

**“Estructura del feedlot en Argentina -  
Nivel de asociación entre la producción  
bovina a corral y los titulares de faena”.**

- **Sergio Robert**
- **Federico Santangelo**
- **Ignacio Albornoz**
- **Gastón Dana**

**Buenos Aires, Septiembre 2009**

## Índice

---

1. Conclusiones.
2. Introducción.
3. Metodología.
4. Evolución, estructura y relevancia de los establecimientos de feedlot
  - Evolución.
  - Estructura. Cantidades por estrato. Según SENASA.
  - Factor de ocupación y rotación por estrato.
  - Regionalización. Ubicación territorial.
5. Incidencia del feedlot en la faena nacional.
  - Composición por categorías.
  - Estructura y participación de la producción de feedlot.
6. Integración vertical. Vinculaciones comerciales.
  - Definición y tipos de organización económica.
  - Cuantificación de la participación de los distintos tipos de vinculación.
  - Evaluación del impacto y beneficios detectados.
7. Incidencia económica de las compensaciones sobre la actividad feedlot.
8. Bibliografía.

## 1. Conclusiones

La producción de carne vacuna derivada de sistemas de engorde a corral (feedlot) ha tenido una inserción significativa en la cadena de ganado y carne argentina. Evidencia de ello, es el crecimiento que muestra el registro oficial de establecimientos en los últimos 3 años: 1.196 establecimientos en 2007; 1.626 para el año 2008, y unos 1.890 establecimientos, **con una producción que supera los 3,64 MM de bovinos en el 2008.**

Es para destacar que el crecimiento expresado se sustenta con la implementación del sistema de compensaciones establecido por el gobierno nacional a partir del año 2007, motivo que incentivó la inscripción (para el cobro de compensaciones) de muchos establecimientos que no responden a planteos comerciales típicos, acordes al ejercicio de la actividad en forma profesional, sino que los esquemas de producción de carne se basan en la utilización de granos o ensilados entregados a los animales bajo encierres temporarios o encierres estratégicos o terminación a grano, entre otras formas.

Los establecimientos que no responden a planteos comerciales profesionalizados están contemplados por la normativa oficial existente (Resolución SENASA N° 70/01) que los pone en igualdad de condiciones para acceder al sistema de compensaciones ideado por el Estado Nacional. Para el año 2008, estos establecimientos **representaron el 52% del total** de los establecimientos registrados y **participaron en el 10% de los animales** enviados a faena.

Asimismo, es dable mencionar que la mayor proporción de los establecimientos están ubicados en la región centro o pampeana, concordando a su vez, con la ubicación geográfica donde están instaladas las plantas de faena y los grandes centros urbanos de consumo.

A su vez, el perfil de establecimientos está conformado por dos tipos: aquellos que encierran solamente su propia hacienda y los que prestan servicios a terceros clientes que se denomina “sistema hotelería”. Esta última forma durante el 2008, tuvo una representación que alcanza el 13% del total de establecimientos e hicieron un aporte de casi el 35% de la hacienda producida bajo confinamiento.

La dinámica de la actividad muestra, que existe una capacidad de encierre máxima instalada es del orden de las 2,46 MM de cabezas (incluye la capacidad de encierre de aquellos establecimientos que responden a planteos comerciales no profesionalizados), con una eficiencia promedio del 66% de ocupación de las instalaciones y una rotación de 2,24 ciclos de encierre durante 2008.

Con estos factores analizados, todo parece indicar que estamos en presencia de una expansión potencial de la actividad, que puede alcanzar las 5 MM de cabezas (**un 40% más de animales que en 2008**) si se eleva el factor de rotación a 2,5 ciclos por año y la ocupación se mantiene en el orden del 80%. Ello implica proveer un aporte o inyección adicional de capital circulante sin necesidad de invertir en instalaciones, acompañado de una mayor profesionalización de la actividad.

En términos de participación sobre la faena nacional, el mayor impacto de la producción en feedlot se visualiza en aquellas **categorías “livianas”** de especial demanda en el mercado doméstico, **superando el 36% de la faena equivalente**, aunque con un menor peso relativo también se producen animales para la exportación.

La configuración de la producción y abastecimiento de carne en Argentina empieza a mostrar, por diversas causas, una **integración vertical detectada** que se expresa en tres formas distintas: “jurídica”, “económica” o “asiduidad en las ventas” con valores del 9%, 17% y 21% respectivamente, de la producción total de cabezas comercializadas desde feedlot durante el periodo 2008. En suma **el valor alcanza a 1,65 MM** sobre un total de 3,64 MM de cabezas.

Naturalmente, cuando esas cabezas *totales integradas verticalmente* (1,65 MM) se comparan con la faena de animales livianos a nivel nacional (7,71 MM de cabezas), ello explica que **el sector industrial dispone de un 21 % de hacienda propia para abastecer la faena nacional tipo liviana.**

Los principales motivos –revelados de las entrevistas realizadas a informantes clave- que estarían motivando la integración vertical “aguas arribas” por parte de los operadores de la industria frigorífica y/o sus usuarios, serían:

- ✓ Asegurarse el abastecimiento de materia prima para su faena ante eventuales dificultades que puedan surgir y que no permitan el normal aprovisionamiento de hacienda.
- ✓ Mantener un exiguo control de ocasionales aumentos de precios de la materia prima.
- ✓ La captación de la renta de otros eslabones de la cadena, que en determinadas circunstancias de comercialización deben ceder.

Sumado a ello y en forma complementaria, aparecen las compensaciones estatales que alcanza una incidencia del 21%, valor logrado sobre el importe total de venta de los animales comercializados por el sector feedlot, que muestra a su vez, una significativa correlación (45%) entre los pagos mensuales realizados y los ingresos de animales sucedidos durante 2008.

El tema no es neutro para la actividad dado que, por cada animal vivo egresado de los establecimientos engordadores, se ha otorgado en promedio \$241, lo que pone al Estado en un plano de socio financiero ineludible para hacer sustentable el desarrollo futuro de la actividad.

## 2. Introducción

Tradicionalmente, la producción ganadera se ha desarrollado en nuestro país sobre planteos productivos extensivos. En las dos últimas décadas, el avance territorial de la frontera agrícola por la expansión de los cultivos extensivos en la Región Pampeana ha llevado a que la ganadería, de menor rentabilidad relativa, haya cedido las mejores tierras, circunscribiendo su desarrollo a superficies más reducidas y en campos de menor calidad de suelos. Ello ha significado la puesta en marcha de un proceso de re localización de la ganadería, especialmente en la etapa de recría y terminación final.

Al mismo tiempo, han ocurrido cambios estructurales en la industria frigorífica argentina, principalmente referidos al proceso de concentración corporativa y extranjerización de una parte sustantiva de la capacidad instalada orientada a la exportación, lo que ha afectado también las condiciones de compra y venta de hacienda para faena en el mercado local.

Las nuevas condiciones económicas, derivadas del aumento sostenido de la demanda foránea a partir de la segunda mitad de la actual década, así como las permanentes variaciones en las regulaciones locales impuestas a la industria frigorífica y a la ganadería en respuesta a esos cambios externos, han afectado los ciclos de precios, la rentabilidad global de la cadena y, consecuentemente la disponibilidad de materia prima para la industria frigorífica. Ello sumado a los problemas climáticos da como resultado una menor producción de materia prima (terneros) para la producción primaria presionando sobre las etapas de engorde.

En ese contexto, y paralelamente, el engorde a corral con suplementación alimentaria apareció como un complemento para aumentar la receptividad del suelo, incrementar la productividad de los establecimientos pecuarios y disminuir la incidencia del costo financiero, dado el incremento en los precios de la tierra.

Está probado técnicamente que bajo el sistema de engorde a corral se obtiene una productividad promedio mayor que en ganadería extensiva, lográndose así animales con terminaciones uniformes, valoradas por el mercado demandante, pudiendo proveer de materia prima constante y homogénea a la industria frigorífica. Esto significaría una

adecuación de este esquema de producción originado en Estados Unidos por parte del sector ganadero local a la realidad económica de la Región Pampeana.

En este sentido, si bien hoy en día apenas uno de cada cuatro animales faenados en el país pasa por un sistema de confinamiento o engorde a corral, la realidad muestra que este sistema ha crecido de forma inusual y la tendencia parece confirmar que continuará creciendo. A ello cabe sumar la creciente práctica de lo que se dado en llamar la suplementación estratégica complementaria a los esquemas pastoriles.

Ante esto, cabe preguntarse si, como suponemos, este fenómeno en particular correspondería a estrategias de integración vertical en la cadena de valor de la carne bovina por parte de frigoríficos, de matarifes abastecedores y de algunos compradores clave de la distribución minorista, y cuáles serían, en ese caso, posibles motivaciones.

Una hipótesis que se pretende verificar respecto a estas eventuales motivaciones de la integración vertical sugiere que el aseguramiento de materia prima, el control de los ciclos de precios y la captación de mayor renta podrían ser algunos de los principales incentivos para la integración vertical de los feedlot por parte de la industria frigorífica y de los matarifes.

Poco se conoce aún sobre la magnitud de las integraciones o relaciones comerciales desarrolladas entre sector productor y la industria frigorífica. En este contexto, el propósito principal del trabajo es determinar si existe en efecto un fenómeno de integración vertical entre la fase primaria y la fase de transformación industrial por medio de una mayor coordinación de la cadena aguas arriba, representado en el crecimiento de los feedlot, y en tal caso, cuál es la magnitud y el eventual impacto que estarían teniendo estas estrategias empresariales en el mercado local.

Adicionalmente, dado que el fenómeno de feedlot se vio beneficiado y apalancado en alguna medida por la existencia de subsidios a este tipo de producciones – las llamadas *compensaciones*-, parece oportuno mostrar qué magnitud ha tenido este apoyo financiero gubernamental para la actividad, y por tanto, cuál es su impacto económico y con ello aportar elementos sobre su eventual expansión y continuidad a futuro.

### 3. Metodología

En la confección de este trabajo, que pretende describir la estructura del sector *feedlot* en Argentina, así como verificar y cuantificar la existencia de relaciones económicas entre la producción primaria de ganado vacuno y la fase de transformación y comercialización de carne, se utilizaron las siguientes herramientas metodológicas:

- a) Diseño de grillas o cuadros solicitados por el IPCVA a la Dirección Nacional de Sanidad Animal (DNSA) – SENASA, quienes aportaron los mismos en forma agregada;
- b) Análisis de la información suministradas por las fuentes oficiales consultadas;
- c) Validación de los resultados obtenidos mediante entrevistas a informantes claves y actores relevantes del sector;

A partir de esas fuentes, se intenta sopesar el fenómeno de la producción de cabezas de ganado de engorde a corral –*feedlot*– en el marco del mercado en el que compiten, así como comprender los distintos flujos y modelos de negocio que coexisten en este sistema.

Consideramos aquí al *feedlot* como el lugar físico -predio o establecimiento- especialmente acondicionado para recibir y alojar animales que serán alimentados intensivamente a través del suministro de distintas raciones formuladas, sin permitir el acceso a pastoreo directo y voluntario, con el objetivo de lograr la mayor producción de carne en cualquier etapa de desarrollo de los animales (recría, engorde o terminación). Excluye como tal los modelos que teniendo como base la alimentación a pastos suplementan parcial y/o temporalmente a la invernada.

En relación con la información estadística sobre establecimientos de *feedlot* y ante la ausencia de estudios previos sobre el sector en particular, se construyeron una serie de indicadores con la información disponible y la aportada por la DNSA, con el fin de poder determinar su relevancia y la dinámica de su evolución.

Como primera medida, se estratificaron en forma exploratoria los 1.626 establecimientos de engorde a corral, que figuran en los registros de SENASA para el año 2008, esquematizando su estructura y organización de los mismos de acuerdo a su tamaño. Se



generaron así diferentes estratos en concordancia con las escalas ó magnitudes de dichos emprendimientos. Con este criterio se estimaron -para el año 2008- los indicadores de mayor relevancia:

- ✓ cantidad de establecimientos por estrato,
- ✓ cantidad de titulares o tenedores de animales,
- ✓ cantidad de animales egresados de feedlot,
- ✓ capacidad potencial máxima ocupada,
- ✓ encierre promedio mensual,
- ✓ factor de rotación,
- ✓ factor de ocupación.

En particular, referente a la inexistencia de información específica relativa a la capacidad de encierre (corrales) disponible en el país, el indicador que refiere a la “*capacidad potencial máxima de ocupación*” de feedlot, se estimó realizando la sumatoria del valor máximo por mes que presentó cada establecimientos dentro de 2008.

La *rotación* es otro indicador que permite conocer cuántos ciclos de engorde se produjeron en cada establecimiento en un lapso determinado. No se trata de un concepto vinculado al manejo ganadero, sino a la capacidad de una unidad productiva de hacer rotar el capital (cabezas de ganado) para una misma capacidad instalada, disminuyendo la incidencia del costo financiero, amentando el giro del capital circulante y mejorando la rentabilidad del establecimiento. Dicho valor se calculó a partir de la razón entre egresos totales registrados y el promedio de encierre que presentan dichos establecimientos para el año 2008.

Por su parte, el indicador *factor de ocupación* refiere a la cantidad de animales promedio encerrados sobre la capacidad máxima, el cual permite visualizar entre otras cosas, el nivel de aprovechamiento de la capacidad disponible de corrales instalados.

El *titular o tenedor de animales* ha sido definido como aquella persona jurídica (individuo o razón social) que posee una o más cabezas de ganado en un establecimiento de engorde a corral. Este dato surge de los códigos de identificación sanitaria conocidos como RENSPA (Registro Nacional Sanitario de Producción Agropecuaria), que permiten vincular a cada “productor” (en un sentido amplio, considerando a todo aquel que opera

en la actividad, sea cual fuere su origen) con los establecimientos donde poseen ganado de su propiedad. Es decir, permite conocer a los distintos tenedores o titulares de hacienda de cada establecimiento.<sup>1</sup>

Dentro de los distintos esquemas de feedlot, existe una modalidad de negocio alternativa a la del engorde a corral convencional, en la cual el dueño de un feedlot engorda su propia hacienda, denominada “*hotelería*”, por el cual el dueño de las instalaciones presta “servicios a terceros” de engorde de animales, como se explicará en detalle durante el desarrollo del trabajo. A efectos de la metodología, definimos como *feedlot hoteleros* a aquellos establecimientos que cuentan con más de cuatro tenedores de hacienda -unidades productivas (UPs)-, según la composición del número de RENSPA de los predios registrados como feedlot. Adicionalmente, también se consideró como *hotelería* aquellos establecimientos que poseían tres UPs por predio, pero en los que el nombre o razón social de cada una de las UPs no mostraban relación como empresas familiares. Conforme a estos criterios definidos, se le solicitó la información agregada correspondiente a la DNSA del SENASA.

La razón de esta alta exigencia al considerar las UPs por establecimiento para considerarlo como prestador de servicios, es que muchas empresas utilizan hasta dos y tres personerías jurídicas para trabajar con ganado propio, caso típico de las empresas familiares, donde distintas personas individuales pertenecientes al grupo poseen su ganado allí.

Por su parte, también se estimó la incidencia que tiene la actividad del engorde a corral en Argentina cuantificando la cantidad de animales enviados a faena con respecto a la faena nacional, pero haciendo especial hincapié en lo concerniente a su dinámica en el consumo interno; en este caso interesa no sólo el universo total de hacienda faenada sino también el de aquellas categorías específicas hacia la cuales se enfoca el engorde a corral.

---

<sup>1</sup> La reglamentación vigente establecida por el SENASA le asigna a cada “productor” un número diferente de RENSPA. El número RENSPA está conformado de la siguiente manera PP.DDD.L.EEEEE/00: los primeros 11 dígitos determinan el establecimiento: los 2 primeros dígitos (PP) corresponden a la identificación de la Provincia; los siguientes 3 dígitos (DDD) identifican el partido o departamento; el dígito (L) refiere al sub -departamento o partido; los 5 dígitos restantes (EEEE) asocian el número de establecimiento. Los 2 dígitos (00) a la derecha de la barra (/), identifican al titular o tenedor de la hacienda o UPs. De esta manera un productor tendrá tantos RENSPA como campos o establecimientos en producción o lugares donde posea ganado.

Asimismo, como criterio para determinar la “*integración vertical ó vinculación comercial existente*” entre titulares de establecimientos frigoríficos y usuarios de faena o matarifes abastecedores, con establecimientos de engorde a corral, se procedió a identificar mediante entrevistas con actores, instituciones y empresas claves del sector, en donde se definieron tres categorías posibles de vínculos:

- ✓ “*Relación jurídica*”: refiere a mismas razones sociales entre los establecimientos de engorde y de faena.
- ✓ “*Relaciones económicas*”. Refiere a razones sociales que no tiene “relación jurídica”, pero existe una vinculación comercial entre las distintas empresas, conformadas por un mismo titular, identificado mediante entrevistas con referentes.
- ✓ “*Asiduidad*”: corresponde a aquellas operaciones comerciales en las que no se encuadran en ninguna de las dos definiciones anteriores.

#### 4. Evolución, estructura y relevancia de los establecimientos feedlot.

A inicios de la década del 90 comenzó a hablarse de la actividad del engorde a corral en la Argentina como sistema de producción. La aparición de inversiones en esta actividad, el establecimiento de grandes cadenas comerciales (hipermercados) que demandaron calidades uniformes de hacienda en forma continua, y la posibilidad de rápida circulación de capital favorecieron la difusión de este sistema de producción.

Dada esta inserción de la actividad, a partir del año 2001, el SENASA estableció las condiciones y requisitos para el funcionamiento de las explotaciones de engorde de bovinos a corral, momento a partir del cual, y a paso lento, empieza a evidenciarse la dinámica de la actividad como esquema de producción de carne, aunque las estadísticas comenzaron a reflejar la dinámica a partir del año 2006/2007 en razón del ordenamiento del sistema informático que realizó el SENASA.

En forma concordante con la información estadística disponible, se aprecia en los últimos años un incremento significativo de la actividad engorde a corral (feedlot), evidenciándose en la participación de las cabezas faenadas.

Los animales engordados bajo el sistema intensivo de feedlot representan -en el año 2008- un 25% sobre el total de la faena nacional -3,6 MM de cabezas vacunas sobre una faena anual de 14,5 MM de cabezas, estimándose para el corriente año que la participación no superará el 27% de la faena nacional (contemplados los animales aportados por los planteos comerciales no profesionalizados). Para ambos periodos, si se descuenta el aporte de aquellos establecimientos que realizan la actividad comercial de forma no profesionalizada, la representación **es del 21% para el 2008 y se estima en el 22% para el año 2009.**

De los registros existentes en el país y la información oficial suministrada por la DNSA-SENASA, surge la evolución en la cantidad de establecimientos como puede apreciarse en el Cuadro N° 1.

- ✓ Para el año 2007, se registraron un total de 1.196 establecimientos; para el año 2008, 1.626 establecimientos y en el 2009 se llevan registrados unos 1.890

establecimientos de engorde a corral; se trata, como se desprende de las cifras de una actividad en franco ascenso;

- ✓ Esta evolución marca un crecimiento significativo de la cantidad de establecimientos registrados entre 2007 y 2009; con un incremento del 58% con un fortalecimiento que se sustenta con el sistema de compensaciones ideado desde el Estado Nacional.
- ✓ Si se lo analiza en términos de cabezas de ganado egresadas desde los establecimientos registrados en condición de feedlot, la suba entre ambos períodos se duplica.

**CUADRO N° 1. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL ENCIERRE A CORRAL (FEEDLOT). ARGENTINA, AÑOS 2007 A 2009.**

Período	Cantidad de Establecimientos Feed Lot	Cantidad de Titulares o Tenedores de Animales	Cantidad de Animales Egresados del Feed Lot	Faena Nacional (cabezas)	Participación sobre la Faena Nacional
2009	2.090 (*)	3.160 (*)	2.213.509 (*)	16.000.000 (**)	27,66%
2008	1.626	4.236	3.640.871	14.531.388	25,06%
2007	1.196	3.257	2.125.260	14.890.882	14,27%

Fuente: DNSA - SENASA. Diagrama de cuadros s/criterios solicitados.

Datos de faena en base a la información disponible en la web de la ONCCA periodo 2007/2008, incluso aquellas en la cuales no puede utilizarse este procedimiento de engorde –caso cuota Hilton-

(\*) UP con stock de animales. Datos actualizados al mes de junio 2009

(\*\*) Estimado en base a informes privados - 2009.

El crecimiento de la actividad a partir del año 2007 coincide, además, con la implementación del sistema de compensaciones establecido por el gobierno nacional a través de la Resolución N° 1378 / 2007.

Cabe aclarar que del total de establecimientos registrados, a nuestro entender, una buena parte no cumple con todos los requisitos de infraestructura y volumen de producción como para considerarlos establecimientos feedlot en su definición más estricta.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Ello obedece a que la normativa oficial existente (Resolución SENASA N° 70/01) prevé dos categorías: una representa a la actividad feedlot en la forma más convencional, y la otra encuadra a los productores que hacen uso de la suplementación estratégica. En cualquiera de las dos opciones, a los establecimientos registrados bajo esa Resolución les permite acceder al sistema de compensaciones ideado por el Gobierno Nacional.

Aunque dichos establecimientos no responden a planteos comerciales típicos, acordes al ejercicio de la actividad en forma profesional, si están desarrollados como esquemas de producción de carne con utilización de granos o ensilados (entregados a los animales bajo encierres temporarios o encierres estratégicos o terminación a grano, entre otras posibilidades), que sirven para mejorar la eficiencia en la producción de carne de esos planteos productivos ganaderos.

Otro aspecto clave a tener en cuenta es la coexistencia de dos tipos de establecimientos de acuerdo a su origen: por un lado, los feedlot de tipo *profesional*, usualmente establecimientos de tipo *greenfield*, fruto de altas inversiones orientadas específicamente a esta actividad, especialmente en infraestructura. Por otro lado, aquellos feedlot que evolucionaron a través del tiempo, originados desde instalaciones de menor envergadura que fueron creciendo con inversiones paulatinas en infraestructura y ampliaciones en su capacidad instalada.

La estructura del sector en estudio, correspondiente al año 2008, se esquematiza en el cuadro siguiente.

**CUADRO N° 2. ESTRUCTURA DE ESTABLECIMIENTOS DE ENGORDE A CORRAL (FEED LOT). ARGENTINA, AÑO 2008.**

<b>Estructura Establecimientos Engorde a Corral (Feed Lot)</b>					
<b>Estratificación de los establecimientos Feed Lot (*)</b>	<b>Cantidad de Establecimientos Feed Lot</b>	<b>Cantidad de Titulares o Tenedores de Animales</b>	<b>Cantidad de Animales Egresados (**)</b>	<b>Capacidad Máxima Instalada (cabezas)</b>	<b>Encierre Promedio (cabezas)</b>
1 – 750	837	1.228	338.748	289.555	197.384
751- 1.500	371	764	545.024	402.414	267.757
1.501 - 3.000	233	698	714.356	499.188	323.884
3.001 - 6.000	124	676	759.137	518.551	349.838
> 6.001	61	870	1.283.606	750.561	486.625
<b>Total Engorde a Corral</b>	<b>1.626</b>	<b>4.236</b>	<b>3.640.871</b>	<b>2.460.269</b>	<b>1.625.488</b>

(\*) Según cantidad de cabezas por capacidad máxima de encierre.

(\*\*) Total de animales salidos de los establecimientos de engorde durante el año 2008

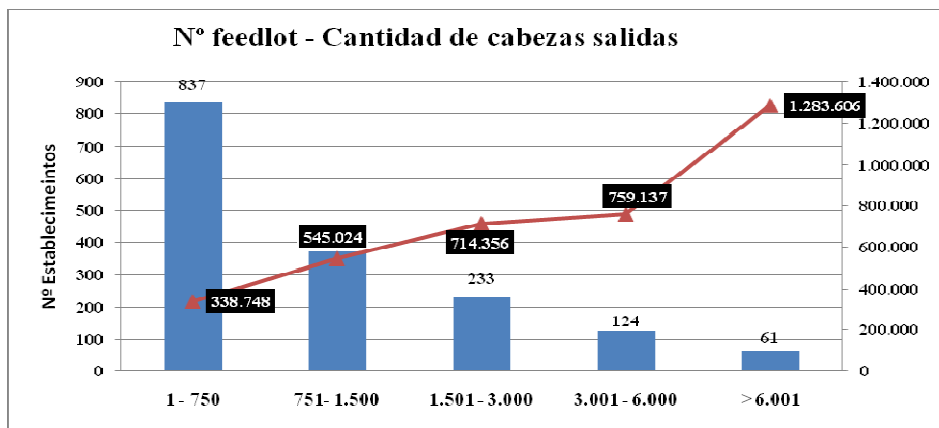
Fuente: DNSA - SENASA. Diagrama de cuadros s/criterios solicitados.

Del análisis de la estructura del sector se destaca que:

- ✓ En los 1.626 establecimientos de engorde a corral registrados en el año 2008, se alimentaron y egresaron de los mismos unos 3.640.871 animales.

- ✓ La mayor proporción de salida de los animales fue con destino a faena (85%), aunque también se verifican salidas con destino a remates ferias, mercados concentradores, o establecimientos pecuarios como se describirá con mayor profundidad más adelante.
- ✓ Es interesante notar que más del 75% del engorde fue producido por el 25% de los establecimientos, dato que se corresponde además, con aquellos establecimientos feedlot de mayor capacidad instalada (más de 1.500 cabezas de capacidad máxima de encierre). Esto evidencia la relación inversa entre la cantidad de establecimientos respecto a la cantidad de animales y a la capacidad instalada promedio por establecimiento.
- ✓ En tanto, se determinó una **capacidad potencial máxima de ocupación en el país que rondaría en los 2,46 MM de cabezas**. En forma coincidente el 50% de esta capacidad máxima de encierre, pertenece a establecimientos con una capacidad mayor a 3.000 cabezas.
- ✓ Del mismo modo, el promedio de encierre de animales fue de 1,625 MM de cabezas por mes. El 52% de este promedio de encierre lo registran aquellos establecimientos con una capacidad mayor a las 3.000 cabezas y que en mayoritariamente responden a planteos comerciales no profesionalizados.
- ✓ Por último, la tendencia confirma que la mayor cantidad de cabezas egresadas, es concordante con aquellos establecimientos de mayor capacidad (Gráfico N°1).

**Gráfico N° 1. CANTIDAD DE FEEDLOT EN ARGENTINA. CANTIDAD EGRESADA DE LOS MISMOS.**



Fuente: elaboración propia en base a datos SENASA

Otro aspecto a considerar que surge del análisis del cuadro N° 2, es la alta relación existente entre el promedio de tenedores de hacienda (UPs) por cada establecimiento feedlot en aquellos estratos de mayor cantidad de animales. Ello obedece al desarrollo de la modalidad de engorde conocida como “hotelería”<sup>3</sup> en donde el dueño de las instalaciones presta “servicios” de engorde a clientes, quienes llevan animales para alimentarlos hasta su terminación y egreso, retribuyéndole a la empresa prestadora el pago por el alimento consumido, más los gastos sanitarios y un canon diario en concepto de estadía.

La prestación de servicios por hotelería obedece a una lógica de negocio diferente a la utilizada por aquellas empresas que no prestan servicio a terceros. Aquellos feedlot que engordan solamente sus propios animales, asumen el riesgo de mercado en la compra y venta de la hacienda, el precio de alimento consumido, necesitando mayor “capital circulante”. En tanto que aquellos establecimientos que sólo engordan animales de terceros poseen un mayor anclaje económico en la capacidad instalada (capital fijo). En su forma pura, se trataría de un negocio cuya rentabilidad está ligada a la rotación de capital, los diferenciales de precios entre el ternero y el liviano y la relación costo de alimentación-productividad y precio final, buscando maximizar la utilización de la capacidad instalada.

En este contexto, si el análisis recae específicamente dentro de la actividad engorde a corral, siguiendo con los mismos criterios utilizados anteriormente, surge el siguiente cuadro.

---

<sup>3</sup> Ver Capítulo 1, Metodología: se consideró como establecimientos que prestan servicios de “hotelería” aquellos que posean más de 4 RENSPA y/o aquellos de más de 3 que no correspondan a sociedades familiares.



**CUADRO N°3. ESTRUCTURA DE ESTABLECIMIENTOS DE ENGORDE A CORRAL (FEEDLOT) DE TIPO HOTELERÍA. ARGENTINA, AÑO 2008.**

<b>Estructura Establecimientos Engorde a Corral (hotelería)</b>					
<b>Estratificación de los establecimientos Feed Lot (*)</b>	<b>Cantidad de Establecimientos Feed Lot</b>	<b>Cantidad de Titulares o Tenedores de Animales</b>	<b>Cantidad de Animales Egresados (**)</b>	<b>Capacidad Máxima Instalada (cabezas)</b>	<b>Encierre Promedio (cabezas)</b>
1 – 750	30	273	14.279	13.474	9.863
751- 1.500	55	331	79.768	60.286	39.386
1.501 - 3.000	50	429	157.678	108.598	68.623
3.001 - 6.000	44	557	266.781	190.672	119.323
> 6.001	33	832	752.391	438.669	264.971
<b>Total Hotelería</b>	<b>212</b>	<b>2.422</b>	<b>1.270.897</b>	<b>811.699</b>	<b>502.166</b>

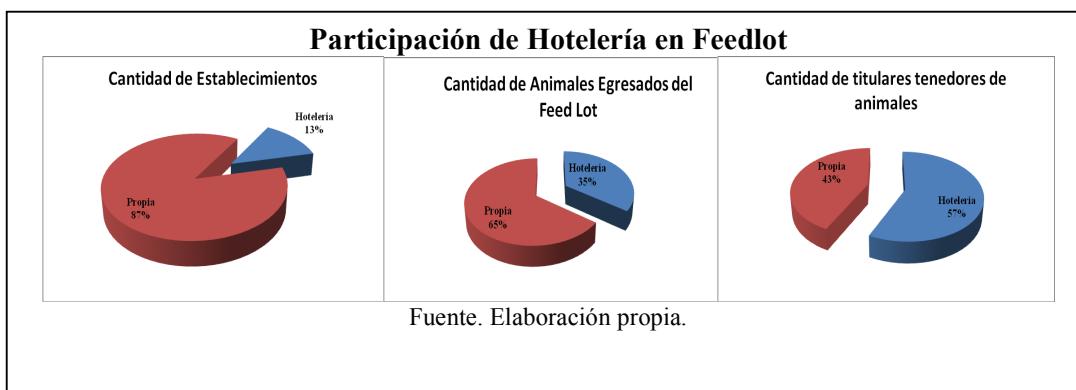
(\*) Según cantidad de cabezas por capacidad máxima de encierre.

(\*\*) Total de animales salidos de los establecimientos de engorde durante el año 2008

Fuente: DNSA - SENASA. Diagrama de cuadros s/criterios solicitados.

De esta manera, los establecimientos feedlot tipo “*hoteleros*” se concentran en los estratos de tamaños más altos, representando una parte significativa de la actividad. Es así como, algo más del 13% de los establecimientos, concentran el 57% de los tenedores o propietarios de hacienda y alrededor del 36% de los animales egresados de feedlot (Gráfico N°2).

**GRAFICO N° 2. PARTICIPACIÓN DEL SISTEMA HOTELERIA EN FEEDLOT. ARGENTINA, AÑO 2008.**



Retomando el tema “*capacidad potencial máxima de ocupación*” mencionado en el análisis de la estructura del sector, puede definirse a la misma, como el volumen de producción de bienes y/o servicios que es posible generar en una unidad productiva de acuerdo con la infraestructura disponible. A grandes rasgos, este indicador se usa para

hacer referencia al volumen de producción que puede obtenerse en un período determinado en una cierta actividad. Para su cálculo, se tiene en cuenta cuál es efectivamente el encierre máximo que cada establecimiento puede tener con la capacidad potencial actual, considerando además, criterios técnicos como el aprovechamiento potencial de los corrales disponibles o la inversión realizada.

El haber estimado el indicador de “capacidad potencial máxima de ocupación” del sector, permitió desarrollar el factor de ocupación que da cuenta del nivel de eficiencia de los establecimientos.

El factor de ocupación se calculó a partir del promedio encierre sobre la capacidad máxima instalada, permitiendo mostrar en nivel de actividad existente. En términos económicos implica operar con un costo medio mayor al mínimo costo posible para esa capacidad instalada. La capacidad ociosa, a su vez, le representa a la empresa un alto costo financiero generado por la existencia de un conjunto de costos fijos que se diluyen con el volumen operado.

A nivel nacional, la ocupación promedio alcanzó un **66 % de las instalaciones** disponibles para el año en estudio. Desde esta perspectiva, la “capacidad ociosa” (34%) permitiría “a priori” una potencial expansión de la producción nacional de carne en forma rápida sin necesidad de invertir en el desarrollo de nuevas instalaciones.

En consonancia con el análisis desarrollado, fue determinar un índice de eficiencia: “factor de rotación”, el cual se estableció en función de la razón entre la cantidad de animales egresados del establecimiento y el promedio de encierre. La rotación de activos circulantes muestra la dimensión de la actividad comercial de una empresa o sector. Durante el período analizado, la totalidad de los feedlot en Argentina muestra en promedio una rotación de 2,24 ciclos de encierre por año.

Ahondando en el análisis de la información disponible, se compara la actividad “hotelería” con respecto a la actividad promedio en lo referido a los índices obtenidos. Los resultados pueden observarse en el Cuadro N° 4.

**CUADRO N° 4. FACTOR DE OCUPACION Y ROTACION  
POR ESTRATO Y TIPO DE ACTIVIDAD FEEDLOT.**

Estratificación	Factor de Ocupación		Factor de Rotación	
	Hotelería	Feedlot Propio	Hotelería	Feedlot Propio
101 - 750	73,20%	68,17%	1,45	1,72
751- 1.500	65,33%	66,54%	2,03	2,04
1.501 - 3.000	63,19%	64,88%	2,30	2,21
3.001 - 6.000	62,58%	67,46%	2,24	2,17
> 6.001	60,40%	64,83%	2,84	2,64
<b>Total</b>	<b>61,87%</b>	<b>66,07%</b>	<b>2,53</b>	<b>2,24</b>

Fuente: Elaboración Propia

En referencia al factor de ocupación, los establecimientos hoteleros están por debajo del total de los feedlot (62 % versus 66%), pudiéndose explicar esta diferencia dado que los establecimientos hoteleros poseen una mayor capacidad máxima de engorde instalada que el promedio de los establecimientos, criterio que concuerda con la lógica del negocio hotelero por depender del aporte de animales de terceros.

Del mismo modo puede compararse el nivel de actividad de los diversos modelos a través del factor de rotación, entre los que este valor es mayor para aquellos establecimientos considerados hoteleros (2,53 veces) respecto al promedio de la actividad (2,24 veces). Esto es consistente con la modalidad del negocio hotelero dado que al aumentar la rotación por ciclo, aumenta su tasa de ganancia. En términos de producción animal muestra una mayor eficiencia que puede estar relacionada con la mayor profesionalización en el desarrollo de la actividad.

Considerando estos factores obtenidos y contemplando una utilización del 80% la capacidad de encierre máxima, con la rotación promedio actual de 2,24 ciclos por año, se puede estimar que la actividad de feedlot en Argentina, poseería una capacidad de abastecer o producir alrededor de 4,4 MM de cabezas anuales.

Con la misma lógica, si la productividad nacional del sector alcanzara los niveles promedios de rotación que muestra el segmento de hotelería (2,53 ciclos /año), a igual utilización de la capacidad instalada, la producción potencial de carne podría ser elevada a 5 MM de cabezas, lo que representaría un incremento adicional del 40% a la producción actual.

Centrando el análisis en el nivel de faena futura para los períodos venideros, en donde se estima una caída en la cantidad de cabezas faenadas, producto entre otros motivos de la menor disponibilidad de terneros, faena de hembras, sequía etc., dado el crecimiento potencial inmediato, la actividad feedlot adquiriría una mayor relevancia, estimándose una incidencia del orden del 50% de este tipo de hacienda sobre la faena total; más aún si se excluye del la estimación aquellos animales de “categorías extremas” destinados fundamentalmente a la exportación, su relevancia crecería hasta casi los 2/3 del total faenado.

**CUADRO N° 5. INDICADORES SOBRE ESTABLECIMIENTOS DE ENGORDE A CORRAL (FEED-LOT), SEGÚN REGIÓN. ARGENTINA, AÑO 2008.**

Indicadores	Regiones Ganaderas <sup>1</sup>	CENTRO o PAMPEAN <sup>2</sup>	NOA <sup>3</sup>	NEA <sup>4</sup>	CUYO o SEMIARIDA <sup>5</sup>	PATAGONIA <sup>6</sup>	Totales
		Valores					
Cantidad de Establecimientos Feed Lot en la región		1306	128	98	48	46	1626
% de establecimientos s/total país		80,3%	7,9%	6,0%	3,0%	2,8%	100%
Capacidad Máxima Instalada en el Feed Lot (cabezas)		1.881.105	196.845	180.107	155.026	47.186	2.460.269
Encierre Promedio Mensual en el Feed Lot (cabezas)		1.248.784	134.709	115.906	95.739	30.350	1.625.488
Cantidad de Animales Salidos del Feed Lot		2.900.897	242.474	253.149	197.828	46.523	3.640.871
Ventas a Faena		2.422.029	203.631	237.710	178.896	42.647	3.084.913
Relación entre cabezas encerradas Promedio año/Cap. Máxima		66,4%	68,4%	64,4%	61,8%	64,3%	-
Porcentaje de animales enviados a faena		83,5%	84,0%	93,9%	90,4%	91,7%	-

Fuente: DNSA - SENASA. Diagrama de cuadros s/criterios solicitados.

1- Según criterios utilizados por el SENASA y el INTA

2- Entre Ríos, Buenos Aires, Santa Fé, Córdoba y La Pampa (Excepto los establecimientos ubicados en los Partidos o Departamentos que se consideran en las otras regiones)

3- Jujuy, Santiago del Estero, Salta, Tucumán y Catamarca (Incluye los establecimientos ubicados en los Dptos. de Calamuchita, Colón, Cruz del Eje, Ischilín, Río Seco, Santa María, Sobremonte, Totoral y Tulumba de la Pcia. de Córdoba, los Dptos. De Capital, General Ocampo y Chamental de la Pcia de La Rioja y los Dptos de Comandante Hernández y Almirante Brawn de la Pcia. del Chaco)

4- Formosa, Chaco, Corrientes y Misiones (Excepto los Dptos. incluidos en otras regiones, incluye los establecimientos ubicados en los Deptos. De Federación, Feliciano, Federal y la Paz de la Pcia. de Entre Ríos y los Dptos. De General Obligado, Nueve de Julio, San Cristobal, San Justo y Vera de la Pcia. de Santa Fé).

5 -Mendoza, San Juan, San Luis y La Rioja (Incluye los establecimientos de las 4 Pcias. excepto los Dptos. incluidos en otras regiones, considera además aquellos ubicados en los Deptos. de Conhelo, Loventue, Rancul, Toay y Utracan de la Pcia. de la Pampa).

6 -Neuquén, Chubut, Río Negro, T. del Fuego y Santa Cruz (Excepto los Dptos. incluidos en otras regiones, incluye establecimientos ubicados en los Deptos. de Cárme de Patagones y Villarino de la Pcia. de Buenos Aires).

La distribución regional de los establecimientos muestra una participación mayoritaria en la región centro –Cuadro N° 5–, donde están localizados el 80% de los establecimientos con el 76% de la capacidad máxima instalada del país y han aportado el 16,7% de los animales a la faena nacional para el año 2008.

Dicha regionalización, es concordante con la ubicación de los establecimientos faenadores y con la demanda de consumo de carne según la distribución demográfica del país.

## 5. Incidencia del feedlot en la faena nacional.

Conforme surge de la información presentada, en 2008 egresaron de la actividad feedlot 3,64 MM de cabezas. Como era de esperar, la mayor proporción de estos egresos tuvieron como destino final la faena (85%), siguiéndole en importancia las remisiones a mercados concentradores (7%), establecimientos pecuarios (6%) y remates ferias (2%).

En forma agregada, considerando a los mercados concentradores y los remates ferias como “mercados terminales de hacienda”, la proporción de **hacienda faenada procedente de feedlot** asciende al 94%, totalizando unas **3.415.000 cabezas**.

La **cantidad de cabezas enviadas a faena por aquellos establecimientos que tienen planteos comerciales profesionalizados** fueron 3.076.252 vacunos, lo que **representa el 21,2% de la faena nacional** de acuerdo a la a faena registrada por la ONCCA para el año 2008 de 14.531.388<sup>4</sup> cabezas.

El perfil de la faena nacional, por diversas razones encuentra un fuerte sesgo al consumo interno, el cual alcanza el 73,5 %, como puede apreciarse en el Cuadro siguiente.

**CUADRO N° 6. COMPOSICIÓN ESTIMADA DE LA FAENA NACIONAL POR CATEGORIAS. ARGENTINA, AÑO 2008.**

<b>Categorías</b>	<b>Consumo Interno (Cabezas)</b>	<b>Exportación (Cabezas)</b>	<b>Faena Total (Cabezas)</b>
Novillos	1.145.072	1.843.618	2.988.690
Novillitos	2.797.638	611.425	3.409.063
Toros	185.715	30.517	216.232
Vaquillonas	2.448.889	136.280	2.585.170
Terneros/as	2.472.204	65.439	2.537.642
Vacas	1.641.667	1.152.923	2.794.591
<b>Total</b>	<b>10.691.186</b>	<b>3.840.202</b>	<b>14.531.388</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos disponible en web ONCCA.

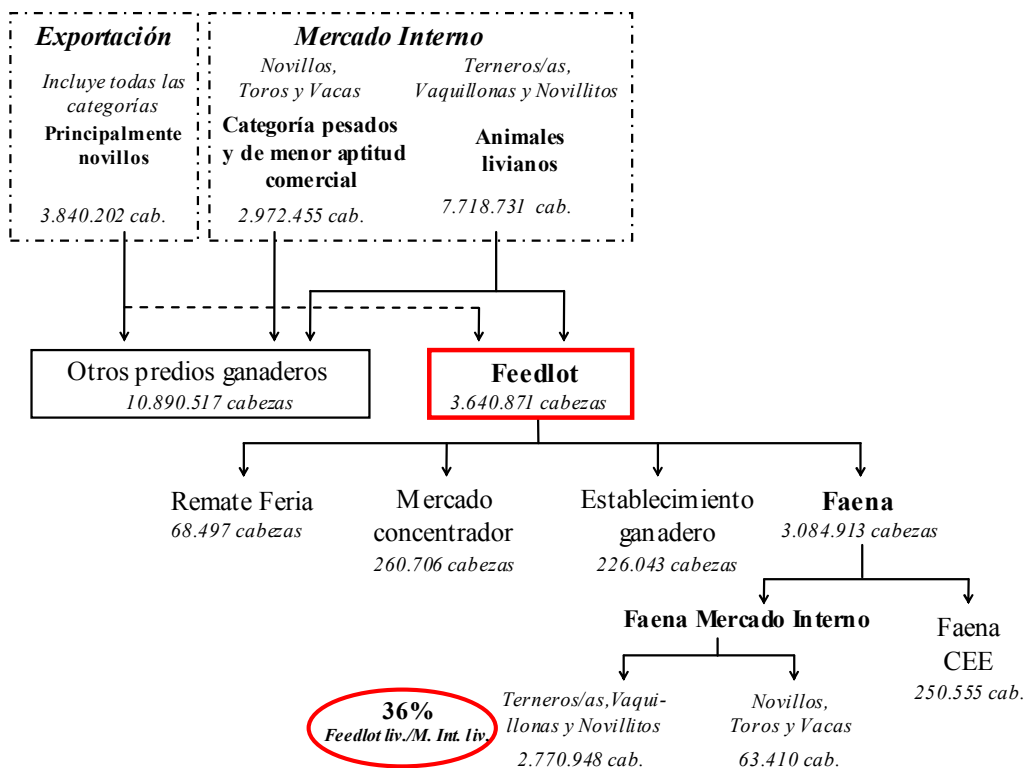
Es sabido que la producción de animales de feedlot que va a faena tiene como principal destino el consumo interno, guarismo que muestra un comportamiento concordante con la

<sup>4</sup> Faena estimada por anualización de los datos disponibles en “Informe Mensual Bovinos – Nov. 2008” – ONCCA.

faena nacional y que fue confirmado en el conjunto de entrevistas realizadas para el presente trabajo.

El gráfico N° 3 sintetiza los diferentes destinos comerciales utilizados para la colocación de la hacienda a nivel nacional y especialmente la procedente de feedlot.

**GRAFICO N° 3. FAENA TOTAL Y ANIMALES EGRESADOS DE FEED LOT.**  
- ARGENTINA 2008-



Fuente: elaboración propia en base a datos SENASA y ONCCA 2008.

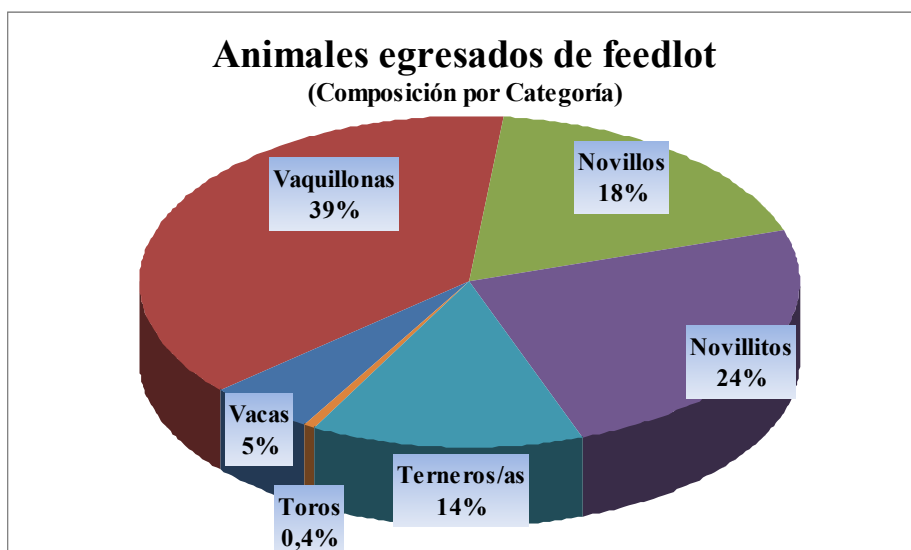
Siguiendo con la línea de lo analizado, se torna relevante centrar el análisis en la participación de las “categorías livianas” sobre el total de la faena registrada, ya que es en este segmento de hacienda que compite el feedlot. Como es de prever, resulta más preponderante su participación en el consumo interno. Las “**categorías livianas**” están compuestas por novillitos, vaquillonas y terneros/as y representan **unos 7.718.731 vacunos** (72 % de la faena total para el consumo doméstico).

Si con el mismo criterio analizamos las categorías producidas bajo el esquema de engorde a corral, visualizamos que la mayoría de la hacienda engordada se corresponde con

“categorías livianas”, lo que pone de manifiesto la concordancia con la faena destinada al consumo interno (Gráfico N° 3). Ello obedecería al aprovechamiento de las condiciones crecientemente positivas por parte de la demanda de la población de las grandes urbes.

En contraposición, la presencia de categorías “extremas” (novillos, vacas) vinculadas con el perfil exportador adquiere un menor peso relativo, no eximiendo por ello a la actividad feedlot de la producción de animales con destino a exportación.

**GRAFICO N° 4. COMPOSICIÓN POR CATEGORÍA DE LOS BOVINOS EGRESADOS DE ESTABLECIMIENTOS FEED-LOT.**



Fuente: elaboración propia.

Como consecuencia directa de la creciente demanda minorista de consumo local, que responde a su vez a nuevos requerimientos sobre calidad y uniformidad de productos, no hay duda de la importancia que adquiere la provisión de “categorías livianas” procedentes de feedlot que tienen como destino el abastecimiento de grandes cadenas de supermercados y carnicerías.

En este contexto, **las cantidades de “hacienda liviana” producidas** por el feedlot adquieren una especial trascendencia cuando se relaciona con la faena destinada al consumo interno. A lo largo del periodo analizado, se faenaron poco **más de 2,77 MM de cabezas** procedentes de los establecimientos engordadores consideradas como “categorías livianas”. Estos datos exteriorizan el peso relevante que adquiere la hacienda liviana procedente de feedlot que explica poco más del **36 % de la faena equivalente**.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, esa mayor relevancia consigue un especial interés al momento de evaluar la oferta y la formación del precio en el abastecimiento de las categorías demandadas por el consumo interno.



## 6. Integración vertical. Vinculaciones comerciales.

El fenómeno de la *integración vertical* ha sido ampliamente estudiado en trabajos que analizan problemáticas de cadenas de valor, refiriéndose con este término principalmente al movimiento por parte de una empresa o conjunto de empresas hacia el establecimiento de relaciones comerciales -con sus proveedores o sus clientes- más estrechas y estables que los mecanismos puros de mercado.

En todo sector productivo existen distintas posibilidades de organización económica de su cadena de valor, las que en términos del *grado de coordinación de mercado* de sus actores varían entre dos polos opuestos: de un lado, la libre concurrencia de los agentes al mercado, basada en simples transacciones reguladas por la oferta y la demanda; en el otro extremo, la integración total de las “fases” de la cadena productiva bajo un mismo propietario.

En ese sentido, de acuerdo a las circunstancias del caso, pueden configurarse distintas situaciones intermedias de coordinación de mercado entre los actores que efectúan transacciones en la cadena: desde la existencia de meras operaciones de compra-venta, pasando por la contractualización de relaciones comerciales regulares, hasta operaciones entre firmas pertenecientes al mismo propietario, e incluso la adquisición de una firma por parte de otra, en la que ya no aparecerían transacciones mediando entre los eslabones, sino relaciones administrativas jerárquicas.

La teoría económica ha desarrollado diferentes modelos para describir las distintas modalidades de coordinación posibles de las cadenas. Para el caso de este trabajo, de acuerdo a las especificidades del sector de la carne bovina, y del fenómeno que estamos observando -la integración vertical de frigoríficos y matarifes aguas arriba a través de feedlot-, hemos considerado tres (3) tipos de formas a través de las que se evidencia esta coordinación vertical de mercado<sup>5</sup>, de las cuales dos se identifican con lo que hemos denominado, a efectos prácticos, como *integración vertical total*. Estas son las siguientes:

---

<sup>5</sup> El conjunto de las transacciones a través de las que se evidencian las estrategias empresariales de integración vertical fue identificado mediante entrevistas con actores relevantes del sector.

- i) Ocurre cuando las transacciones se realizan al interior de la misma firma, entre dos empresas (frigorífico o matarife, y feedlot) con la misma razón social (*relación jurídica*).
- ii) Ocurre cuando las transacciones se dan entre empresas con diversas razones sociales pero que pertenecen al mismo grupo societario o propietario (*relación económica*).

De acuerdo a la literatura sobre cadenas de valor (Kaplinsky, 2000; Gereffi et al, 2005), en ambos casos hablaríamos de gobernanza *jerárquica*<sup>6</sup>, ya que se refiere a un mismo propietario, pero resuelto de forma jurídicamente distinta.

- iii) Existe asimismo, un tercer grupo, en donde no se identificó la existencia de relación jurídica o económica, pero el análisis de sus remisiones de hacienda pone en evidencia la existencia de una “asiduidad contractual comercial” entre las mismas.

Surge de la información recabada y analizada, que existe como mínimo, una treintena de empresas -mayoritariamente frigoríficos destinados a la exportación-, que se encuadran dentro de aquellas que desarrollaron estrategias de integración vertical “aguas arriba”, en donde existe “*relación jurídica*” -igual razón social entre las empresas frigoríficas y la remitente del feedlot - por medio de la adquisición o construcción de capacidades propias en feedlot o por contratación del servicio de hotelería para su hacienda.

En línea con ello, en primer lugar, se ha identificado la existencia de un piso mínimo de casi **310 mil cabezas** egresadas de feedlot pertenecientes a este bloque, lo que representa un 10% del total de la hacienda egresada de feedlot para el año 2008.

En segundo lugar, si el análisis gira en torno de la denominada “*relación económica*”, en donde existen grupos de industriales y de operadores dedicados –mayoritariamente - al consumo interno, que son dueños de una porción relativamente importante del ganado que faenan. En el lapso analizado, se han identificado mínimamente la existencia de unas

---

<sup>6</sup> Referencia sobre el concepto de *gobernanza jerárquica* como una de las formas no-precio de coordinación de mercado.

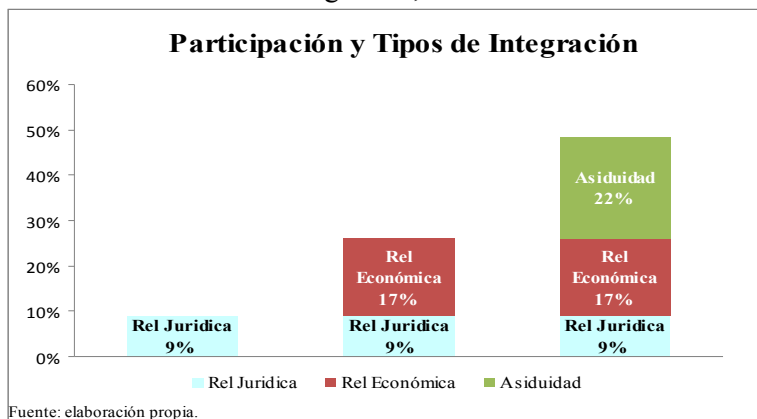
**590.000 cabezas** bajo esta modalidad, representando un 17% de total de la hacienda “comercializada” desde el sector feedlot.

Por lo cual y considerando los parámetros analizados, la integración vertical total -relación jurídica y económica- de la ganadería de engorde en la cadena de ganado y carne en Argentina, ha registrado mínimamente y en forma aproximada unas **900 mil cabezas**, las cuales en suma impactan hasta alcanzar **el 26 % de la totalidad** de la hacienda egresada de feedlot con destino a la faena.

Adicionalmente, si bien no se ha podido demostrar la existencia de una relación comercial identificada, se destaca una cantidad de establecimientos de feedlot que envían anualmente más de 1.500 cabezas a un mismo destino, con lo que denominamos una “*asiduidad en las ventas*” a un cliente específico, lo que podría involucrar algún tipo de contractualización del vínculo entre los actores intervinientes, o un arreglo de compra-venta habitual basado en la confianza y/o fidelidad entre el vendedor y el cliente. Bajo esta caracterización se contabilizaron unas de **750.000 cabezas** provenientes de feedlot.

En suma, si consideramos también a este tercer grupo dentro de las formas de integración vertical encontradas bajo las características del análisis en estudio, se llegaría a la existencia de **1,65 MM de cabezas** provenientes de feedlot, lo cual daría cuenta que **mínimamente existe integración vertical (total o parcial) en las ventas de los feedlot y el resto de los agentes de la cadena cárnica, en una proporción que alcanza el 48% de la hacienda egresada de los establecimientos** (Cuadro N°10).

**GRAFICO N° 5. ESTIMACIÓN GANADO ENGORDADO EN FEEDLOT, INTEGRACION COMERCIAL VERTICAL. -Argentina, 2008-**



En el Gráfico N°5 se incluyen todas aquellas explotaciones -y el ganado egresado de ellas- que han sido adquiridas por los propios matarifes, frigoríficos o supermercados para engordar su propio ganado, así como aquellas que han sido engordadas en establecimientos “hoteleros”.

Asimismo, con una perspectiva que analiza en mayor profundidad lo sucedido en el sector de la industria frigorífica, tal como se evaluó en el trabajo elaborado y publicado por IPCVA-CEPAL<sup>7</sup>, surgen categorías de empresas con perfiles diferentes en términos de los mercados hacia donde dirigen sus actividades y del tipo de hacienda que compra en función de ello.

Las empresas extranjeras y unas pocas de origen nacional están orientadas principalmente a **la exportación** y muestran una preferencia en la adquisición de novillos pesados y de vacas de conserva, que en conjunto representan un volumen de faena del orden de **3,84 MM de cabezas**. Cuadro N°6.

Contrariamente, las empresas que muestran un perfil orientado al **mercado interno** - compuesto mayoritariamente por grupos económicos nacionales o empresas de capital local-, tienen una faena que **alcanza las 10,69 MM de cabezas** con destino al mercado local, aunque **el 72% de esa faena está explicada por los animales livianos** -novillitos, vaquillonas y terneras- que alcanzan en conjunto las **7,71 MM de cabezas**.

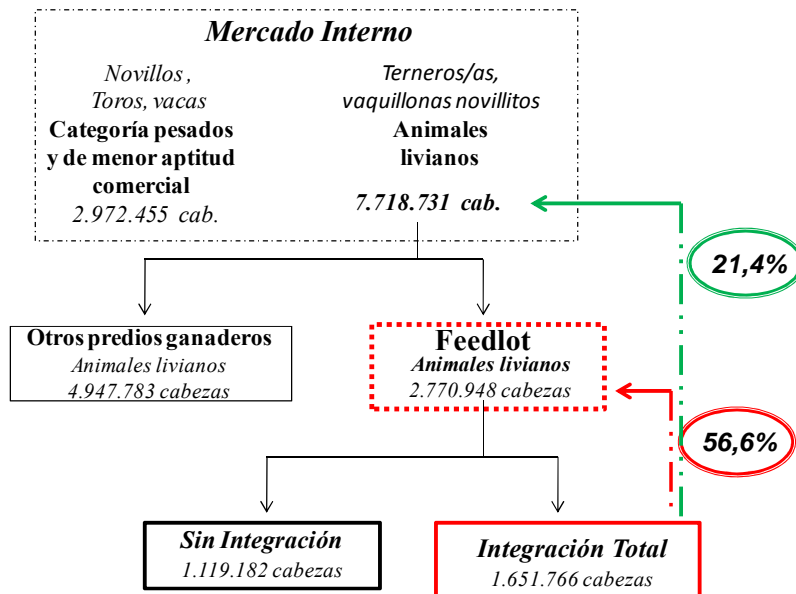
En suma, como se mencionó, si la *integración vertical total* en cantidad de cabezas procedentes de feedlot llega a las **1,65 MM de cabezas**, ello implica que el sector industrial tiene una disponibilidad de su propia hacienda procedente de feedlot que ronda **el 21% de la faena nacional tipo liviana**, la más demandada por el mercado argentino

Un impacto del orden del 59 % se aprecia cuando la comparación se realiza entre la cantidad de cabezas estimadas en *integración vertical total* con las categorías vacunas livianas producidas en el feedlot que fueron enviadas a faena durante 2008, tal como se muestra en el gráfico siguiente (Gráfico N°6).

---

<sup>7</sup> Bisang R, Robert S., Santangelo F. y Albornoz I.- Estructura de la oferta de carnes en Argentina: Actualidad y evolución reciente. IPCVA-CEPAL. (Junio 2008).

**GRAFICO N° 6. FAENA ANIMALES LIVIANOS, CATEORIAS EQUIVALENTES EGRESADAS DE FEED LOT, INTEGRACION. -ARGENTINA 2008-**



Fuente: elaboración propia en base a datos SENASA y ONCCA 2008.

¿Qué surge del análisis de estas cifras en conjunto con la información recabada a través de las entrevistas con informantes clave?

Puede sostenerse que, como resultado de la escasez y dificultad para adquirir materia prima de calidad y rendimiento para el abastecimiento de los distintos mercados, y con el objetivo de asegurarse un fluido aprovisionamiento de hacienda terminada para cubrir sus necesidades de faena, se observa un incipiente avance “aguas arriba” por parte de empresas y operadores vinculados al sector de transformación industrial de la carne bovina y al eslabón de abastecimiento (matarifes y abastecedores) sobre el sector primario de feedlot, con el objetivo de sortear estas dificultades, asumiendo el costo financiero que esto implica (compra de terneros, pago de alimentación y engorde).

En este contexto, disponer de una proporción de su faena asegurada, les permite a los industriales y operadores trabajar con “mayor comodidad” en la compra, evitando comprar en momentos de “picos de precio”. Es sabido que en determinadas circunstancias coyunturales en donde la oferta de hacienda se encuentra limitada - paros de transporte o del campo, inclemencias climáticas - se generan “tensiones de precios”. Desde esta óptica,

puede entenderse la razón que guía a los industriales y operadores a integrarse verticalmente permitiéndoles de ésta manera defender su posición competitiva.

Como consecuencia directa de lo anteriormente descripto, comienzan a observarse la eliminación de los picos de precios por la hacienda comercializada.

Con la misma lógica, la integración vertical permite a los diferentes operadores del mercado disminuir sus costos de transacción por la hacienda comercializada, obteniendo asimismo una porción de la renta del eslabón anterior en la cadena.

Ahora bien; si este fenómeno de integración hacia atrás por mecanismos de coordinación no-precio fueran cierto, ¿cuáles son los beneficios que traería aparejada una estrategia de integración vertical?

Pueden mencionarse los siguientes beneficios económicos según el sector de la cadena que se analice:

Para el Frigorífico:

- Abastecimiento hacienda. Proporciona autonomía en la demanda y evita las relaciones no equitativas de intercambio.
- Elimina picos de precio.
- Elimina tensiones por faltantes. Asegura su abastecimiento inmediato y genera su propia producción para el futuro.
- Permite tener un costo testigo real: cuánto costó producir un kilo de materia prima.
- Evita altos costos de transacción en el abastecimiento / aprovisionamiento.
- Crea barreras de entrada al mercado.

Para el feedlot

- ✓ Mayor ocupación de sus instalaciones, logrando una mayor eficiencia.
- ✓ Baja de costos por aumento de escala.
- ✓ Fidelidad de cliente mediante contractualización.
- ✓ Menores riesgos de negocio. Disminuye la incertidumbre de venta.
- ✓ Agrega valor.

## **7. Incidencia económica de las compensaciones sobre la actividad de engorde en feedlot**

A la propia dinámica del mercado hay que sumarle un factor transitorio y no propio de la cadena de ganado y carne vacuna, originado por el sistema de compensaciones establecido por el Estado Nacional.

El sistema de compensaciones comenzó a gestarse con la publicación, en enero de 2007, de la Resolución N° 9 del ex Ministerio de Economía y Producción. El objetivo central por el que se estableció dicho sistema de compensaciones, fue motivado por el alza de precios de los commodities internacionales utilizados como insumos para la alimentación de los animales, lo cual provocaría -de trasladarse el precio lleno de exportación- un aumento de precios internos en la producción de carne a través del sistema feedlot.

En el marco de los criterios mencionados, el Estado Nacional compensa la diferencia de valor (\$) que exista entre el “precio de mercado” y el “precio de referencia” establecido por el propio gobierno, para los granos de maíz y soja según la conversión determinada (6 kg. de maíz y 3 kg. de soja) para esos granos por animal y por cada día de encierre.

A lo largo del período analizado, de acuerdo a la sumatoria de los montos establecidos en las resoluciones publicadas por la ONCCA hasta el 10 de agosto de 2009 que imputan pagos correspondientes al período 2008, el valor otorgado por compensaciones al sector feedlot alcanza un total de **\$ 817,6 MM de pesos**. Los datos del cuadro siguiente indican el peso relevante de las compensaciones otorgadas al sector.

Teniendo en cuenta los animales procedentes de este sector enviados a faena con destino al consumo interno y considerando un peso promedio de los mismos en 320 kilos a un valor de \$ 3,55 por kilo vivo<sup>8</sup>, puede estimarse en **3.851 MM de pesos el valor de la producción** surgida bajo este sistema. Esto significa que, asumiendo que la totalidad de los animales que egresaron del feedlot recibieron compensaciones, el valor promedio de las mismas fue de **\$ 241 por cabeza**. En otros términos, el valor de las compensaciones

---

<sup>8</sup> El valor del kilo vivo se estimó como promedio ponderado de los precios publicados por el Mercado de Liniers S.A. en 2008 para los animales de las categorías novillitos, vaquillonas y terneros/as con excepción de aquellas que corresponden a calidades regulares o inferiores. Al valor promedio se le adicionó un 10% dado que los animales de feedlot, en su gran mayoría, se comercializan en forma directa, evitándose gastos en concepto de comisiones, administración, guías y fletes.

fue del **21% del Valor Total de la Producción** correspondiente al período analizado.

**CUADRO N° 7. ESTIMACIÓN DE LA INCIDENCIA DE LAS COMPENSACIONES AL SECTOR FEEDLOT. ARGENTINA, AÑO 2008.**

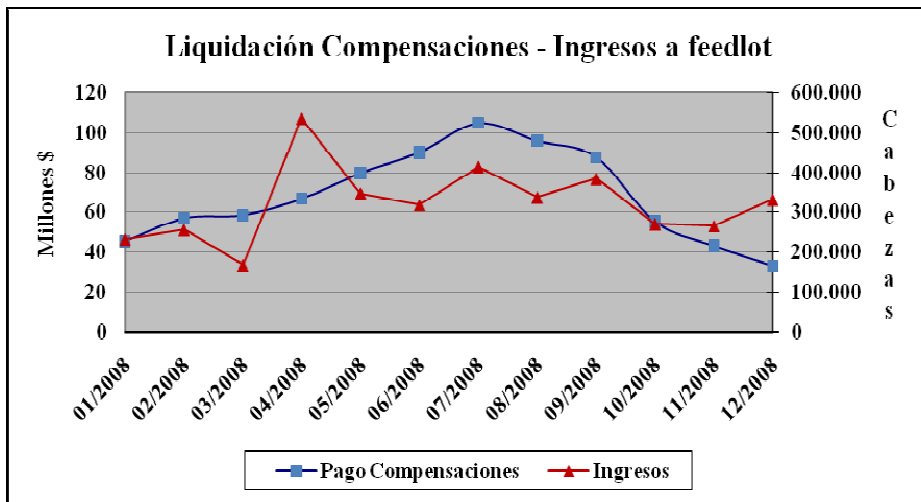
<b>Incidencia de las Compensaciones Estatales sobre el Valor de Venta de la Producción</b>	
Valor Promedio del Kilo Vivo (*)	\$ 3,55
Peso Promedio (Kg)	320
Valor Animal Vivo (\$)	\$ 1.136
Animales Salidos de Feed Lot	3.640.871
Animales Exportación	250.555
Animales Consumo Interno	3.390.316
Valor Total Producción	\$ 3.851.398.976
Valor Compensaciones	\$ 817.665.739
Valor Compensaciones por Animal	\$ 241
<b>Relación Compensaciones s/Valor Total Producción (%)</b>	<b>21,2%</b>

Fuente: Elaboración Propia en base a la sumatoria de los montos asignados por las Resoluciones de Pago correspondientes a los meses de 2008. Publicaciones disponibles en la web de la ONCCA al mes de agosto de 2009.

(\*) Promedio establecido según los precios promedios del Mercado de Liniers SA para el año 2008 en las categorías Vaquillonas, Novillitos y Terneros/as con excepción de las categorías regulares.

Continuando con un análisis en el mismo sentido, el valor estimado de la producción de venta del ganado para el corriente año (a precio corriente a salida de tranquera) es 16.715 MM de pesos<sup>9</sup>, determinando un 20% del valor total de producción.

**GRAFICO N° 6. LIQUIDACION DE COMPENSACIONES - INGRESO DE ANIMALES AL FEEDLOT. ARGENTINA, 2008.**



<sup>9</sup> Bisang R., Santangelo F., Krimer A., Díaz A., Robert S. y Campi M.- *Análisis exploratorio de la industrialización de subproductos de la faena de ganado vacuno*. IPCVA – CEPAL (2009).



Por último, podemos evaluar la existencia de alguna relación entre el ingreso de los animales a feedlot y el pago de compensaciones otorgadas. Como resultado de la sumatoria de los montos mensualizados otorgados por las diferentes Resoluciones de ONCCA, se determinó la correlación existente entre estas dos variables para determinar el grado de dependencia entre las mismas. Del análisis estadístico surge la existencia de un **índice de correlación entre ambas variables del orden del 45%**.

## BIBLIOGRAFÍA

- Bisang R., Santangelo F., Krimer A., Díaz A., Robert S. y Campi M.- *Análisis exploratorio de la industrialización de subproductos de la faena de ganado vacuno*. IPCVA – CEPAL (2009).
- Bisang, R., Robert, S., Santangelo, F. y Albornoz, I. (2008); *Estructura de la oferta de carnes en Argentina: Actualidad y evolución reciente*. IPCVA – CEPAL. Nov. 2008.
- Bisang, R.; Santangelo, F., Anlló, G. y Campi, M. (2007); *Mecanismos de formación de precios en los principales subcircuitos de la cadena de ganados y carnes vacunas en la argentina*; IPCVA-CEPAL. Abril 2007.
- Bisang, R. (2003), *Eficiencia y Redes Productivas: la industria de las carnes en Argentina*; Instituto de Industria, Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Gereffi, G., Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005), *Governance in Global Value Chains*, Review of International Political Economy 12:1 February 2005: 78–104
- Kaplinsky, R. y Morris, M. (2002) *A Handbook for Value Chain Research*, Institute of Development Studies, University of Sussex, Sussex.
- ONCCA (2008); *Informe mensual de carnes. Bovinos*, Buenos Aires, Nov. 2008.
- SENASA (2009); *Movimientos Bovinos entre Regiones Ganaderas. Años 2005-2008*; Área Gestión de Información; Coordinación de Campo; Dirección Nacional de Sanidad Animal, Mayo 2009.
- SENASA (2009); *Establecimientos de Engorde a Corral. Actualización Marzo 2009*; Gestión de Información – Coordinación de Campo – Dirección Nacional de Sanidad Animal, Abril 2009.
- SENASA (2008); *Caracterización de establecimientos de engorde a corral. Octubre 2007–Septiembre 2008*; Gestión de Información, Coordinación de Campo, Dirección Nacional de Sanidad Animal, Diciembre 2008.