establece una matriz FODA, enfocada desde una visión actual a los fines de apalancar el análisis y toma de decisiones.

MATRIZ FODA DE LOS SISTEMAS PRESAENTADOS

FORTALEZAS

- Existencia del Plan Ganadero – Productor PASE.
- Existencia del Plan Ganadero Nacional.
- Constitución de la Mesa de Ganados y Carnes.
- Existencia de ley de suelos.
- Existencia de ley de aguas.
- Existencia de Ley de bosques.
- Buen nivel de tecnificación del productor entrerriano.
- Se percibe un claro beneficio en la mejora de la eficiencia productiva.

OPORTUNIDADES

- Los productores puedan sumarse en forma voluntaria.
- Contexto internacional favorable a las carnes bovinas, previstas al 2024
- Cambio en el enfoque del rol de la ganadería como generadora de GEI.
- Contexto favorable del sector ganadero nacional y provincial, en relación a precios relativos de la economía agropecuaria.
- Disponibilidad de técnicos capacitados para fortalecer la propuesta

DEBILIDADES

- El productor ganadero no tiene una conciencia generalizada de producción sustentable.
- El productor ganadero posee baja predisposición al cambio.
- No se garantiza un claro retorno económico a la empresa ganadera.
- No es un programa de efectos inmediatos, es una apuesta al mediano plazo.
- Contextos de trabajos similares que no han logrado sostenibilidad.
- Existencia de una sola planta de faena para la exportación*****.

AMENAZAS

- Nula experiencia de integración entre la industria frigorífica y la producción ganadera en la provincia.
- Contexto internacional inestable. (Conflicto bélico y pandemia).
- Factibilidad de intervención estatal en los mercados ganaderos.

*en realidad existen dos plantas, se debe sumar la “Procesadora Entrerriana de Carnes San José”, ex frigorífico JBS. La misma no plantea la integración como política de trabajo.

3.3 Intercambio de opinión con las organizaciones de productores sobre los modelos estudiados y propuestos.

Se concretó a instancias de las Autoridades del Ministerio de Producción, la reunión fundacional de la mesa de Ganados y Carnes de la provincia, el día Jueves 28 de abril del corriente; la que por diversos motivos de agenda no se puedo concretar con antelación. La convocatoria contó con la presencia de funcionarios nacionales (jefe de Gabinete y Sub secretario de Ganadería del MAGyP), hecho

que motivó la incorporación en la agenda de temas varios, lo que dificultó el tratamiento específico del Programa propuesto.

En la misma se expusieron los modelos estudiados y desarrollados para esta asistencia, acordándose que tanto la Indicación Geográfica como la Denominación de Origen no se ajustan a la realidad productiva de todos los actores de la cadena de carnes bovinas de la provincia. Asimismo, se debatió la posibilidad de conformar un estudio particular para el caso de la ganadería en zona de islas y humedales del río Paraná.

Por ello se trató en forma más extensa, si bien no se arribó a una decisión definitiva, el modelo de un Protocolo de Buenas Prácticas Ganaderas como atributo de diferenciación.

Se copia a continuación el Acta que realizara de dicha reunión la Dirección General de Producción Animal del gobierno de la Provincia de entre Ríos, y nos fuera suministrada al efecto de presentarla en este informe.

ACTA:

ACTA REUNIÓN Nº1

MESA GANADOS Y CARNES

Siendo las 11:30 hs. del Jueves **28 de Abril 2022**, se reúne la Mesa de Ganados y Carnes de manera presencial en el Centro Provincial de Convenciones Paraná, Entre Ríos.

Participan de la Reunión el Subsecretario de Ganadería y Producción Animal de la Nación, José María Romero; el jefe de Gabinete de asesores del MAGyP de Nación, Jorge Ruiz; el Ministro de Turismo, Producción y Desarrollo Económico Juan José Bahillo; el Secretario de Agricultura y Ganadería de la Provincia de Entre Ríos, Lucio Amavet; el Director General de Producción Animal Exequiel Alvarenque; el Director General de Fiscalización Manuel Maza. Como invitados se encuentran las siguientes entidades: por FARER Claudio ALVAREZ DANERI; FAA Elvio GUIA y Alfredo BELL; por FEDECO REULA Nelson, Roland Garnier y Gonzalo ALVAREZ MALDONADO y; por SENASA Maximiliano VILLONE, Néstor MICHELOU y Cristian GOMEZ; CICER Gerente Alberto BERARDI, Sindicato del Personal de la Industria de la Carne, GAREIS Omar, Secretario General y SCHAAB Elvio integrante de la CD. En representación del Ministerio de Producción, y como

consultores a cargo de la Propuesta de Diferenciación de Carnes, Marcelo BARRERA Y Luis Benito JAUREGUIBERRY.

Se abre el debate y se propone pasar a resolver cada uno de los puntos del Orden del Día:

- **Programa Diferenciación de Carnes (CFI)- Plan Ganadero Entrerriano.**

Palabras de bienvenida y resumen de las acciones provinciales por parte del ministro Juan José Bahillo.

Marcelo Barrera (consultor): describe los temas/ítems, que necesariamente se deben desarrollar y que formarán parte de la propuesta que deberá ser discutidas y consensuadas por la Mesa, poniéndolas a disposición. Lineamientos abarcativo, aplicación de protocolos BP ganaderas, la necesidad de ampliar la trazabilidad a un sistema de trazabilidad electrónica, diferentes posibilidades de Certificación, incorporar al manejo de la información la posibilidad de uso de sistema Blockchain; entre otros.

- **GanAr, Plan de fomento a la ganadería y al sector frigorífico – MAGYP.**

Jorge Ruiz: resumen de acciones y medidas desde la asunción del ministro Julián Dominguez.

Jose María Romero: resumen del contexto mundial de las carnes. Contexto nacional. Problemas coyunturales: índice de destete, promover un aumento de 5 %; peso promedio de faena: proyectado 20 kilos por res; modernización de la industrialización: cámaras y troceo de las medias res (3 resoluciones desde el 2020).

Mejorar la implantación de pasturas y verdeos. Mejorar aspectos sanitarios: planes vacunales contra enfermedades reproductivas. Propuesta de presentar un proyecto de Ley ganadera nacional.

Breve descripción de líneas crediticias, Ganar, Fondos Rotatorios,

Diprose (ex UCAR).

- **Troceo para la comercialización de la carne vacuna Resolución 2/2022 - Ministerio de Desarrollo Productivo, junto a las carteras de Agricultura, Ganadería y Pesca y el de Trabajo, Empleo y Seguridad Social**

Alberto Berardi: convencimiento de la medida del troceo, con la firme convicción de que tiene que ser para todo el país complejidad de frigoríficos de provincia de Buenos Aires y de las provincias del norte del país. Plazos y posibilidades de financiamiento.

Intercambio de opiniones con intervención de los representantes del sindicato de la carne.

Claudio Álvarez Daneri: hace referencia al programa provincial de lucha contra la Garrapata. Problemática del control oficial y uso indiscriminado de productos garrapaticidas. Problemas de residuos en carnes.

JR: retroceso de los programas oficiales (SENASA e INTA) de lucha contra la garrapata. Ausencia de programa serio a nivel nacional. Menciona que se están produciendo cambios a nivel de las coordinaciones interregionales. Visita de la próxima semana del Vicepresidente del Senasa para avanzar al respecto.

Elvio Guía: presenta avances de Plan Superador de lucha contra la Brucelosis para la provincia. Terminar los detalles y presentar la propuesta a través de la COPROSA en la visita del vicepresidente del SENASA.

Elvio Guía: que se tenga en cuenta el sector de islas y humedales, con sus particularidades, como posibilidad de utilizar alguna estrategia de sello diferencial para carnes.

Barrera: luego de este debate propositivo, se enviará un Borrador de Trabajo, a la espera de la respuesta de cada entidad y/o aporte, de manera de Conformar la Propuesta Definitiva.

Siendo las 14:00 hs, se dio por finalizada la reunión.

3.4 Desarrollar en función del programa seleccionado, las principales líneas de acción para implementar un sistema de diferenciación de carnes para la provincia

Acorde, o en el mismo sentido de lo que se explicitó en el punto anterior, si bien se comprendió que la mejor propuesta a aplicar sería la del programa de las Buenas Prácticas, no se arribó a conclusiones que permitieran avanzar definitivamente en el desarrollo de la Propuesta.

Quedando pendiente tras la entrega de la documentación pertinente, la concreción de una nueva reunión que incluya a los equipos técnicos de la Mesa de Ganados y Carnes, para establecer las principales líneas de acción a los fines de definir el modelo de diferenciación con todos sus componentes: manuales de procedimiento; definición de Protocolos; elección del organismo certificador; figura legal a adoptar; sistema de trazabilidad y demás acciones.

Este apartado, fue escrito en las instancias del trabajo a fecha 4 de mayo del corriente; ahora bien, a la fecha de esta entrega final del documento “Propuestas de Alternativas para un programa de diferenciación de carnes bovinas y sistemas productivos en la provincia de Entre Ríos”, se describe el estado de situación actual de la discusión del mismo por la Mesa de Ganados y Carnes.

Aportes de las entidades de la Mesa de Ganados y Carnes:

Este es un rápido diagnóstico de la coyuntura específica del sector ganadero primario, que supone la búsqueda de estrategias para consolidar soluciones a estos aspectos, que retrasan el desarrollo armónico del sector. Es por ello que la Propuesta de Diferenciación de Carnes presentada y discutida en la Mesa de Ganados y Carnes, si bien se la considera como una herramienta Positiva, que tiende a mejorar la performance productiva y de inserción en la cadena de los productores ganaderos, se presentan urgencias que son consideradas prioritarias. Por ello la respuesta es de apoyo a la iniciativa, acompañar la propuesta y estudiar la mejor oportunidad y forma de ser plasmada en la práctica para su implementación.

Por otra parte, la Cámara que representa a los industriales de la carne, que les ocupan los mismos intereses y problemas a resolver, se encuentran inmersos en una particular definición, que implica encontrar la mejor forma de implementar la reglamentación que define la comercialización de piezas de no más de 32 kilos al consumo interno. En este marco, la opinión que les merece la propuesta discutida

en la Mesa, es asimismo, favorable en sus conceptos y lineamientos y están dispuestos a continuar la discusión de su Implementación en el futuro cercano.

En este marco, habiendo tenido una reunión de carácter fundacional de la Mesa de Ganados y Carnes de la provincia (jueves 28 de abril), donde se establece y desarrolla la propuesta, ciertamente entre otros temas tratados, y luego dos encuentros (13 de mayo y 9 de junio) con otra agenda, donde si bien se trató el tema, no se obtuvieron expresiones formales al respecto, el Ministerio de Producción entonces, solicita una respuesta expeditiva respecto de lo planteado y el rol de los actores de la cadena, para definir las acciones a seguir. Esa respuesta a la fecha de este Informe Final, no está definida.

Todo lo tratado y discutido en el ámbito de la mesa de ganados y carnes, tiene aristas en prospectiva positiva, las organizaciones representantes de los ganaderos, ven esta propuesta como un conjunto de acciones que por separado, se van a tener que implementar en el corto a mediano plazo en el sector, ya que el mercado y las acciones sanitarias tendientes a la sanidad de los rodeos e inocuidad de los productos comercializables y la producción bajo Buenas Prácticas de procesos, van a exigir o demandar en un futuro cercano. Asimismo, los frigoríficos también entienden que la trazabilidad electrónica es una realidad a la que tienen que aspirar para ser competitivos y garantizar los procesos de producción.

Por otra parte, en las entrevistas mantenidas y vertidas en informes anteriores de esta asistencia, se visualiza el compromiso y la visión compartida de mejorar los sistemas y procesos productivos, dotarlos de trazabilidad y certificar si es necesario a la hora de comercializar. Por ello, sostenemos que la dificultad de brindar una respuesta colectiva, no omite la aceptación individual de sumar tecnología a los procesos y contar con herramientas que mejoren su competitividad.

En síntesis, se descarta el apoyo explícito de las organizaciones a la intención del Estado de proporcionar las herramientas y los mecanismos para establecer un sistema de diferenciación de carnes en la provincia, solo restaría que lo manifiesten de manera formal.

En este sentido, se adjunta el manifiesto de la Cámara de Industria Cárnica, una de las entidades que conforman la Mesa de Ganados y Carnes, dirigido al Ministerio de Producción de la provincia, en “apoyo” al desarrollo de la Propuesta.

PARANA, 30 de ABRIL de 2022.-

AL:
MINISTRO de la PRODUCCION; TURISMO, y
DESARROLLO PRODUCTIVO de ENTRE RIOS.
JUAN JOSE BAHILO

SECRETARIO DE AGRICULTURA y GANADERIA
LUCIO AMAVET
SU DESPACHO

De nuestra mayor consideración:

Nos dirigimos a Uds., a los fines de informarles que nuestra Entidad, CICER, Cámara de la Industria Cárnica de Entre Ríos, socia de FIFRA, Federación de Industrias Frigoríficas Regionales Argentinas, considera que la "***Propuesta de un Sistema de diferenciación de carnes bovinas de Entre Ríos",*** es una excelente iniciativa y se condice con los objetivos trazados por nuestra entidad, la que cuenta con el TOTAL APOYO, para su concreción, poniendo nuestra colaboración a disposición de los organizadores del sistema, al igual que el poder realizar tareas de TRAZABILIDAD, de los cortes en Establecimientos Faenadores, socios de la misma.-

A los efectos de continuar con dichas tareas, es oportuno poner a vuestra disposición el Estudio Elaborado en año pasado por nuestra Entidad, en colaboración con el IPCVA. Asimismo, afirmamos que este es el momento de poder coordinar esta propuesta, con los cambios que se están realizando en los Establecimientos Faenadores, para poder aplicar lo dispuesto por la Resolución de TROCEO, que se condice totalmente con una Modernización del Comercio de Carnes Bovinas. Esta exigencia de Modernización más el Sistema de Diferenciación, permitirán el crecimiento sostenido de la Ganadería y la Industria en la Provincia. -

Sin, más y esperando reciban nuestra conformidad y apoyo, nos ponemos a vuestra total disposición y les saludamos con nuestra mayor consideración, atentamente

CELESTINO PROS — **Presidente**

ALBERTO BERARDI — **Gerente**

341- 64 05 950 • CICER@CAMARACARNICAER.COM. AR • WWW.CAMARACARNICAER.COM.AR •
ALAMEDA DE LA FEDERACIÓN 290 - PISO 6 • PARANÁ - ENTRE RIOS

En este sentido y ante el hecho de no obtener devoluciones a la fecha de este informe, por parte de la las organizaciones de productores que conforman Mesa de Ganados y Carnes (FAA;FEDECO;FARER y SRA), que hubieran aportado o propuesto algunas mejoras o cambios a lo presentado, no modifica el espíritu del programa trabajado y el diseño final de la Propuesta. Lo que significa que el Ministerio de Producción, comitente de trabajo, con el conocimiento y acuerdo de la Mesa de Ganados y Carnes, puede plantear de qué manera desarrollar la propuesta en un futuro.

3.5 Presentar un informe legal que describa "un nuevo esquema de organización" para garantizar el pleno funcionamiento del Programa Elegido, acorde a las Reglamentaciones vigentes del Ministerio de Agricultura y Ganadería de Nación.

INFORME DE AVANCE LEGAL

1. PROYECTO NORMATIVO

Se propone la justificación y elaboración de una norma legal (decreto ejecutivo y/o Ley, lo que se ajuste al caso) que cree un "PROGRAMA DE DIFERENCIACIÓN Y SISTEMA DE CERTIFICACIÓN DE CARNES BOVINAS ENTRERRIANAS".-

A través de dicha norma se establecerá:

1. Creación del programa (el cuál formará parte integrante de la norma),

2. Objetivos, misión y funciones

3. Ámbito de aplicación,

4. Autoridad de Aplicación,

5. Presupuesto (creación de un fondo para financiar el programa),

6. Beneficios,

7. Beneficiarios, etc.

ETAPA DE ORGANIZACIÒN, PROMOCIÒN Y DIFUSIÒN DEL PROGRAMA ELEGIDO Y SU IMPLEMENTACIÒN

1. PROYECTO CREACIÓN DE ENTIDAD SIN FINES DE LUCRO

Se propone la creación de una estructura jurídica, un ente, con personería jurídica propia, que por las características de horizontalidad y democracia interna, se considera adecuado que sea una Asociación Civil sin fines de lucro con participación del sector privado y organismos públicos.-

I. ¿Qué es una Asociación Civil?

Cuando un grupo de individuos se reúne con la intención de desarrollar actividades sociales, comunitarias, culturales, o cualquier otra que tienda al bien común -sin perseguir fines económicos-, queda constituida una simple asociación. Ahora bien, cuando esa agrupación establece por escrito ciertas reglas de funcionamiento, distribuye roles y responsabilidades, especifica las tareas a las que se van a dedicar y solicita ante un organismo del Estado su reconocimiento como entidad jurídica (personería jurídica), esa simple asociación pasa a convertirse en una verdadera Asociación Civil.

En síntesis, una asociación civil es una persona jurídica privada, constituida por un conjunto de personas físicas (llamadas socios) que, con la debida autorización del Estado, se unen para realizar actividades que tienden al bien común. La característica que las distingue es que no persiguen una ganancia comercial o económica; por ello es común que también se las denomine como “Entidades civiles sin fines de lucro”.

II. ¿Para qué sirve constituir una asociación civil?

En primer lugar, ayuda a organizarse mejor: se definen las funciones de cada uno, se especifican los objetivos principales y secundarios, se establecen autoridades, se fijan reglas de funcionamiento, etc. Todo eso fortalece la organización.

En segundo lugar, un grupo de personas organizadas tienen mucha más fuerza que cada una de ellas individualmente. Además, un núcleo constituido y organizado suele atraer y entusiasmar a otras personas. De esta manera, aumenta la participación, se afianza el compromiso de los integrantes y crece la solidaridad social.

III. ¿Cuáles son sus órganos sociales? Las asociaciones civiles tienen tres órganos internos:

1) La Comisión Directiva;

2) La Asamblea de socios;

3) La Comisión Revisora de Cuentas.

*La Comisión Directiva (C.D.) tendrá a su cargo la administración de la institución, y sus miembros son elegidos por la Asamblea. Debe estar compuesta, como mínimo, por cinco miembros titulares y dos suplentes: un Presidente, un Secretario, un Tesorero, dos vocales titulares y dos vocales suplentes. Pero nada impide que haya otros cargos según las necesidades de funcionamiento: por ejemplo, puede estipularse la presencia de uno o dos vicepresidentes, o de un secretario general y de un secretario de actas, u otras secretarias específicas, o un protesorero que auxilie al tesorero, o más cantidad de vocales titulares y suplentes, etc.

El estatuto debe contemplar los requisitos para ser miembro de la C.D., la periodicidad de los mandatos, la posibilidad -o no- de ser reelectos, la cantidad de reuniones semanales o mensuales de la C.D, el quórum para sesionar y la mayoría de votos para adoptar decisiones, etc.

*La Asamblea es el órgano soberano de la entidad y está conformada por todos los socios con voz y voto. Existen dos tipos: Asamblea General Ordinaria, se celebra dentro de los 120 días de cerrado el ejercicio anual, y es en donde se tratará y aprobará el balance anual, la memoria y el inventario, y otros temas que hagan al funcionamiento global de la entidad. Por otro lado, la Asamblea General Extraordinaria, se celebra en cualquier tiempo a consideración de la C.D o C.R.C o el 5% de socios para tratar ciertos asuntos excepcionales, como por ejemplo la reforma del estatuto.

*La Comisión Revisora de Cuentas es el órgano de contralor interno cuya función principal es supervisar y controlar la administración de la entidad. Debe dictaminar sobre los estados contables, el inventario y la memoria, el que será presentado ante la Asamblea Ordinaria. Esta entidad, así establecida, permitirá la necesaria pluralidad de voces, y participación integrada de los distintos actores involucrados en el proyecto, de modo de garantizar el real funcionamiento del Programa elegido.-

IV. Objetivos

1. La ASOCIACIÓN contará con el "PROGRAMA DE DIFERENCIACIÓN DE CARNES BOVINAS Y SISTEMAS PRODUCTIVOS EN LA PROVINCIA DE ENTRE RÍOS" tendrá como objetivo principal su promoción, difusión para potenciar las virtudes y hacer más eficiente su producción.

a) Transformar las bondades que representan los sistemas ganaderos que se desarrollan en la provincia, trabajando bajo "Buenas Prácticas" y con un aporte positivo al Ambiente, en un VALOR AGREGADO, mediante la Certificación de sus procesos productivos

b) Generar un sistema de trazabilidad confiable, que brinde garantías a los procesos tanto como a los productos: Animales de Invernada - Animales Terminados - Carne.

c) Ampliar el espectro de productores trabajando bajo sistemas de "Buenas Prácticas de Producción";

d) Conformar la contraparte Provincial de la Mesa Nacional de Ganados y Carnes entre el estado provincial; las organizaciones de productores y la Industria frigorífica provincial;

e) Brindar a la Industria exportadora de carnes bovinas de la provincia una herramienta que podría mejorar su acceso a los mercados de alto valor;

f) Llevar a cabo un programa de apoyo, fomento y gestión de los grupos de exportación.

g) Capacitación del sector empresario en materia de comercio exterior, así como también un sistema de apoyo a la promoción del comercio exterior

h) Promover el desarrollo de la Industria Frigorífica entrerriana, propendiendo a su constante mejoramiento tecnológico y a la adopción de sistemas eficientes de industrialización, tanto en el mercado interno como en el sector exportador

i) Representar a sus asociados ante las autoridades y organismos nacionales, provinciales y municipales, realizando una activa labor para lograr poner en práctica una política de carnes, verdadera y local.

j) Procurar el mayor intercambio y suministro de información tendiente a la obtención de la más tecnificada calidad en los productos de la industria y la mejor eficiencia en su comercialización, debiendo implementar todos los medios que resulten idóneos a tal fin;

k) Promover la regionalización en el funcionamiento de la Entidad, realizando al efecto reuniones en todo el ámbito de la provincia, en el convencimiento que resulta una actividad que hace al interés general por el significado económico y social que otorga a la provincia;

l) Promover los objetivos de la entidad mediante exposiciones, conferencias, debates, publicaciones, comunicación por redes sociales y portales, talleres de experimentación, becas, concursos y demás actividades tendientes al mismo fin, como así también coordinar el intercambio y mejoramiento social, cultural y económico de los integrantes de esta actividad;

m) Trabajar, cooperar, colaborar y formalizar convenios, con entidades privadas o gubernamentales, creadas o a crearse, a los efectos de lograr la consecución de los objetivos propuestos;

n) Hacer publicaciones que reflejen las actividades de la institución;

o) Asesorar y participar cuando se estime conveniente en el estudio de cuestiones sociales, gremiales, económicas y financieras atenientes a la industria de la carne entrerriana

V. Patrimonio Social Se compone:

a) de las cuotas que abonen los asociados activos, las que serán iguales para cada asociado de esta categoría,

b) de las cuotas que abonen los socios adherentes, en ambos casos los montos y periodo de pago serán establecidos anualmente por La Asamblea General Ordinaria;

c) de los bienes que adquiera la Asociación por cualquier título, así como de las rentas que produzcan los mismos;

d) Del producido del beneficio y cualquier otra entrada que pueda tener por cualquier otro concepto compatible con las finalidades social

e) de las contribuciones extraordinarias que fije La Asamblea a propuesta de La Comisión.

f) de cualquier otro ingreso que pueda obtenerse en forma lícita.-

VI- Exención impositiva.

En principio, las Asociaciones Civiles están exentas del impuesto a las ganancias, en la medida que tales ganancias y su patrimonio social se destinen a los fines de su creación y en ningún caso se distribuyan, directa o indirectamente, entre los socios. Quedan expresamente excluidas de dicha exención –según la normativa vigente-, aquellas Asociaciones que obtengan sus recursos, en todo o en parte, de la explotación de espectáculos públicos, juegos de azar y actividades similares. También, están exentas del Impuesto al Valor Agregado (I.V.A) los servicios prestados por la Asociación Civil en la medida que se relacionen en forma directa con sus fines específicos. Además, las asociaciones civiles están exentas del impuesto a los ingresos brutos –que es un tributo local- siempre y cuando los ingresos que perciba la entidad sean destinados al objeto previsto en el estatuto y en ningún caso se distribuyan, directa o indirectamente, entre los socios.

ETAPA DE COMERCIALIZACIÒN Y EFECTIVIZACIÒN DEL PROGRAMA ELEGIDO CONSORCIO DE EXPORTACIÒN

Un *consorcio de exportación* es una alianza voluntaria entre empresas para alcanzar un objetivo común en el mercado extranjero. Esta alianza implica algunos conceptos teóricos de gran importancia como las acciones colectivas, la cooperación entre empresas y las redes empresariales.

De acuerdo al propósito de esta figura, su objetivo entre otros, es reducir los costos de internacionalización, en otras palabras, los costos de transacción inherentes al proceso exportador. “Los Consorcios de exportación son modalidades asociativas utilizadas, en general, por pequeñas y medianas empresas de un mismo sector o de sectores afines que tienen intereses en común y que por distintos motivos, no pueden encarar individualmente un proyecto exportador. De esta manera, resuelven un trabajo conjunto para la mejora de los aspectos productivos y el desarrollo de una estrategia exportadora, obteniendo como resultado un mayor acceso a la información, una mejor política de abastecimiento, el incremento de la capacidad de negociación comercial e institucional (por la formación de un frente compón entre sus integrantes), el fortalecimiento de su capacidad para acceder y competir en el mercado externo, así como también una reducción de sus costos de despacho y fletes” (ICE, 2003).

Estructura Jurídica - Ley 26.006 Artículo 1° que "Las personas físicas o jurídicas, domiciliadas o constituidas en la República Argentina, podrán constituir

por contrato "Consorcios de Cooperación", estableciendo una organización común con la finalidad de facilitar, desarrollar, incrementar o concretar operaciones relacionadas con la actividad económica de sus miembros, definidas o no al momento de su constitución, a fin de mejorar o acrecentar sus resultados".

La responsabilidad de las operaciones celebradas por el “Consorcio de Cooperación” está limitada a lo que se convenga entre los socios y las mismas serán indeterminadas por todo el plazo de su constitución Con la constitución del consorcio, los miembros disponen de una organización comercial propia para vender sus productos en el exterior sin tener que recurrir a terceros; además, el consorcio permite reducir los costos, diversificar la oferta, incrementar la posibilidad de ingreso a nuevos mercados, mejorar su imagen e importancia, y aumentar la capacidad negociadora frente a los compradores del exterior.

Entre las principales ventajas de un consorcio se encuentran:

a) ventajas de eficiencia, como resultado de economías de escala y de reducción en la curva de aprendizaje;

b) conservan su autonomía las empresas que lo constituyen;

c) los miembros de un consorcio de exportación pueden mejorar los resultados de la exportación y reducir los costos a un mínimo, lograr más rápidamente y con menos riesgo que si las empresas hubieran intentado la exportación por sí solas (ONUDI, 2004). Reducción de costos.

Los miembros comparten los gastos administrativos y de promoción con lo que evitan los gastos de establecer su propio departamento de exportación. Al utilizar en conjunto instalaciones de transporte y de otro orden para fines de exportación pueden lograrse economías adicionales de tiempo y de costo. La unión de intereses y esfuerzos en común, sin duda otorga una mayor posibilidad en la concreción de negocios y, especialmente, en la apertura de mercados y las exportaciones, que para muchos por sí solos, les sería prácticamente imposible, representando una oportunidad interesante para que las PyMES puedan ingresar al mercado global.

3.6. Describir el impacto que se espera sobre la situación ambiental vigente en los predios a certificar con la aplicación del sistema de diferenciación elegido. La sustentabilidad ambiental como eje de todos los sistemas que se evalúen y eventualmente se adopten.

INTRODUCCIÓN

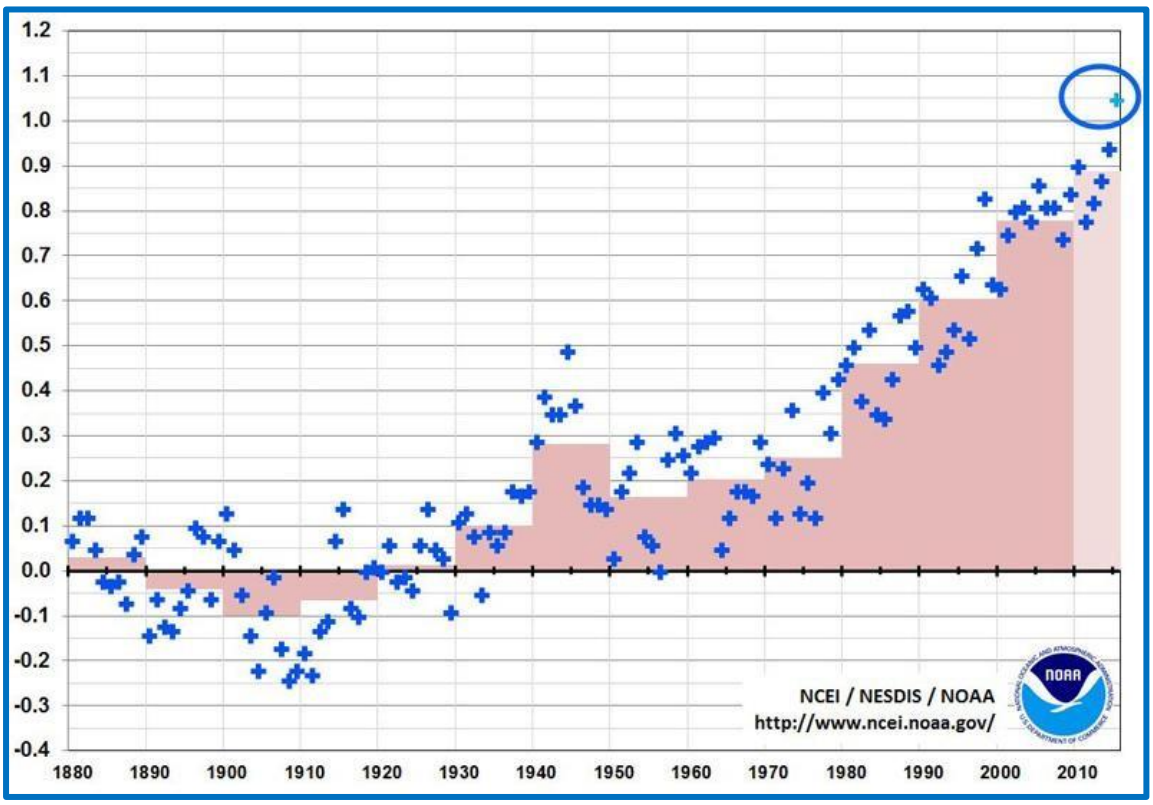
El cambio climático y su manifestación más notoria, el calentamiento global, serán crecientemente un marco obligado en el cual se desarrollarán las actividades humanas y los intercambios económicos en las próximas décadas. La Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC), en su Artículo 1°, define el cambio climático como: "cambio del clima atribuido directa o indirectamente a actividades humanas que alteran la composición de la atmósfera mundial, y que viene a añadirse a la variabilidad natural del clima observada durante períodos de tiempo comparables".

El cabio climático en las últimas décadas ha producido un calentamiento global, resultado de la acumulación de gases atrapados en la atmósfera, lo que se denomina efecto invernadero. Estos gases de efecto invernadero (GEI) absorben la radiación que emite la Tierra y atrapan el calor, impidiendo que la energía se traslade al espacio. Los GEI permanecen en la atmósfera durante mucho tiempo, por lo que se prevé que el cambio climático seguirá afectando a los sistemas naturales del planeta durante varios siglos, aun cuando las emisiones de dichos gases se redujeran considerablemente en el futuro próximo.

La creciente preocupación internacional por las consecuencias adversas del cambio climático, ha impulsado a organizaciones e instituciones, a profundizar su conocimiento respecto de los Gases de Efecto Invernadero (GEI) y su dinámica (Schneider y Samaniego, 2010).

El Panel Intergubernamental de Expertos sobre Climático (IPCC) afirma que “la mayor parte del aumento observado del promedio mundial de temperatura, desde mediados del siglo XX, se debe muy probablemente, al aumento de las concentraciones de GEI “antropógenos” (Gráfico 1).

Grafico 7. Cambio relativo de la temperatura media global entre la era pre-industrial y la actualidad (año 2015).Viglizzo -



Fuente: NOAA (2016).

Las emisiones mundiales de esos gases por efecto de actividades humanas han aumentado un 70% entre 1970 y 2004, siendo la generación de energía la principal actividad emisora. Las emisiones de dióxido de carbono (CO2) son las que más contribuyen al cambio climático. Las emisiones mundiales de CO2 aumentaron a un ritmo del 2,6% anual entre 1960 y 2011, casi cuadruplicándose desde 9.400 a 34.000 millones de toneladas. Esta fuerte alza se debe principalmente al aumento del uso de combustibles de origen fósil y también, aunque en menor medida, a los cambios en el uso de la tierra que resulta, por ejemplo, de la deforestación. El dióxido de carbono (CO2) es el GEI antropógeno más importante, sus emisiones anuales aumentaron un 80% entre 1970 y 2004 debido, principalmente, a la utilización de combustibles de origen fósil (IPCC, 2007). Si bien las emisiones del resto de los GEI son menores, su potencial de calentamiento global (PCG) es mayor que el del carbono. Esto significa que cada GEI, en un tiempo similar, tiene distintos efectos en la atmósfera. (Cuadro 1). Se ha establecido el PCG a partir del efecto del carbono. Por ejemplo, una unidad de metano tiene un poder de calentamiento 25 veces mayor al de una unidad de carbono.

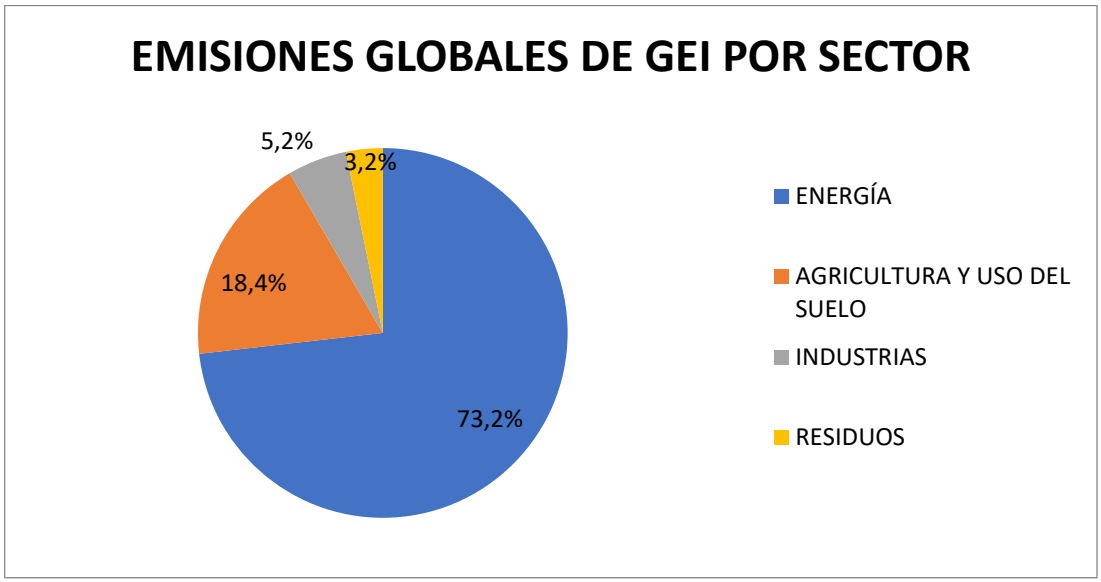
TABLA 15. PRINCIPALES GASES DE EFECTO INVERNADERO (GEI)

Nombre	Fórmula Química	Fuentes de emisión	Potencial de calentamiento a 100 años
Dióxido de carbono	CO_2	Combustibles fósiles (CF), deforestación, cemento	1
Metano	CH_4	Rellenos sanitarios, fermentación entérica, arroz, CF	25
Óxido nitroso	N2O	CF, fertilizantes, fibras sintéticas, estiércol	298
Hidrofluorocarbonos	HFC	Gases refrigerantes, fundición de aluminio, producción de semiconductores	1.300- 11.700
Perfluorocarbonos	PFC	Producción de aluminio, producción de semiconductores	6.500-9.200
Hexafluoruro de azufre	SF_6	Transmisión y distribución de electricidad, disyuntores, producción de magnesio	22.800

Fuente: Elaboración propia a partir de información del IPCC.

Las principales fuentes de emisiones de GEI a nivel mundial por sector, se concentran en la generación de electricidad, manufactura y construcción, transporte, quema de otros combustibles y emisiones fugitivas, con un 73,2% del total. Luego viene el sector agropecuario con un 18,4% y las emisiones netas ocasionadas por residuos 3,2% e industrias 5,2% (Grafico 2).

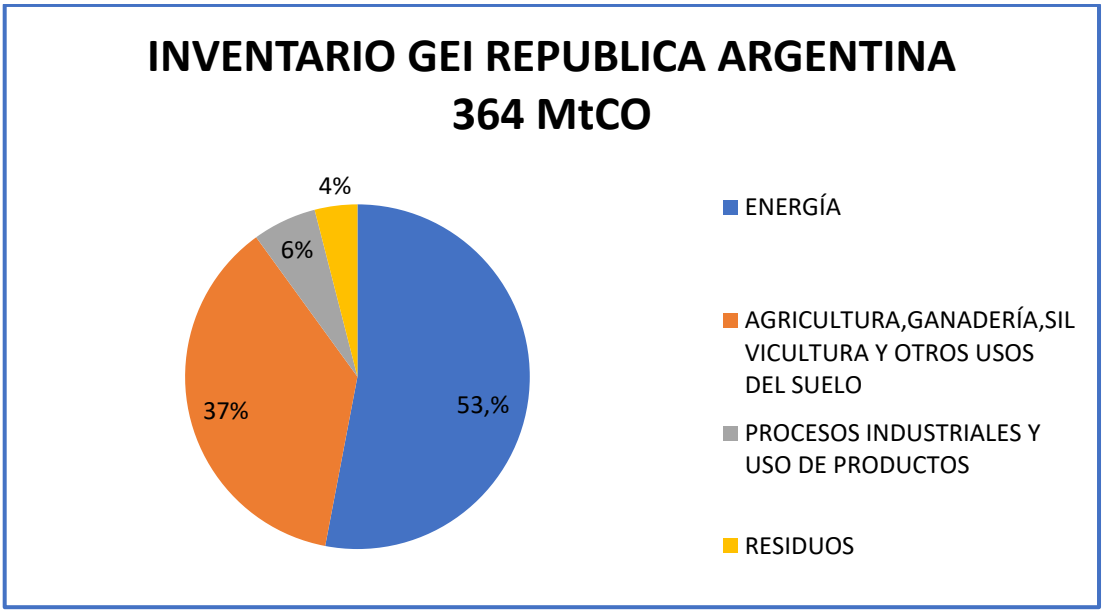
Gráfico 8. Emisiones Globales de Gases de Efecto Invernadero (año 2020)



Elaboración Propia - Fuente: OurWorldingData.org

En el gráfico 3 se detallan los resultados del inventario de GEI de la República Argentina elaborado en 2018-2019. Se incluyeron todas las fuentes de emisiones y absorciones para las cuales la información disponible permitió realizar una estimación acorde a los principios de calidad de elaboración del inventario siguiendo las Directrices del IPCC de 2006.

Gráfico 9: Inventario de GEI República Argentina 2019.



Elaboración Propia - Fuente: Inventario Nacional de GEI. Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible

Según el inventario nacional de GEI de Argentina del año 2019, la ganadería de carne aporta un 21,6% de las emisiones totales nacionales. La categoría fermentación entérica del ganado vacuno aporta la mayor proporción dentro de las emisiones del sector agricultura, ganadería, silvicultura y otros usos de la tierra (Cuadro 2).

Tabla 16. Emisiones de GEI por Sub Sector

Sub Sector	Total MtCO	%
Ganadería	**78,63**	**21,6**
Transporte	**50,22**	**13,8**
Generación de Electricidad	**47,83**	**13,1**
Cambio de Uso de Suelo y Silvicultura	**35,77**	**9,8**
Combustible Industria	**33,26**	**9,2**
Combustible Residencial	**27,01**	**7,4**
Agricultura	**21,12**	**5,8**
Procesos Industriales	**20,05**	**5,5**
Fabricación de Combustibles	**16,79**	**4,6**
Emisiones Fugitivas	**10,52**	**2,9**
Residuos Sólidos Urbanos	**9,12**	**2,5**
Combustible Otros Sectores	**7,79**	**2,1**
Aguas Residuales	**6,32**	**1,7**

Elaboración propia – Fuente Ministerio Ambiente y Desarrollo Sustentable

En general, existe un acuerdo en el mundo científico acerca de los métodos recomendados por el IPCC para la medición de las emisiones de los distintos países. Sin embargo, aún se encuentra bajo debate el método más apropiado para estimar el secuestro de carbono que generan los bosques, las pasturas y la vegetación en general. Es precisamente esta divergencia la que abre el debate en cuanto a los resultados que aportaría un balance integral de carbono, siendo los principales cuestionamientos:

La posibilidad de secuestro de carbono en praderas y pastizales naturales que actualmente no es contemplada en los cálculos del inventario (Viglizzo et al. 2019; Villarino et al., 2020).

Las directrices 2019 bajan los coeficientes de emisión de óxido nitroso proveniente de las deyecciones de animales en pastoreo (- 80%).

Varios autores sostienen que la permanencia del metano en la atmósfera es menor que la del dióxido de carbono en la tierra, por lo cual el factor de conversión que se utiliza para calcular las toneladas de carbono equivalente es inferior.

Más allá de estos cuestionamientos, a nivel global, la ganadería tiene un bajo nivel de emisiones a nivel internacional. Las emisiones de la ganadería nacional solo representan el 0,15 % de las emisiones totales del planeta.

GANADERIA E IMPACTO AMBIENTAL

La Huella de Carbono (HC) representa un indicador que pretende cuantificar la cantidad total de emisiones de GEI -expresada en equivalentes de dióxido de carbono- causadas directa o indirectamente por una actividad o las acumuladas durante la vida o etapas de un producto (Wiedmann y Minx, 2008). Las cadenas alimentarias son responsables, en todo el mundo, de una gran parte de las emisiones totales de GEI (Sonesson et al., 2010). Conocer el valor de la HC de los productos agroindustriales presenta un objetivo doble en el plano de la mitigación del cambio climático. En primera instancia, se configura como un indicador de desempeño en términos de eco-eficiencia y en segunda instancia, permite a los consumidores decidir qué alimentos comprar en base a la contaminación generada como resultado de los procesos por los que ha pasado.

La huella de carbono no sólo es amenaza. También puede ser fuente de oportunidades competitivas. Las investigaciones muestran que en la mayoría de los casos, abordar en serio la huella de carbono mejora la sustentabilidad del negocio, aminorando o retardando los efectos del cambio climático; se detectan y se corrigen ineficiencias en los procesos productivos, mejora la eficiencia energética, el manejo de residuos, la gestión del agua, la trazabilidad y se agrega un plus de diferenciación competitiva en los mercados más exigentes, elevando el precio unitario del bien exportado. Todo ello mejora las posibilidades de participar en cadenas de valor más exigentes o de ascender en la jerarquía de los eslabones de tales cadenas, mejorando la competitividad.

Se concluye como los factores más relevantes de impacto ambiental: a) emisión de gases de efecto invernadero, b) secuestro de carbono, c) Huella Hídrica, d) biodiversidad y conservación de tierras, e) Preservación del recurso forestal y servicios ecosistémicos (IPCVA 2021).

Frente a este escenario, el sector agropecuario en su conjunto ha adoptado prácticas y mejoras sustanciales, dando como resultado disminuciones del 10% en sus emisiones desde el inicio del compromiso de Kioto (1990), y un 26% desde el

máximo valor inventariado en 2010 (Moreira Muzio et al., 2019). En la Argentina las emisiones han mostrado una tendencia negativa desde 1990, explicada parcialmente por reducción de cabezas, aunque también por mejoras sustanciales de eficiencia del ciclo productivo. Esta reducción de emisiones ha conducido a la ganadería argentina de los 1620 kg de eqCO2 por cabeza en 1999 a los 1350 kilos de eqCO2 por cabeza en 2016 (MAyDS 2019b). Esta evolución positiva no exime al sector de mayores esfuerzos para controlar, y reducir las fuentes de emisión principales, en especial la fermentación entérica y evitar pérdidas de CO2 por deforestación, pérdidas de pastizales y pasturas perennes.

Se discute a nivel internacional respecto de la métrica a utilizar para contabilizar los GEI distintos al CO2, con particular énfasis en revisar el impacto real del CH4. Dos argumentos son los que toman mayor relevancia: i) la menor vida media en la atmósfera de este gas respecto del CO2; y ii) la diferencia del CO2 producto de la combustión del carbono acumulado en fuentes fósiles. En los agroecosistemas gran parte del CH4 que se genera, es reincorporado en la fotosíntesis, por lo tanto, si la cantidad total de metano no cambia año a año, no resulta en una acumulación de GEI. Esto puede llevar a un reajuste de la manera de contabilizar la emisión de CH4 (principal GEI relacionado a la ganadería bovina), si bien no implicará que el sector ganadero deje de ser una fuente de emisión de GEI, conducirá a una menor contribución del sector en relación a otros sectores productivos.

Alrededor del 90% del CH4 emitido es inactivado en la estratósfera por un radical libre que se encuentra en la naturaleza llamado Hidroxil (OH), que actúa como una especie de “detergente atmosférico” que rompe la molécula de metano y la convierten en vapor de agua y en un alquil inocuo. Una porción menor del metano emitido es asimismo secuestrada por el suelo. Esto cambia la perspectiva del problema, ya que su gravedad se ve considerablemente atenuada por la propia naturaleza que toma a su cargo el problema de “limpiar” la atmósfera de este gas contaminante. (Viglizzo1, E.F. y Ricard, M.F., 2019).

La reducción de la producción de CH4 entérico se puede lograr a través de diferentes mecanismos, unos directamente relacionados con el manejo de la dieta, sus componentes y las relaciones entre ellos, y otros con el uso de aditivos en la dieta tales como los inhibidores de metanogénesis, aceptores de electrones, ionóforos, compuestos bioactivos de las plantas, lípidos dietéticos, enzimas exógenas, agentes microbianos, defaunación y manipulación de grupos microbianos del rumen, entre otros (Hristov et al.,2013b, Pezo, D.,2019).

El aumento de la eficiencia productiva es una oportunidad para la ganadería bovina. Aunque una mejora de la eficiencia no necesariamente reduce las

emisiones absolutas (por ejemplo, si se expresan por hectárea), es posible reducir las emisiones relativas (o huella de carbono) por unidad de producto comerciable (por ejemplo, por kg de carne o kg de proteína animal).

Indudablemente las dos acciones más importantes a tener en cuenta para mitigar los efectos de la actividad ganadera sobre el medio ambiente se deben centrar, entre otros aspecto a:

Disminuir las Emisiones de Carbono-Aumento de la Eficiencia Productiva

- Mejoramiento en el uso de pastizales naturales y uso de pasturas permanentes (rotación de suelos, pasturas megatérmicas, sistemas silvopastoriles).

- Sistemas intensivos o seimintensivos de engorde (manejo de la carga animal y de la dieta, uso de subproductos de agroindustria)

- Tecnología y conocimiento técnico-científico (***Protocolos de Buenas Prácticas Ganaderas***, uso de aditivos, genética)

Secuestro de Carbono

Aumento de absorciones de CO2 de la atmósfera por sobre el suelo (por ejemplo, la forestación) o bajo el suelo (COS), en lo que se conoce como “soluciones basadas en la naturaleza” (Smith et al. 2020; McElwe et al. 2020).

CONCLUSIONES

Las necesidades cada vez más urgentes de mejorar la producción y productividad de las especies animales domesticadas, para provisión de proteína animal al hombre, conduce al desarrollo e incorporación de prácticas tecnológicas en los sistemas de producción pecuarios. Estas tecnologías deben asegurar cumplir con la premisa básica de que los alimentos de procedencia pecuaria, no causen daño a la salud, respondan a parámetros de mínima de composición nutricional y satisfagan los requerimientos de calidad de los consumidores.

La producción ganadera en el mundo avanza hacia una cultura de ***Buenas Prácticas Ganaderas (BPG)*** que considera lo ambiental, el bienestar animal y humano, la responsabilidad social empresaria, la competitividad exportadora y una mayor rentabilidad asociada a productos de alta calidad. Y para lograrlo, deben trabajar todos estos aspectos teniendo en cuenta los criterios de sostenibilidad, las

ventajas comparativas que se tienen para su desarrollo, el recurso humano, el clima, el suelo, los pastos, los animales y la ubicación geográfica.

La incorporación de ***buenas prácticas ganaderas***, buscan aumentar la eficiencia y productividad de las actividades, el uso racional y eficiente de los recursos físicos, económicos y humanos existentes y sobre todo reducir el impacto de la ganadería sobre el medio ambiente, protegiendo los ambientes naturales, reduciendo la potencial contaminación de agua y suelos, mejorando el paisaje natural, la sanidad animal, alimentación y genética.

Asimismo, la aplicación de normas de ***Buenas Prácticas Ganaderas***, permiten diferenciar la producción, a modo de agregado de valor, generando lo que en agronegocios se conoce como especialidad. En este sentido, la explotación puede desarrollar y aplicar su manual de Buenas Prácticas para todo el proceso productivo, o para la parte del mismo que el productor está dispuesto a cumplir y certificar.

Fuentes / Bibliografía:

Viglizzo, E. F. (2014). Capítulo 2. La huella de carbono en la agroindustria. Enfoques y métodos. La Huella de carbono en la Agroindustria (E.F. Viglizzo- Ediciones INTA, Buenos Aires ed., pp. 19-27).

IPCC (Intergovernmental Panel on Climatic Change). 2006. Directrices del IPCC para los inventarios nacionales de gases de efecto invernadero

Viglizzo, E.F. y Ricard, m.f. ¿Hay un eslabón perdido en el cálculo del balance de carbono en los sistemas pastoriles de la ganadería argentina? Revista Argentina de Producción Animal. Vol. 39, No 2 (2019)

FAO. 2018. World Livestock: Transforming the livestock sector through the Sustainable Development Goals. Rome. 222 pp.

IPCVA 2021.Carne Argentina - Carne Sustentable

MAyDS (Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sustentable). (2019). Inventario Nacional de GEI.Emisiones por Cabeza de Ganado Bovino.

4. CONCLUSIONES FINALES

Coyuntura:

La propuesta de diferenciación de carnes bovinas planteada en este trabajo, se ubica en un escenario harto complicado para la toma de decisiones para el sector productivo y en particular el de la cadena de carnes bovinas. Por un lado, la volatilidad del comercio mundial de granos afectado fuertemente por la crisis en Ucrania, dispara el valor de los granos (maíz y soja) a valores récords, complicando su transformación en carne bovina (crisis de los feedlots); paralelamente el petróleo, por la misma causa, incrementa el valor de los fertilizantes disminuyendo su utilización en el mercado doméstico y haciendo retroceder los rendimientos esperado, acompañados por los efectos de la niña presente aún en la región. Por otro lado, los commodities (carne bovina entre otros), incrementan sus costos de producción y su valor en los mercados internacionales incluyendo a la carne bovina, llegándose a cotizar la cuota Hilton a valores no visto desde hace mucho tiempo (u$s 16.500 la Ton), manteniéndose firme la demanda internacional de post pandemia.

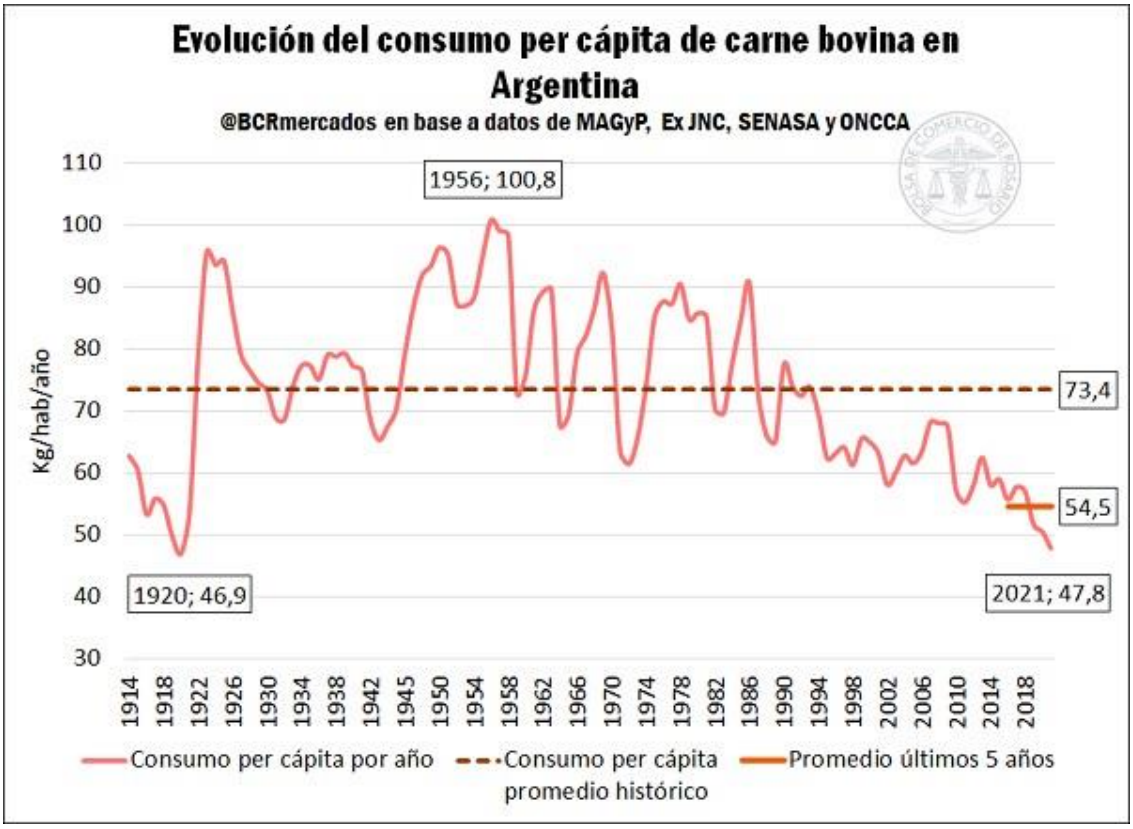
Asimismo, en el mercado doméstico, los costos de producción se han comportado en alza como en todo el mundo, provocando un crecimiento constante de los precios internos, más el condimento criollo de la alta inflación en los indicadores mensuales, provocando un reacomodamiento constante de precios, testigo de sus costos de producción, que para el caso de la cadena afecta a todos los eslabones de producción y procesamiento; colocando a la carne bovina muy por encima de los otros productos de la canasta de carnes (pollo y cerdo).

Estos factores, sumados a la precariedad del poder de compra de los ciudadanos, se reflejó en el indicador más bajo en Cien Años (100) del consumo de carne bovina por habitante en Argentina. El año pasado se consumió en Argentina un promedio de 47,8 kg/hab/año, registrando el menor peso anual de este indicador desde 1920.

Claro que no se trata solamente de las causales enumeradas, es preciso determinar con claridad que también se registró el menor indicador de cabezas bovinas por habitante histórico, ubicándose en 1,13/bovinos /habitante. Es decir, que en este diagnóstico coinciden una muy baja producción de carne bovina frente a las necesidades del mercado (interno y/o externo), quizás éste sea un factor determinante también de los valores de la carne y en el incremento de sus costos por peso producto producido.

Se debe reconocer también que las proteínas animales totales que consumió un argentino en el año pasado se ubicó en 109,4 kg/hab/año; de las que 47,8 kg fueron de carne bovina, representando apenas el 44%, cuando hasta hace no más de 20 años, representaba entre el 60 y el 70%. Entonces, si el consumo histórico (período 1914-2021), la ingesta promedio fue de 73,4 kg/hab/año, mientras que el promedio de los últimos 5 años fue de 54,5 kg/hab/año; deberíamos inferior que si desde comienzos de los años noventa, no se ha alcanzado un consumo equiparable a nuestro promedio histórico, nos permite afirmar que la tradicional ingesta de carne bovina ha reducido su peso en las dietas de los argentinos.

Gráfico 10. Evolución del Consumo per cápita de carne bovina en Argentina



Fuente: BCR - Ing. Andrés HALLE -EconoAgro-

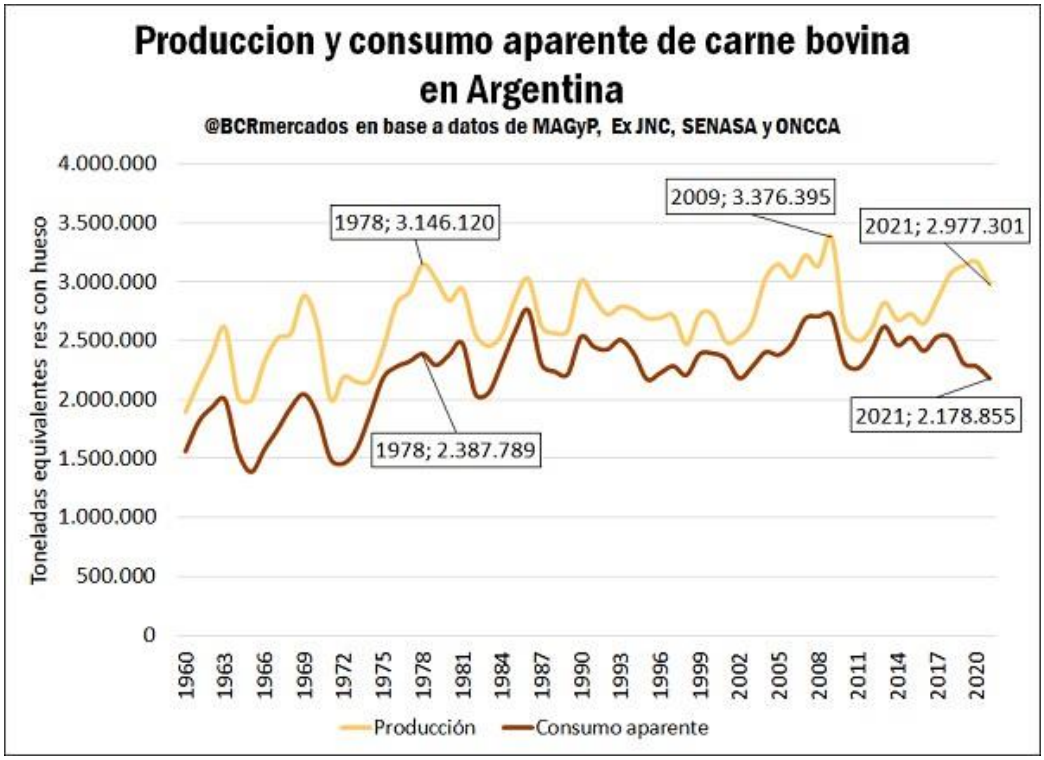
Este último dato resulta relevante para darnos cuenta que el precio de la carne bovina ha dejado de tener un peso prioritario en la elección de los consumidores argentinos, y que por lo tanto no resulta relevante para asignarle un “precio político”, es decir dirigir políticas de precios orientadas en el sentido de mantener un alto consumo de un producto que ya no es el más elegido y además resulta de un alto costo de producción.

Visto desde este punto de vista, a la inversa de lo que sucede, se debería “promocionar” aún más las exportaciones de carne bovina de manera de mejorar la balanza comercial y generar mayores ingresos de divisas al país.

Se observa entonces que el país se encuentra con una producción y consumo estancados. “Argentina se caracterizó históricamente por sus capacidades ganaderas y por participar activamente del comercio internacional, exportando parte de los bienes producidos internamente. No obstante, desde 1975 hasta la actualidad la producción cárnica bovina se ha mantenido en un rango relativamente estable que va de las 2,5 a los 3 millones de toneladas de carne bovina, con contadas excepciones. De hecho, el 2021 no fue la excepción, contabilizando una producción de algo menos de 3 Mt (equivalente res con hueso), por debajo de los 3,2 Mt del 2020 y cortando así con una racha de 3 años consecutivos donde se había superado el límite superior del rango de 3 Mt”. (Andrés HALLE - 2022).

Por otra parte, el estancamiento en la producción de carne bovina en buena medida se encuentra ligada al estancamiento que se ha registrado en el stock bovino. Si bien este indicador ha tenido momentos de alzas y bajas, desde comienzos de la década de 1970 nos encontramos en un rango que va de 50 millones a 60 millones de bovinos de existencias y ello, condiciona las posibilidades de producción nacional.

Gráfico 11. Producción y consumo aparente de carne bovina

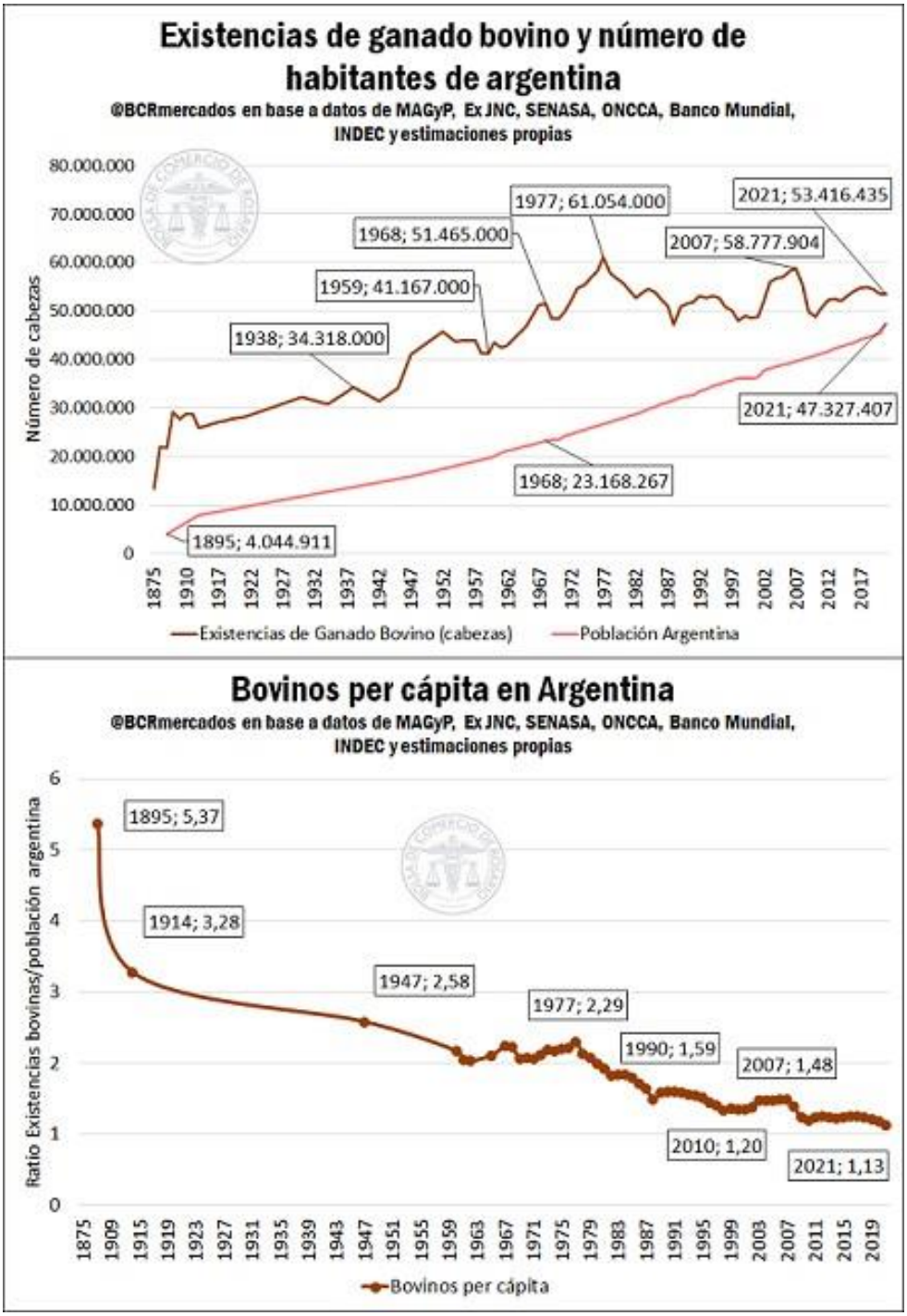


Fuente BCR / Ing. Andres HALLE

Al mismo tiempo, para obtener el cálculo del consumo per cápita vemos que existe un nominador “constante” y un denominador (la población), que ha aumentado de manera casi constante.

Entonces, tenemos que el ganado bovino per cápita se encontró en el 2021 en el mínimo histórico, alcanzado 1,13 bovinos por persona, al tiempo que en 1977 (momento del máximo absoluto en existencias bovinas con 61 millones de animales) este cálculo arrojaba un resultado de 2,29 bovinos per cápita. (Andrés HALLE - 2022).

Gráfico 12. Existencias de bovinos por habitante (Bov/hab).



Fuente BCR / Ing. Andres HALLE - EconoAgro

Resulta evidente que el umbral de producción está dado en gran medida por los niveles de stock y ello condiciona notablemente las posibilidades de consumo en Argentina. Paralelamente, las condiciones socioeconómicas del país han contribuido en la disminución del consumo de carne bovina que, como dijimos previamente y se observa en los gráficos, en el 2021 se ubicó en los mínimos desde 1920.

Considerando estas observaciones, se destaca que el escenario en que se encuentra la ganadería bovina de carne, revela necesidades urgentes a ser atendidas (caída del stock y muy baja eficiencia productiva; retracción del consumo; persistentes trabas a la exportación y/o, no promoción de las mismas). El PlanGanar lanzado por el Gobierno Nacional, de la mano del Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca, viene destinado a revertir, o al menos apalancar las soluciones que necesita la ganadería nacional para lograr expresar el enorme potencial productivo que tiene el sector y la oportunidad que tiene el país de generar una balanza comercial acorde a las necesidades que presenta la economía de la nación.

Comportamiento Argentino en el mercado externo de carnes Bovinas

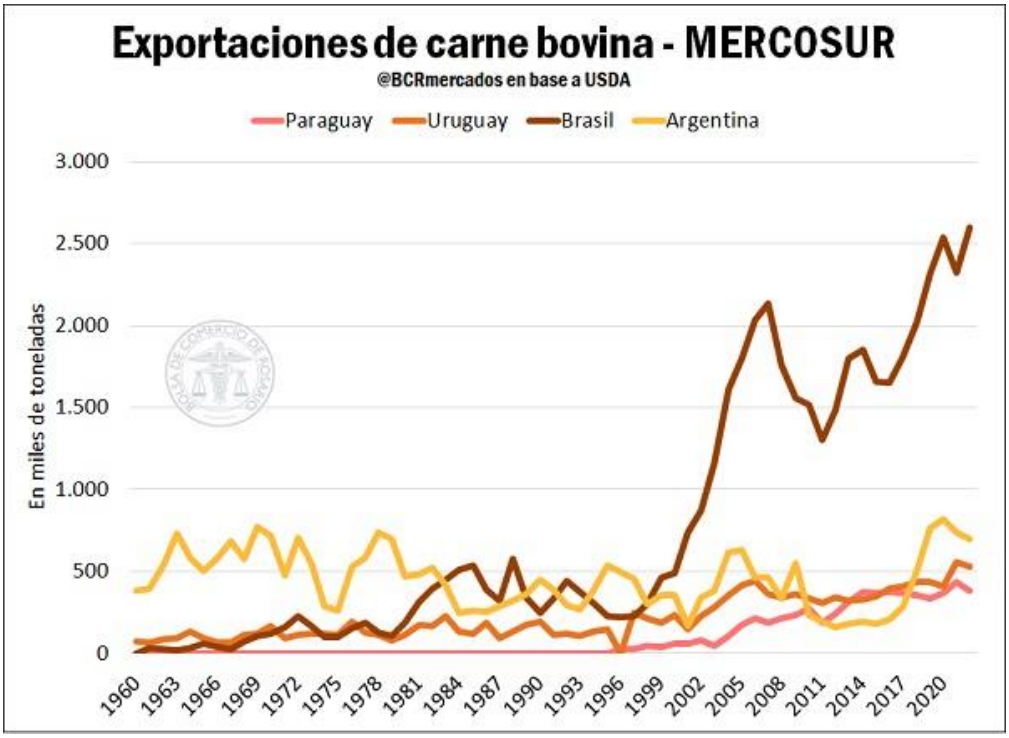
Tal lo que sucede con el stock ganadero, las exportaciones argentinas de carne vacuna se han mantenido mayormente estables a lo largo del tiempo. Sin embargo, cuando comparamos las toneladas 0,74 millones de toneladas exportadas en 2021 con las 0,38 Mt de 1960, se observa que el crecimiento en el comercio exterior asciende al 81% (en 40 años no ha podido siquiera duplicarlo). En ese mismo período, países como Brasil e India pasaron de NO exportar a embarcar 2,54 y 1,40 millones de toneladas respectivamente, en tanto que los despachos de Australia, por ejemplo (país que ocupaba el 2do puesto como principal exportador de carne en 1960, sólo por detrás de Argentina), crecieron y se multiplicaron por 7 y los de Nueva Zelanda por 4.

Es así que, Argentina cayó del primer puesto como exportador de carne vacuna en 1960 (cuando abastecía cerca del 40% de su demanda internacional) al puesto número cinco en 2021, con una participación del mercado de apenas el 6%. En la década del ’70 cedió el liderazgo global como proveedor de carnes a Australia, que se mantiene a la cabeza hasta el 2004. Ese año, Brasil dio un gran salto posicionándose como el país que más carne bovina exportó, posición que mantiene hasta la fecha.

Comportamiento exportador argentino en de los países del Mercosur

Analizando específicamente en los países del MERCOSUR, el crecimiento de Brasil resulta impresionante, tal como se exhibe en el gráfico. Argentina, como abastecedora del mercado mundial de carne, si bien se mantiene en el segundo puesto ha demostrado un comportamiento errático por los últimos 70 años, quedando en el último puesto entre los 4 países del MERCOSUR seleccionados en incremento porcentual de los embarques mundiales.

Gráfico 13. Exportaciones Mercosur



Fuente BCR / Ing. Andres HALLE - EconoAgro

Resulta imperioso concentrarse en estos análisis para dimensionar lo errático de nuestro desempeño en las últimas décadas tanto para la producción de carne de nuestro país, que no se enfoca definitivamente en un camino de crecimiento, habida cuenta del innumerable desarrollo de programas y planes que indican el enorme potencial dormido, que no logra captar la atención de los tomadores de decisiones para consolidar una política de largo plazo que sostenga un crecimiento del stock y del potencial de producción de éste. Asimismo, de la misma manera, enfocarse definitivamente en abandonar la idea de concebir a la carne bovina como un patrimonio social, sino como una herramienta para recuperar el liderazgo mundial que aún queda en el inconsciente de los consumidores globales de éste preciado producto en el mundo. Como decíamos en los primeros

párrafos de este trabajo, la carne argentina representa un intangible como la imagen de Maradona, Messi o el tango, para los habitantes del planeta todo, hay que lograr que se aúnen los esfuerzos para conciliar una idea definitiva de producir más carne, la mayor cantidad posible, manteniendo las ventajas comparativas y competitivas de nuestro suelo y del “saber argentino” para tal fin. No es menor que un gobierno provincial se preocupe y ocupe de establecer herramientas en ese sentido, tratando de impulsar el desarrollo de las potencialidades locales, debe ser esto bien interpretado y acompañado por toda la dirigencia política y gremial para desandar un camino de recuperación y crecimiento, la responsabilidad es de todos por igual, no hacerlo o buscar culpas en lugar de propuestas, no es el compromiso que el Sector necesita.

Este es un rápido diagnóstico de la coyuntura específica del sector ganadero primario, que supone la búsqueda de estrategias para consolidar soluciones a estos aspectos, que retrasan el desarrollo armónico del sector. Es por ello que la Propuesta de Diferenciación de Carnes presentada y discutida en la Mesa de Ganados y Carnes, si bien se la considera como una herramienta Positiva, que tiende a mejorar la performance productiva y de inserción en la cadena de los productores ganaderos, se presentan urgencias que son consideradas prioritarias. ***Por ello la respuesta es de apoyo a la iniciativa, acompañar la propuesta y estudiar la mejor oportunidad y forma de ser plasmada en la práctica para su implementación*.**

Por otra parte, la *Cámara que representa a los industriales de la carne*, que les ocupan los mismos intereses y problemas a resolver, si bien se encuentran inmersos en una particular definición, que implica encontrar la mejor forma de implementar la reglamentación que define la comercialización de piezas de no más de 32 kilos al consumo interno*. En este marco, la opinión que les merece la propuesta discutida en la Mesa, es asimismo, favorable en sus conceptos y lineamientos y se han pronunciado en ese sentido en la carta remitida al señor Ministro de Producción, donde ponen de manifiesto su voluntad de acompañar el proceso de su de su Implementación en el futuro cercano.*

En este marco, habiendo tenido una reunión de carácter fundacional de la Mesa de Ganados y Carnes de la provincia (jueves 28 de abril), donde se establece y desarrolla la propuesta, ciertamente entre otros temas tratados, y luego dos encuentros (13 de mayo y 9 de junio) con otra agenda, donde si bien se trató el tema, solo se obtuvieron expresiones formales al respecto, de parte del sector Industrial. El Ministerio de Producción entonces, solicita una respuesta expeditiva respecto de lo planteado y el rol de los actores de la cadena del sector de la producción ganadera, para definir las acciones a seguir. Esa respuesta a la fecha de este Informe Final, no está definida.

Todo lo tratado y discutido en el ámbito de la mesa de ganados y carnes, tiene aristas en prospectiva positiva, las organizaciones representantes de los ganaderos, ven esta propuesta como un conjunto de acciones que por separado, se van a tener que implementar en el corto a mediano plazo en el sector, ya que el mercado y las acciones sanitarias tendientes a la sanidad de los rodeos e inocuidad de los productos comercializables y la producción bajo Buenas Prácticas de procesos, van a exigir o demandar en un futuro cercano. Asimismo, los frigoríficos también entienden que la trazabilidad electrónica es una realidad a la que tienen que aspirar para ser competitivos y garantizar los procesos de producción.

Por otra parte, en las entrevistas mantenidas y vertidas en informes anteriores de esta asistencia, se visualiza el compromiso y la visión compartida de mejorar los sistemas y procesos productivos, dotarlos de trazabilidad y certificar si es necesario a la hora de comercializar. Por ello, sostenemos que la dificultad de brindar una respuesta colectiva, no omite la aceptación individual de sumar tecnología a los procesos y contar con herramientas que mejoren su competitividad.

En síntesis, se descarta el apoyo explícito de las organizaciones a la intención del Estado de proporcionar las herramientas y los mecanismos para establecer un sistema de diferenciación de carnes en la provincia, solo restaría que lo manifiesten de manera formal.

El hecho de no obtener devoluciones por parte de la Mesa de Ganados y Carnes, que hubieran aportado o propuesto algunas mejoras o cambios a lo presentado, no modifica el espíritu del programa trabajado y el diseño final de la Propuesta. ***Lo que significa que el Ministerio, comitente del trabajo, con el conocimiento y acuerdo de la Mesa de Ganados y Carnes, puede plantear de qué manera desarrollar la propuesta en un futuro***.

Grupo Objetivo:

Para definir acciones en el sentido de lo expresamente propuesto en esta asistencia Técnica y/o propuestas alternativas, existen en la provincia doce (12) grupos de productores ganaderos bajo el programa de Cambio Rural de INTA en actividad, trabajando con un asesor técnico en cada caso, y en pleno funcionamiento. Esta constituye una muy buena masa crítica de establecimientos con capacidades de conformar: tanto, la matriz de la propuesta explicitada en este documento, como constituir la base de desarrollo de algunos de sus componentes: (Buenas Prácticas Ganaderas y Trazabilidad Electrónica). Por otra parte, el Plan Ganadero Entrerriano dispuesto por el Ministerio de Producción de la Provincia, acaba de plasmar su modalidad de Productor Agropecuario Sustentable Entrerriano

(Productor P.A.S.E.), sostenido en una legislación ad-hock, mediante un Decreto provincial (N°1677), sancionado el 07/06/2022 y presentado el 24/06/22, junto al Manual Operativo, al que adhieren voluntariamente productores interesados en trabajar de forma sustentable, tanto con el ambiente como social y empresarialmente. Los beneficios que conlleva este Programa hacia los productores adherentes, bien podría contener lo establecido en la Propuesta de Diferenciación de Carnes presentada a las organizaciones de productores y ampliar la base de sustentación de los productores ganaderos que mencionáramos anteriormente, de los Grupos conformados de Cambio Rural.

Estos dos grupos tanto los productores que ya se encuentra trabajando en forma "Asociativa" y los que voluntariamente se incorporen al Programa PASE, pueden ser los destinatarios primarios de un "Sistema de Diferenciación de Carnes Bovinas y Sistemas Productivos en la Provincia de Entre Ríos".

Tabla 17. Grupos Ganaderos de Cambio Rural en actividad. INTA

10839	Ganaderia Regenerativa Gualeguaychú	Centro	ICONICOFF ANDRES	Entre Ríos	Alta transitoria (300).
10333	Reynafé	Centro	EZPELETA MARIA	Entre Ríos	Activo (400
10991	GANADEROS DE VILLA ELISA E.R	Centro	ICONICOFF ANDRES	Entre Ríos	Alta transitoria (300).
10771	El Progreso	Centro	HERNANDEZ GABRIEL	Entre Ríos	Activo (400).
10642	Ganaderos Carrasco	Centro	RASPO MAURICIO	Entre Ríos	Activo (400).
10776	Colonia Freitas 2	Centro	HERNANDEZ GABRIEL	Entre Ríos	Activo (400)
10534	Los Amigos	Centro	SCHREYER HECTOR	Entre Ríos	Activo (400).
10782	Los Forasteros del Norte	Centro	HERNANDEZ GABRIEL	Entre Ríos	Activo (400).
10785	Ganadero Puerto Yeruá	Centro	HERNANDEZ GABRIEL	Entre Ríos	Alta transitoria (300)
305	Huellas del Montiel	Centro	SCHREYER HECTOR	Entre Ríos	Adherente (500).
10344	Hasenkamp Ganadero	Centro	RASPO MAURICIO	Entre Ríos	Activo (400).
11014	Productores ganaderos de Paraná Campaña	Centro	BONGIOVANNI FRANCISCO LUIS	Entre Ríos	Alta transitoria (300).

Fuente: INTA - Centro Regional Entre Ríos.

Alternativas a la propuesta:

Si se observaran dificultades para su implementación, ahora sí desde los involucrados primarios, los productores ganaderos, la Asistencia Técnica le propone al comitente de este trabajo, escenarios que aprovechen la masa crítica de consensos al respecto y diseñar o Rediseñar con lo propuesto, un Plan Piloto de Trazabilidad Electrónica del rodeo bovino, en forma parcial, que abarque los diferentes sistemas de producción de carne (cría; recría; engorde a campo y a corral), anticipándonos a las futuras exigencias que sin duda demandarán tanto, la especialización de las luchas sanitarias (países; regiones, y/o zonas de diferentes estatus sanitarios), como la comercialización de carnes bovinas de exportación y productos cárnicos de alta gama para el mercado nacional.

Esta representa una alternativa interesante para la provincia, habida cuenta que Entre Ríos fue “pionera” en la década de los ochenta (1985 Dpto. Federación), las “estrategias de lucha contra la Fiebre Aftosa” imponiendo un modelo operativo que luego se adoptó en todo el país, y que permanece vigente hoy día. Los sistemas de trazabilidad electrónica, tal como lo hemos expresado en otros capítulos de este trabajo, representa una herramienta “esencial” para determinar el éxito de la erradicación de enfermedades, tal como lo viene haciendo la República Oriental del Uruguay, y que hoy transitan Planes Pilotos de Trazabilidad bajo el diseño y las Normas del ICAR con el aditamento de la tecnología Blockchain, con el objeto de Garantizar la Salud Animal y la transparencia a los mercados internacionales; constituyendo uno de los muy buenos ejemplos de políticas públicas diseñadas para establecer integraciones con operadores privados especializados y/o Grupos de Productores ganaderos.

Este bien podría ser un camino de desarrollo tecnológico propuesto desde el estado como política pública, destinada a apalancar la cadena ganados y carnes en la provincia y la región.

Este ejemplo que citamos de Uruguay, fue apoyado por el IICA; financiado por el BID; y se encamina a transformarse en una acción generalizada para toda la ganadería oriental, que de hecho es referencia en la región.

Bibliografía Consultada:

Fundación de lucha contra la Fiebre Aftosa (FUCOFA)

Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA)

Servicio Nacional de Sanidad Animal (SENASA)

Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca (MAGyP)

Ministerio Economía Nación

Ministerio de Producción de Entre Ríos

Fundación Argentina para el Desarrollo Agropecuario (FADA)

Bolsa de Comercio de Rosario (BCR)

Valor Carne

Alianza del Pastizal

Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA)

ACDI - Trazar: trazar@org.ar

Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INCED)

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura (FAO)

Mayra Zepeda-Animal Gourmet-2016-Proensa.com-España

INAPI-Instituto Nacional de la propiedad Industrial

OMPI-Organización Mundial de la Propiedad Intelectual

Champredonde, Marcelo; Vitrolles, Delphine; Casabianca, François; Cerdan, C.

Carne Argentina: Desde la demanda externa hacia una propuesta de trabajo. AVSI, MAGEA; 2003.

Viglizzo, E. F. (2014). Capítulo 2. La huella de carbono en la agroindustria. Enfoques y métodos. La Huella de carbono en la Agroindustria (E.F. Viglizzo-Ediciones INTA, Buenos Aires ed., pp. 19-27).

IPCC (Intergovernmental Panel on Climatic Change). 2006. Directrices del IPCC para los inventarios nacionales de gases de efecto invernadero

Viglizzo, E.F. y Ricard, M.F. ¿Hay un eslabón perdido en el cálculo del balance de carbono en los sistemas pastoriles de la ganadería argentina? Revista Argentina de Producción Animal. Vol. 39, No 2 (2019)

FAO. 2018. World Livestock: Transforming the livestock sector through the Sustainable Development Goals. Rome. 222 pp.

IPCVA 2021.Carne Argentina - Carne Sustentable

MAyDS (Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sustentable). (2019). Inventario Nacional de GEI.Emisiones por Cabeza de Ganado Bovino.