

**CAMARA DE LA INDUSTRIA Y COMERCIO DE**  
**CARNES Y DERIVADOS DE LA**  
**REPUBLICA ARGENTINA**

**DEPARTAMENTO ECONOMICO**

**INFORME DE COYUNTURA**  
**SECTORIAL**

**Documento N° 2, Febrero 2000**

Prof. responsables:

Lic. Pablo A. Lara

Colaboración:

María Victoria Alonso

**FEBRERO 2000**

AL 31/01/00

**INTRODUCCION**

El presente trabajo es continuación de nuestro primer INFORME ECONOMICO del mes de septiembre del pasado año.

Es interés de nuestra cámara realizar un avance mensual del análisis de la realidad sectorial, y brindar a nuestros asociados un elemento que colabore con la toma de decisiones.

**Faena:**

Del análisis de los datos de faena surge que en el año 1999 aumentó la faena respecto al año 1998. No sólo se elevó el número de animales faenados sino también en términos de peso de la res. El aumento de la faena se debió exclusivamente a la caída del precio de la hacienda, del orden de 30%, respecto del promedio de precios de 1998.

Este hecho se generó la finalización de la retención de hacienda por parte de los productores, retomándose valores insuficientes para el estímulo de la producción de hacienda en el actual esquema de producción, aunque dentro de los niveles de precios históricos.

**Distribución de la faena:**

Los porcentajes de distribución de la faena siguen poniendo en evidencia la importante participación de la provincia de Buenos Aires en la faena total con casi 60%, y una participación total de más de 85 % sumando la faena de Santa Fe y Córdoba.

**Mercado de Liniers – Reducción de la evasión:**

El crecimiento del número de cabezas en el Mercado de Liniers, del orden de 12 %, fue coincidente con la rebaja de la alícuota del IVA que, a partir del 1 de enero de 1999 disminuyó de 21 % a 10,5 %, evidenciando lo acertado de la medida, ya que redujo los incentivos a evadir y la comercialización volvió a los canales tradicionales.

Luego del éxito obtenido en la reducción de la evasión, creo que una ofensiva final contra la comercialización marginal puede definitivamente poner en igualdad de condiciones a los distintos actores.

La decisión de realizar los controles impositivos en la industria frigorífica tiene una lógica irrefutable, dado que los cien mil productores que comercializan su hacienda lo deben hacer por medio de los 350 establecimientos habilitados y, por lo tanto, se facilita la tarea de fiscalización.

Nuestra entidad apoya fervientemente toda gestión tendiente a terminar con la evasión, para lo cual creemos que es el Estado el que, utilizando los adelantos satelitales, debería realizar una efectiva determinación de los stocks ganaderos del país. Tenemos la certeza de que el actual nivel de evasión que mantiene el sector tiene su origen en la hacienda que algunos productores no han declarado ante los organismos fiscales.

En este sentido, se viene generando desde alguna parte del sector privado la necesidad de implementar un nuevo sistema electrónico del control de faena, es decir la utilización de una nueva herramienta que, teóricamente bien utilizada, recogerá todos los datos necesarios para realizar un control impositivo eficiente. Todos los datos necesarios

hoy son remitidos por las fábricas controladas y la tercera parte de la tasa de faena que abona la industria al SENASA es para afrontar los gastos de ese control.

Entonces, nos resta saber: ¿será el nuevo sistema a implementarse un nuevo costo para la industria?, ¿deberemos continuar con la remisión de datos a la ONCCA, a partir de la implementación del nuevo sistema o éste reemplazará la remisión de los datos que se realizan en la actualidad?, ¿abonaremos una tasa de faena una tercera parte menor?, ¿el nuevo sistema será aplicado a todo el conjunto de la industria?.

### **ONCCA:**

Esta oficina ha tenido distintos resultados en su accionar. Desde su creación, en el año '97, cumplió una importante tarea de ordenamiento sectorial y puso límites al otorgamiento de matrículas a operadores temporales o marginales.

Al primer cambio de autoridades, se le sucedieron diferentes responsables con resultados muy dispares, que a esta altura de los acontecimientos ya no tiene importancia analizar. Pero, es importante la tarea que deberá realizar el nuevo responsable.

Estimamos que los primeros sesenta días de su gestión han sido de recepción de un organismo sin rumbo y que transmitía una imagen caótica, donde sabiamente no ha tomado medidas apresuradas y se ha permitido realizar una revisión de lo actuado.

Tal como esperaba el sector se formó la Mesa de Ganados y Carnes en el ámbito de S.A.G.P. y A. y una comisión de trabajo específica que deberá ser coordinada por la Oficina Nacional de Control Comercial e integrada por las cámaras sectoriales y en la que no podrán faltar el SENASA y la AFIP.

### **Precios – Supermercadismo – Sanidad:**

Los precios de la carne al consumidor han disminuido durante el año '99, pero en menor porcentaje que el precio de la hacienda, dejando en evidencia la apropiación que el eslabón minorista hizo de esa diferencia de valor. Sin duda que el porcentaje de 20% sobre el total de ventas de carnes en el mercado interno que realiza el supermercadismo, coloca a este sector en una posición dominante para fijar el precio al público por una parte y, al mismo tiempo, lo ubica con facultad de imponer precios de compra y plazos de pago (que aleatoriamente alarga sin motivos reales y valederos) que entorpecen la cadena comercial, generando costos financieros a los proveedores y perjudicando en definitiva al productor.

Es digno de destacar que el monto de ventas de carnes representa 10,6% del total de ventas de los supermercados, siendo hoy el segundo rubro en importancia en la facturación del sector.

Viendo el volumen comercializado por el supermercadismo, y teniendo en cuenta que para manejar tal cantidad de carne es necesario que las condiciones edilicias y sanitarias sean idénticas a las que se requieren para que una planta industrial sea habilitada, creemos que es de fundamental importancia para garantizar la sanidad de los productos que se comercializan en esas cadenas, que toda carnicería de un supermercado deba cumplir las mismas exigencias que un Ciclo II y mantener durante todo el período de elaboración un veterinario autorizado.

### **Exportaciones:**

Las exportaciones crecieron en volumen en los 10 primeros meses del 1999, debido a un factor fundamental: la caída del precio del novillo del orden de 30%, que permitió recuperar rentabilidad a los frigoríficos en el negocio exportador. Es importante destacar

que ese aumento de volumen de ventas produjo una caída de los precios promedios del orden de 15% y, entonces, se tradujo en una disminución del valor total de las exportaciones de 1,9%.

Cuando analizamos las exportaciones por destino, se ve con claridad que la UE era hasta la apertura del mercado americano el único destino de importancia por volumen y precio.

Es importante destacar que desde la apertura del mercado americano con la cuota de 20 mil toneladas y la apertura del mercado canadiense, el NAFTA se ubicó como segunda región compradora con 25,5% del volumen de carnes exportadas.

La industria exportadora tiene como desafío de corto plazo mantener ese volumen exportado reemplazando las ventas de manufacturas con cortes enfriados y congelados que duplicarán el valor de las ventas a ese destino.

Es para esto muy importante el manejo de la distribución de la cuota USA, ya que ese instrumento de política podrá estimular a la mayor cantidad de exportadores a explorar ese destino, evitando la concentración en pocas manos, dado que induce a las grandes empresas a la exportación de cortes de menor valor, por no disponer de los canales adecuados para colocar los cortes más baratos en el mercado interno.

### **Concentración del comercio exterior:**

En el análisis de las exportaciones por establecimiento se ve con claridad como la política de concentración llevada a cabo en los últimos años en los distintos sectores de la economía, se acrecentó en la industria frigorífica. Prueba de ésto es que la mitad de las exportaciones se concentraron en cuatro establecimientos.

Esta concentración se ha visto favorecida a partir de año '92 desde el Ministerio de Economía, por las políticas de distribución de cuota Hilton, con efectos distorsionantes del mercado. El cambio introducido por la Res 198/99 para la cuota en ejecución (Julio 1999-Junio 2000) no ha podido revertir todavía la tendencia concentradora, de manera que 53% de la cuota la realizan seis empresas y las primeras diez concentran más de 70%, dejando un escaso 30 % para las otras 23 empresas habilitadas para la U.E..

### **Instituto Argentino Promotor de Carnes:**

Es una necesidad impostergable como todo el sector sabe. Desde hace más de tres años, el conjunto de entidades representantes del sector de ganados y carnes ha estado intentando crear un organismo de estas características, financiado por la actividad privada y con participación y control del Estado.

Este instituto tiene tareas de singular importancia para realizar tanto en el mercado interno como en el mercado externo.

Mercado Interno.

- a) Estimular el aumento del consumo.
- b) Contrarrestar la inexacta publicidad desarrollada por los procesadores de sustitutos de carne vacuna.
- c) Favorecer la implementación del estándar sanitario mínimo, mejorando la calidad sanitaria para todos los sectores sociales.
- d) concentrar, analizar y difundir la información sectorial para favorecer la toma de decisiones en tiempo y forma adecuada.

Mercado Externo.

- a) Realizar un muy puntual estudio del mercado americano para nuestro producto, de manera de realizar una muy ajustada promoción, para duplicar el valor de nuestras

ventas, dado que nuestra cuota de 20.000 tons es una gota en el mar, en las 8 millones de toneladas del consumo norteamericano.

b) Promover nuestras exportaciones en el mercado no aftósico (Sudeste Asiático) al que recién ingresaremos plenamente el próximo mes de abril.

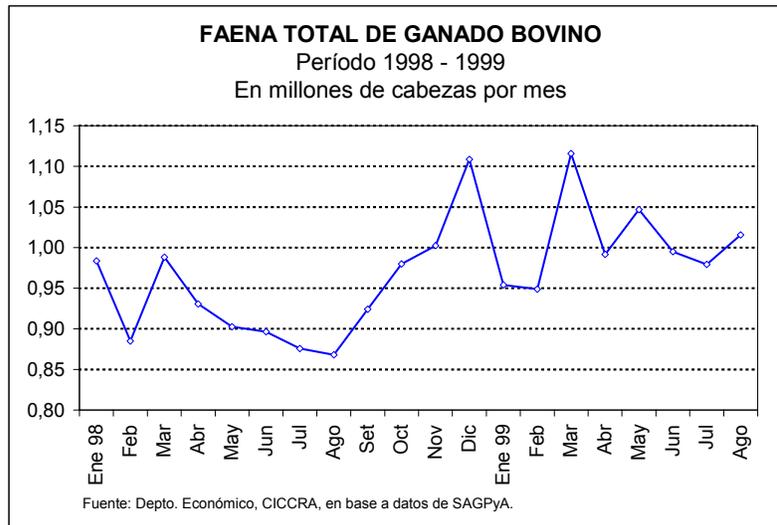
c) Debemos ver con claridad y difundir que, dado que Argentina no tiene ni tendrá a corto plazo grandes volúmenes exportables, toda gestión de promoción que estimule nuevos mercados con buen poder adquisitivo, generará automáticamente aumento en los precios de los mercados actuales y seguramente terminaremos con el reinado de los importadores alemanes que manejan el precio de nuestra cuota a su entera voluntad.

Tenemos la convicción que con la colaboración de la actuales autoridades del sector, a cortísimo plazo podremos contar con tan valiosa herramienta.

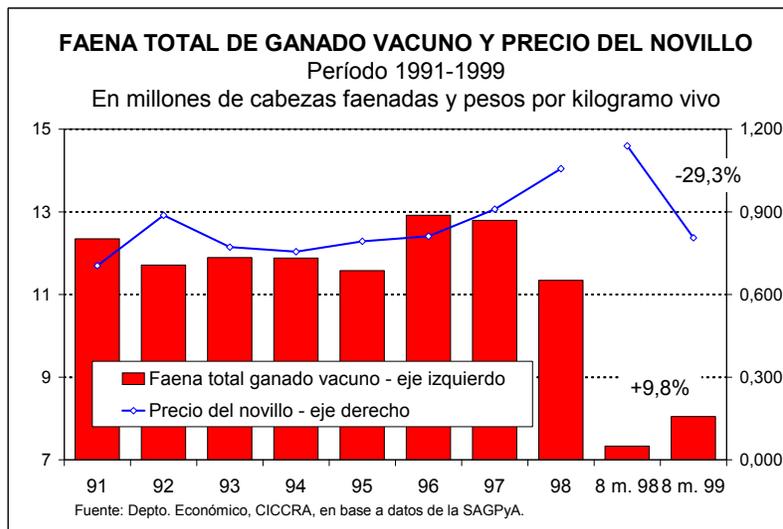
**FAENA TOTAL DE GANADO VACUNO**

La faena total de ganado vacuno fue de 1.015.797 cabezas en el mes de agosto de 1999. En comparación con el mes de julio significó un crecimiento de 3,7%, mientras que si se la contrasta con agosto de 1998 registró un aumento de 17,0%.

En los primeros ocho meses de 1999 la faena total de ganado vacuno ascendió a 8.046.954 cabezas y se elevó 9,8% respecto al mismo período de 1998.



Si se mide en miles de toneladas res con hueso, en agosto la faena total creció 4,2% respecto a julio y 16,9% respecto a agosto de 1998. En el acumulado del año, primeros ocho meses, el incremento alcanzó a 11,4% en comparación con igual lapso del año 1998.

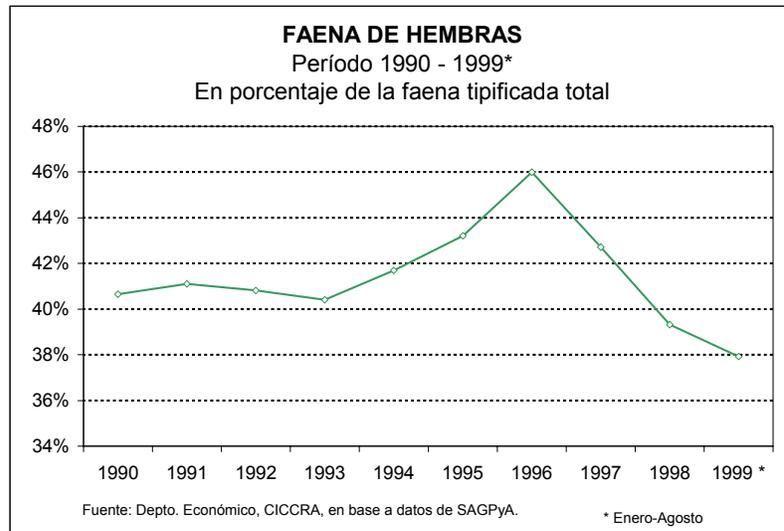


Como se puede observar en el gráfico que precede a este párrafo, entre los primeros ocho meses de 1999 y similar período de 1998 la caída del precio del novillo en pie fue de 29,3%. Esta caída permitió que la faena se recuperara y subiera 9,8% en el mismo lapso de tiempo. Hay que recordar que en el año 1998 el precio promedio del novillo (\$ por kilo

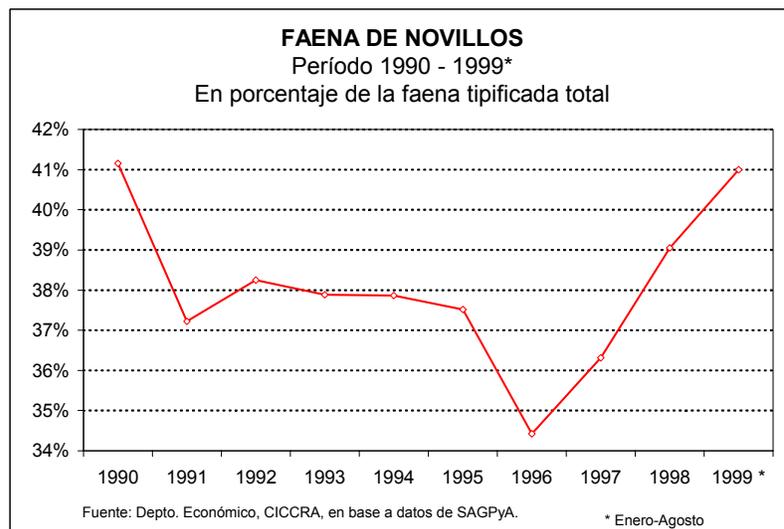
vivo) había alcanzado el máximo de la década, luego de tres años de recuperación, provocando un aumento de la retención y una disminución de la faena total, que registró un piso en ese mismo año.

### FAENA TIPIFICADA

Si se considera la faena tipificada de ganado vacuno, en agosto se faenaron 660.268 cabezas (+3,7% respecto a julio y +16,9% respecto a agosto 1998). En los primeros ocho meses del año la faena tipificada fue de 5.230.520 cabezas, 10,1% más que en igual lapso de 1998.



Cabe destacar que la participación de hembras sobre el total de la faena tipificada fue de 37,9% en los primeros ocho meses de 1999, mientras que en igual lapso de 1998 había sido de 40,2%. La pérdida de participación no se debió a una disminución de la faena de hembras, sino a que su tasa de crecimiento fue inferior a la del total. La faena de hembras creció 3,9% en el período analizado. Sólo la faena de vacas se contrajo 3,8%, en tanto la faena de vaquillonas creció 6,7% y la de terneros hembra 14,9%.



Por su parte, la faena de novillos alcanzó una participación en la faena tipificada total de 41,0% en los primeros ocho meses de 1999, mientras que en igual lapso de 1998 había sido de 37,1%. La tasa de crecimiento de la faena de novillos fue de 21,5%, con lo cual más que duplicó la tasa de aumento de la faena total.

### FAENA FISCALIZADA POR SENASA

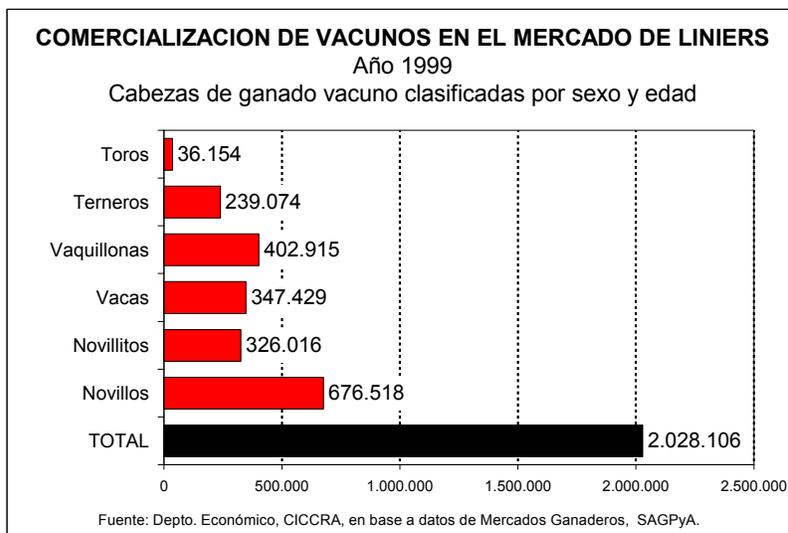
Los relevamientos publicados de Senasa alcanzan hasta septiembre de 1999. En ese mes la faena fiscalizada por este organismo alcanzó a 878.304 cabezas, con un incremento de 0,9% respecto a agosto y de 13,4% respecto a septiembre de 1998. En los primeros nueve meses del año alcanzó a 7.636.658 cabezas, con una tasa de expansión de 10,2%.

En los primeros nueve meses de 1999 la provincia de Buenos Aires faenó 59,9% del total, seguida por Santa Fe con 19,6% y por Córdoba con 8,3%. En cuarto lugar se ubicó Entre Ríos con 3,5% y en quinto lugar La Pampa con 2,6%. El resto de las provincias representó 6,2% de la faena total fiscalizada por Senasa.

En cuanto a la faena por frigorífico, los primeros diez frigoríficos faenaron 1.790.161 cabezas y alcanzaron una participación de 23,4% en los primeros nueve meses de 1999. La segunda decena representó 17,4% y la tercera decena 13,5%. De esta forma, los primeros treinta frigoríficos alcanzaron una participación de 54,3% de la faena total fiscalizada por Senasa.

### COMERCIALIZACIÓN DE HACIENDA EN EL MERCADO DE LINIERS

En el año 1999 se comercializaron 2.028.106 cabezas de ganado vacuno a través del Mercado de Liniers. En comparación con el año 1998, la comercialización de hacienda vacuna a través del Mercado de Liniers creció 12,3%. En estos resultados influyó de manera importante la reducción de la alícuota del impuesto al valor agregado que se implementó desde el inicio del año 1999 (desde 21,0% hasta 10,5%) y que redujo el incentivo a evadir con la comercialización de hacienda.



Si se toma la comercialización de hacienda de los primeros ocho meses y se la compara con la faena total de ganado vacuno expuesta en el primer punto de este informe, la relación entre ambos alcanzó a 15,8%.

La venta de novillos fue la que más creció, 16,6% respecto a 1998. La comercialización de vaquillonas aumentó 13,6% y la de terneros 12,2%. Por su parte, novillitos creció 12,0% y vacas 5,3%. Por último, los toros cayeron 1,7%.

El peso promedio de los novillos comercializados fue de 451 kilogramos por cabeza, lo que significó un aumento de 1,4% respecto al promedio del año 1998. En cambio, en el caso de los novillitos el peso cayó 1,4% promedio entre 1998 y 1999, ubicándose en 358 kilogramos por cabeza.

El peso promedio de las vacas y de los toros creció 2,0% y 2,2%, respectivamente (hasta 435 y 629 kilogramos promedio por cabeza, respectivamente). Los terneros y las vaquillonas registraron un crecimiento de 0,5% cada uno respecto a un año atrás.

### **PRECIO DE HACIENDA EN EL MERCADO DE LINIERS**

En diciembre el precio promedio de la hacienda en pie se ubicó en \$0,714 por kilo vivo, lo que significó un aumento de 0,4% respecto a noviembre y una caída de 10,5% respecto a diciembre de 1998.

El precio del novillo alcanzó un valor de \$0,736 por kilo vivo. Respecto a noviembre creció 0,1%, pero respecto a diciembre de 1998 tuvo una caída de 10,4%.

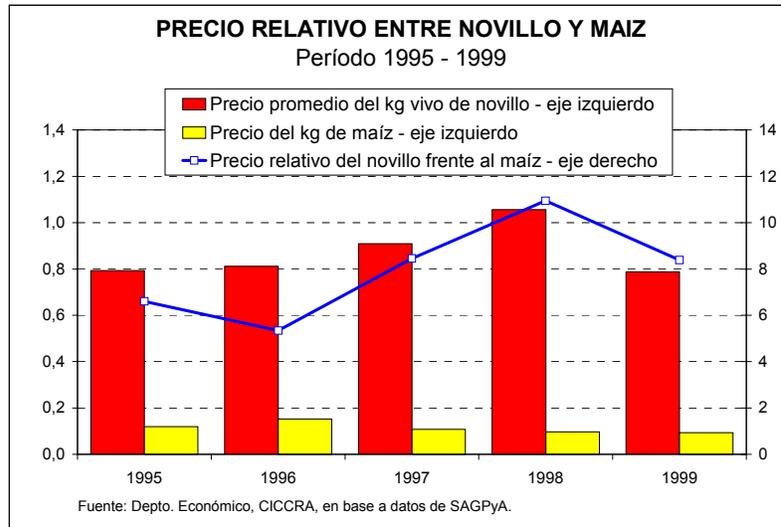
En promedio el precio del ganado vacuno en pie disminuyó 25,2% en el Mercado de Liniers en el año 1999. Luego de dos años de aumentos de 19,2% anual, con un máximo de \$1,007 por kilo vivo en 1998, la caída del año 1999 hizo que el precio promedio de la hacienda en pie retornara al valor promedio de la década del '90. El precio promedio del kilo vivo fue de \$0,754 en 1999, mientras que el precio promedio de la década del '90 quedó en \$0,767 por kilo vivo.

En cuanto al precio del novillo, su valor promedio fue de \$0,788 por kilo vivo en el año 1999. Respecto al año 1998 registró una contracción de 25,4%, similar al promedio. En 1999 no fue el que más cayó, pero tampoco fue el que más creció en los dos años anteriores cuando se produjo el fuerte aumento de los precios de los vacunos. En comparación con el precio promedio para la década del '90, en 1999 el precio del novillo en pie cerró 5,2% por debajo.

### **PRECIO RELATIVO DEL NOVILLO Y DEL MAIZ**

En 1999 el precio promedio del novillo (en \$ x kg) cayó 25,4%, tal como lo establecimos en el punto anterior, mientras que el precio del maíz registró una caída de sólo 2,7% (tercer año consecutivo). En consecuencia, el precio relativo del novillo frente al precio del maíz registró una contracción de 23,3%.

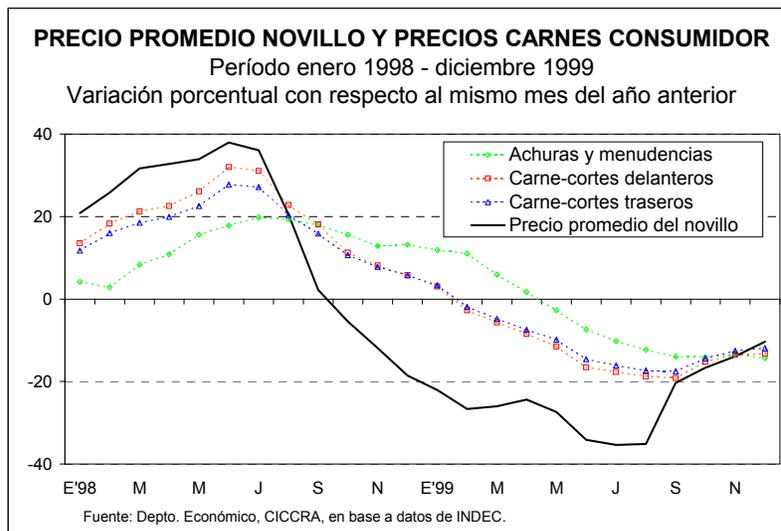
Sin embargo, esta corrección ubicó la relación de precios en el nivel del año 1997, es decir un valor levemente por encima del promedio del último quinquenio. El precio relativo entre ambos productos todavía está 57,2% por encima del piso registrado en el año 1996.



## PRECIOS DE CARNES AL CONSUMIDOR

La caída del precio promedio del novillo presionó a la baja, aunque no de manera instantánea, a los subgrupos de carnes incluidos en el Índice de Precios al Consumidor (IPC). Sin embargo, la volatilidad de los precios minoristas fue inferior a la verificada por el precio del novillo.

En promedio el precio promedio del novillo en pie cayó 25,4% en el año 1999. Esto impactó en los precios al consumidor de los diferentes tipos de cortes de carne. Los cortes delanteros fueron los más afectados, con una contracción de 11,9% respecto a 1998, seguidos por los cortes traseros (10,7%) y por achuras y menudencias (5,4%).

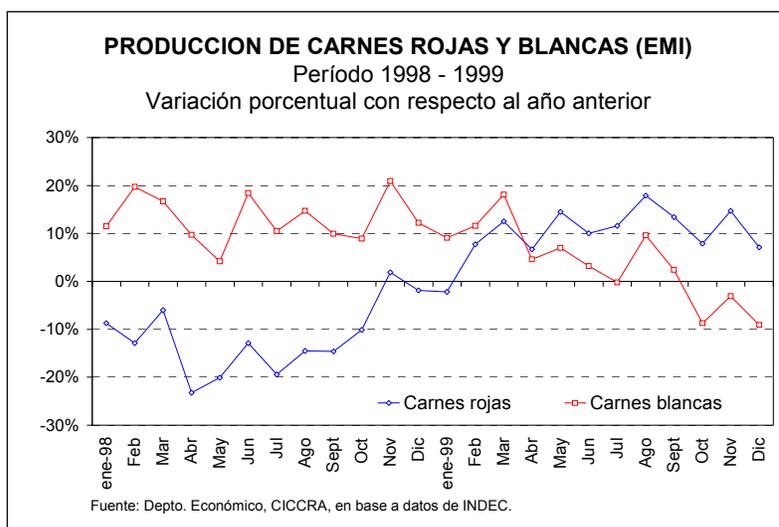


En el gráfico adjunto se puede observar que los precios de los cortes de carne acompañan por debajo los aumentos y por encima las caídas del precio del novillo en pie. En la fase alcista del precio del novillo, la cadena minorista absorbe parcialmente la suba. A la inversa, cuando cambia la tendencia en el precio del novillo, los precios al consumidor caen más lentamente que el precio del novillo. Este comportamiento está

explicado, cada vez más, por el poder de los supermercados que los convirtió en fijadores de precios. Hay que destacar que la posición dominante de los supermercados en el mercado minorista, también se está extendiendo hacia el otro lado de la cadena productiva. Como se establece más adelante, en los primeros diez meses de 1999 alrededor de 20,0% de las ventas totales de carnes al público se realizó a través de los supermercados.

## PRODUCCION DE CARNES – INDICE INDUSTRIAL

A través del Estimador Mensual Industrial (EMI) que elabora el INDEC se puede seguir la evolución del nivel de actividad de la faena de ganado vacuno a través del sector denominado “carnes rojas”. También se puede conocer la evolución de la faena de aves de corral a través del sector “carnes blancas”.



En diciembre la producción de carnes rojas se contrajo 10,1% respecto a noviembre, en tanto que comparada con diciembre de 1998 resultó 7,1% superior. En el caso de las carnes blancas, respecto a noviembre la producción cayó 12,9% y en comparación con diciembre de 1998 se contrajo 9,1%.

En promedio en el año 1999 la producción de carnes rojas aumentó 10,1% en relación a 1998. Como establecimos en el punto referido a faena total, en los primeros ocho meses de 1999 la producción aumentó 9,8% respecto a igual período del año anterior. Si se toma la faena fiscalizada por Senasa, en los primeros nueve meses de 1999 creció 10,2%. Los guarismos del EMI para todo el año confirman la tendencia. Por su parte, la producción de carnes blancas creció 3,8% entre 1998 y 1999.

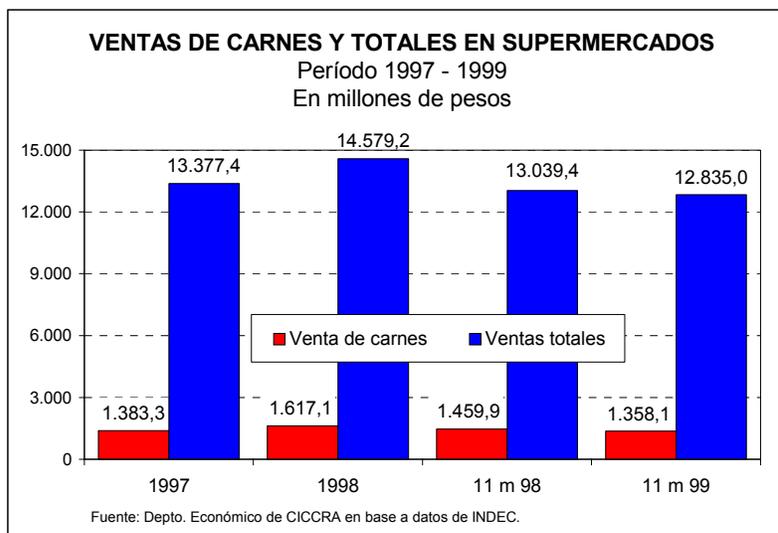
## VENTAS DE CARNES EN LOS SUPERMERCADOS

Según la encuesta sobre evolución de las ventas de los supermercados que elabora el INDEC, en noviembre las ventas de carnes de vaca, cerdo y pollo a través de los supermercados alcanzaron a 117,5 millones de pesos y se contrajeron 9,8% respecto a octubre (las ventas totales fueron de 1.119,2 millones de pesos y cayeron 9,1%). Si la comparación se realiza con igual mes del año anterior, la caída fue de 7,4% (las ventas totales cayeron 5,6%).

En los primeros once meses del año las ventas de carnes totales fueron de 1.358,1 millones de pesos, resultando 7,0% inferiores respecto a igual período del año 1998. En este lapso, las ventas totales sumaron 12.835,0 millones de pesos y cayeron 1,6%.

Como consecuencia de los valores expuestos, la participación de las ventas de carnes de vaca, cerdo y pollo representaron 10,6% del total de ventas de los supermercados durante los primeros once meses de 1999 (en los primeros once meses de 1998 la participación había alcanzado a 11,2%).

Si se compara la magnitud de las ventas de carnes realizadas a través de los supermercados respecto a las ventas totales de carnes, su participación se ubicó alrededor de 20,0% del total.



## EXPORTACIONES DE CARNES

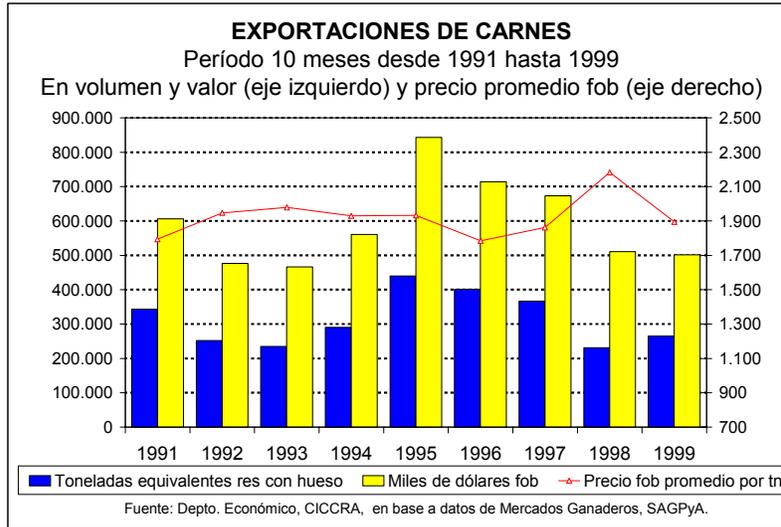
En octubre de 1999 las exportaciones de carnes (sin incluir las menudencias) alcanzaron un volumen de 25.563 toneladas equivalentes res con hueso y un valor de 52,3 millones de dólares fob. El precio promedio por tonelada exportada fue de 2.048 dólares en octubre. En comparación con el mes de septiembre el volumen exportado creció 9,9% y el valor exportado resultó 10,4% superior. Respecto a octubre de 1998 registró una caída de 3,4% en el volumen y 9,8% en el valor total.

Las exportaciones de menudencias alcanzaron a 4.363 toneladas de peso producto y 3,8 millones de dólares en octubre de 1999. Respecto a septiembre crecieron 34,1% en volumen y 18,9% en valor. En comparación con octubre de 1998 aumentaron 29,6% en volumen y 7,9% en valor.

En los primeros diez meses del año las exportaciones de carnes fueron de 264.574 toneladas equivalentes res con hueso. En valor alcanzaron a 501,2 millones de dólares. Si se compara con igual lapso de 1998 las ventas al exterior de carnes crecieron 14,5% en volumen, pero resultaron 1,9% inferiores en valor. Por su parte, las exportaciones de menudencias fueron de 37.028 toneladas peso producto, lo que significó un valor de 33,9 millones de dólares. En comparación con los primeros diez meses de 1998 crecieron 18,2% en volumen y 7,5% en valor.

Si se considera que las exportaciones totales de Argentina ascendieron a 19.318 millones de dólares en los primeros diez meses de 1999, la participación de las exportaciones de carnes fue de 2,6% sobre el total (sin considerar las menudencias). Esta

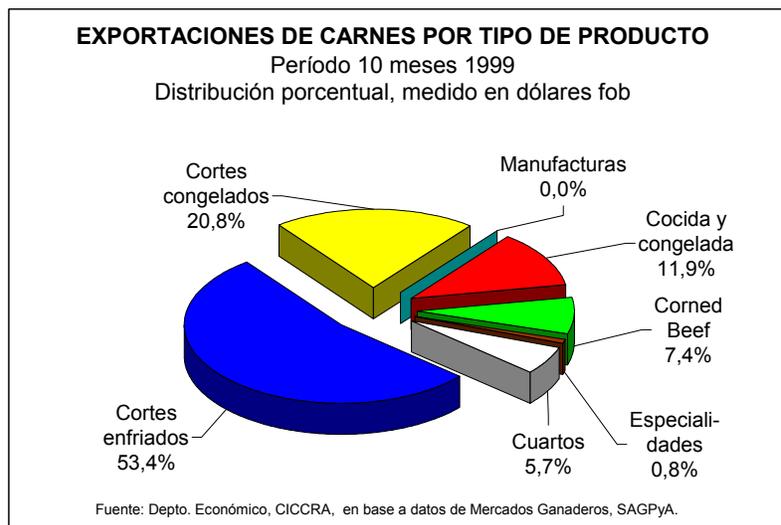
cifra resultó superior a la verificada en igual período de 1998, cuando la participación alcanzó a 2,3% del total.

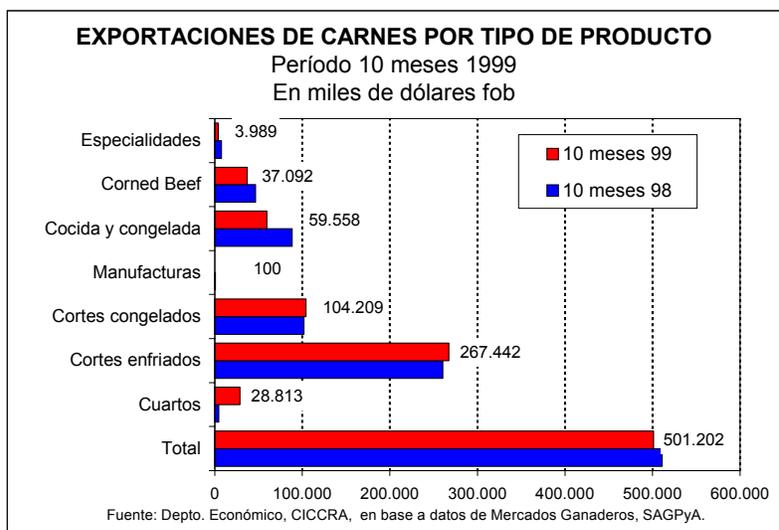


El precio promedio de exportación cayó 14,7% entre los primeros diez meses de 1998 y los primeros diez meses de 1999. El precio promedio de exportación por tonelada equivalente res con hueso fue de 1.897 dólares en los primeros diez meses de 1999. Sin embargo, esto no implicó una disminución de la rentabilidad de las exportaciones del sector, ya que la caída del precio del novillo (\$ por kilogramo en pie) alcanzó a 30,0% en el mismo período de tiempo. Hay que recordar que en 1998 se había registrado un precio máximo para el novillo en pie, lo cual redujo fuertemente la rentabilidad del sector.

**EXPORTACIONES DE CARNES POR TIPO DE PRODUCTO**

El principal producto de exportación durante los primeros diez meses de 1999 fue *cortes enfriados*, tanto en valor como en volumen. Del valor total exportado, 53,4% correspondió a este producto. En orden de importancia siguieron los *cortes congelados* con 20,8% y la *carne cocida y congelada* con 11,9%.





Las exportaciones de *cuartos* fueron las que más crecieron en los primeros diez meses de 1999 respecto a igual período de 1998. En volumen crecieron 574,1% y en valor 522,0%. El cumplimiento de la Cuota Americana durante 1999 fue el factor explicativo de estos grandes incrementos (en 1998 la ejecución había alcanzado a 34,7% y en 1999 se elevó a 99,7%). Por su parte, los *cortes enfriados* aumentaron 17,95 en volumen y 2,7% en valor y los *cortes congelados* crecieron 23,6% en volumen y 2,1% en valor.

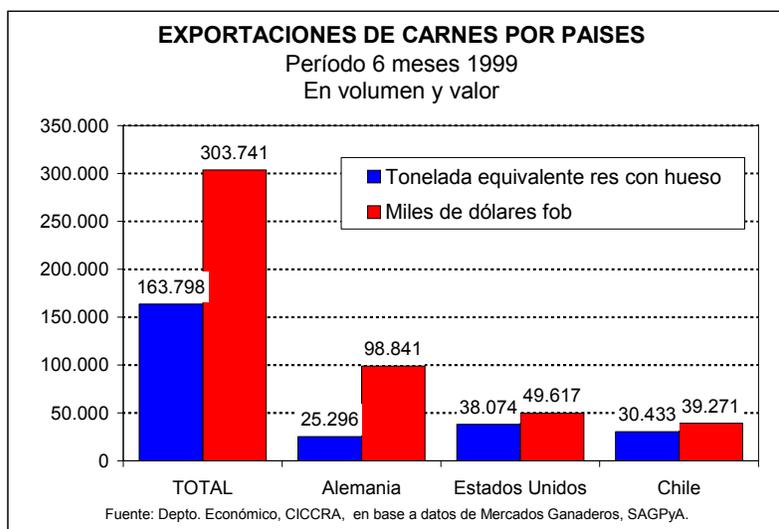
El resto de los productos registró una caída de las ventas al exterior, tanto en volumen como en valor. La mayor caída se produjo en la exportación de *manufacturas de carne* (-86,7% en volumen y -89,2% en valor).

La desagregación por tipo de producto mostró que el precio de exportación que más se contrajo fue el de las *especialidades* que cayó 27,5%, seguido por el precio de las *manufacturas* que cayó 19,0%. Por el contrario, el precio de los *cuartos* fue el que menos disminuyó (7,7%), seguido por carnes cocidas y congeladas (11,9%) y por cortes enfriados (12,9%).

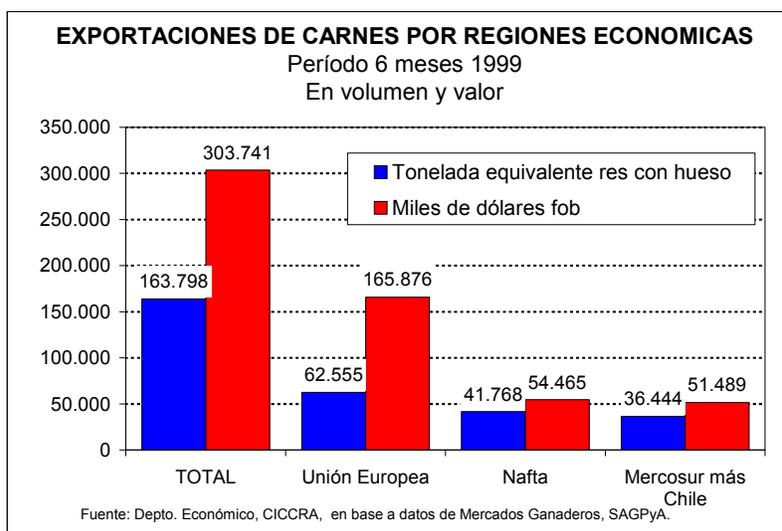
## EXPORTACIONES DE CARNES POR DESTINO

El principal destino de exportación de carnes fue Alemania. Del valor total exportado, en los primeros seis meses de 1999 Alemania compró 32,5%, seguido por Estados Unidos con 16,3% y Chile con 12,9%. En conjunto adquirieron 61,8% del valor total de carnes exportado por Argentina.

En cambio, si se consideran los volúmenes exportados, el principal cliente del sector fue Estados Unidos, ya que adquirió 23,2% del total. En segundo lugar se ubicó Chile, que adquirió 18,6% del total exportado, y en tercer lugar quedó Alemania, que compró 15,4% del volumen exportado. En volumen, los tres países juntos compraron 57,3% del total.



Si se agregan los destinos en forma de regiones económicas, la Unión Europea fue el principal cliente. Esta región concentró 38,2% del volumen y 54,6% del valor exportado de carnes. En segundo lugar se ubicó el Nafta que adquirió 25,5% del volumen de carnes exportadas y 17,9% del valor. En tercer lugar se encontró el Mercosur, si se considera a Chile como miembro no pleno, con 22,2% del volumen y 17,0% del valor exportado, respectivamente. En conjunto, estas tres áreas comerciales compraron 85,9% del volumen y 89,5% del valor total exportado de carnes por Argentina.



Cuando se desagregan las exportaciones de carnes por tipo de producto y se analiza hacia dónde se destinaron, surge lo siguiente. En el caso de los *cuartos*, tres cuartos del total exportado (en volumen y valor) fueron hacia el Nafta, especialmente hacia Estados Unidos (como se estableció más arriba, el aumento de la ejecución de la Cuota Americana explicó el crecimiento de la exportación de este producto y la elevada participación de EE.UU. en el total exportado). El resto de los *cuartos* fue comprado por Chile (11,3% del volumen y 9,6% del valor), Brasil (5,6% y 4,2%) y la Unión Europea (3,8% y 3,4%).

Los *cortes enfriados con hueso* tuvieron como principal destino a Brasil, que compró 92,4% del volumen y 81,1% del valor total. Alemania adquirió 3,2% y 15,7%, respectivamente. De los *cortes enfriados sin hueso*, el cliente principal fue Alemania (36,3% del volumen y 55,9% del valor), seguido por Chile (42,6% y 19,3%, respectivamente).

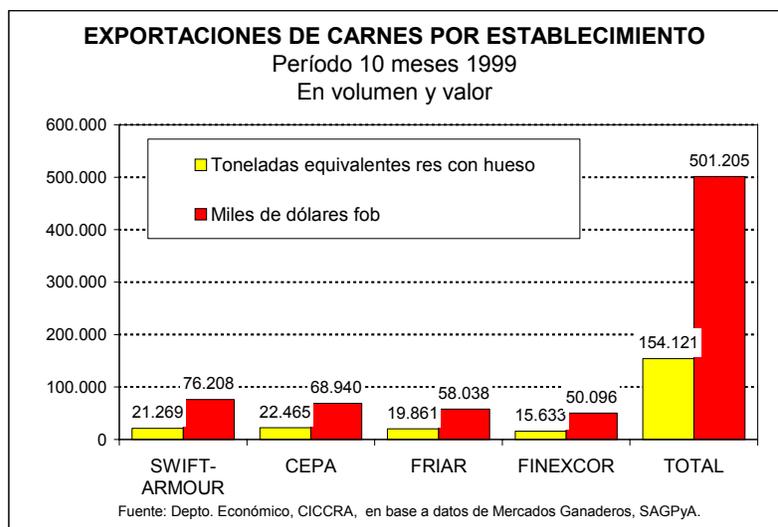
El mercado de los *cortes congelados con hueso* estuvo dominado por Mercosur, especialmente por Brasil. Este país compró 75,7% del volumen y 60,7% del valor exportado por Argentina de este tipo de cortes.

Las *manufacturas de carnes* fueron adquiridas totalmente por Chile.

Dentro de las *carnes termoprocesadas*, las *cocidas y congeladas* tuvieron como destino principal a Estados Unidos (34,4% del volumen y 37,6% del valor). Detrás se ubicaron Holanda (19,5% y 14,9%), Italia (17,8% y 19,4%) y Alemania (17,5% y 16,2%). Esto permite concluir que la Unión Europea adquirió 61,5% del volumen de carnes cocidas y congeladas (58,1% del valor). El *corned beef* tuvo como principales destinos a Estados Unidos (32,1% y 33,0%) y al Reino Unido (34,9% y 31,0%). Por último, las *especialidades* se dirigieron hacia Estados Unidos (40,0% y 49,4%), Paraguay (34,0% y 28,5%) y Bolivia (23,3% y 19,5%).

## EXPORTACIONES DE CARNES POR ESTABLECIMIENTO

En el mercado de exportación se observa una concentración muy elevada. Los primeros cuatro establecimientos acumularon la mitad de las exportaciones en los primeros diez meses de 1999. A su vez, los primeros nueve frigoríficos acumularon 74,8% del volumen exportado (74,3% del valor).



Swift Armour encabezó el ranking de establecimientos con mayores exportaciones de carne vacuna en los primeros diez meses de 1998 si se lo mide por el valor exportado (13,8% del volumen y 15,2% del valor). En cambio, si se lo mide por el volumen exportado, el primer lugar lo ocupó CEPA con 14,6% (13,8% del valor). En tercer lugar se ubicó FRIAR que acumuló 12,9% del volumen exportado y 11,6% del valor. En cuarto lugar quedó FINEXCOR con 10,1% del volumen y 10,0% del valor total exportado de carnes en el período analizado.

En los primeros diez meses de 1999 Swift Armour exportó 76,2 millones de dólares. El principal producto exportado por este establecimiento fue la *carne cocida y congelada* con 29,7 millones de dólares. CEPA exportó 68,9 millones de dólares y su principal producto fue *cortes enfriados sin hueso* con 22,1 millones de dólares. FRIAR exportó por un valor de 58,0 millones de dólares (su principal producto de exportación también fue *cortes enfriados sin hueso* con 30,7 millones de dólares, donde quedó como primer exportador del corte) y FINEXCOR alcanzó a facturar 50,0 millones de dólares (su principal producto también fue *cortes enfriados sin hueso* con 24,3 millones de dólares, quedando en segundo puesto).

### **EXPORTACIONES DE CARNES – CUOTA AMERICANA**

En el año 1999 (datos provisorios) las exportaciones de carnes a través de la Cuota Americana (20.000 toneladas) alcanzaron a 19.941 toneladas, con lo cual el porcentaje de cumplimiento de la cuota adjudicada fue de 99,7%. Los frigoríficos exportaron 18.741 toneladas (71 toneladas por debajo de lo establecido), mientras que los productores exportaron 1.200 toneladas (12 toneladas por encima de lo establecido).

Si se considera que en el año 1998 la ejecución había alcanzado a 34,7%, en 1999 la ejecución casi se triplicó. El resultado de 1998 estuvo influido por dos factores. Por un lado, la cuota todavía se estaba consolidando (se había implementado en el segundo semestre de 1997). Por el otro lado, en el año 1998 se había registrado un máximo histórico para el precio del novillo en pie, lo cual redujo fuertemente la rentabilidad de la actividad frigorífica y forzó a exportar bajos volúmenes de cortes con mayor valor unitario.

### **EXPORTACIONES DE CARNES – CUOTA HILTON**

En el período 1998-1999 las exportaciones de carnes a través de la Cuota Hilton (28.000 toneladas) alcanzaron a 27.994 toneladas, con lo cual el porcentaje de cumplimiento de la cuota adjudicada fue de 99,99%.

En el período 1999/2000 la ejecución de la cuota alcanzó a 59,4%, con 16.634 toneladas exportadas hasta los primeros días de enero 2000. Hasta el momento los frigoríficos exportaron 15.937 toneladas y los productores hicieron lo propio en 708 toneladas. Por lo tanto, todavía queda ejecutar durante el primer semestre del año en curso un saldo de 10.666 toneladas para los frigoríficos y un saldo de 689 toneladas para los productores.

Si se considera todo el año calendario 1999, las exportaciones realizadas a través de esta cuota estuvieron altamente concentradas, al igual que el total de exportaciones de carnes. Los primeros seis frigoríficos representaron 53,1% de las 28.000 toneladas. En tanto los primeros diez frigoríficos acumularon 71,8%.

