

**ANÁLISIS SITUADO DE LAS TRANSACCIONES EN EL SISTEMA
AGROALIMENTARIO CAPRINO ARGENTINO.
FUERZAS, DILEMAS, PREGUNTAS E HIPÓTESIS¹.**
**Situated analysis of the transactions in goat's argentine agri-foods systems.
Forces, dilemmas, questions and assumptions.**

Ferro Moreno, Santiago.
CONICET; FA-UNLPam sferromoreno@gmail.com

Resumen.

La comercialización de productos y subproductos alimentarios demanda por parte de los actores sociales una articulación y coordinación de objetivos e intereses. El estudio del sistema agroalimentario caprino es complejo debido principalmente a factores que limitan la competitividad sistémica, no sólo desde el punto de vista económico, sino también ecológico-ambiental y sociocultural. En este contexto, se evalúan desde distintas perspectivas cuáles son los puntos críticos en las transacciones comerciales. Por medio de Flujogramas cualitativos y Mapas cognitivos se realizan análisis posicionados en distintos actores del sistema. Esto permite interpretar los objetivos e intereses, pero demanda generalizar factores que aún no han sido corroborados. La recursividad entre las fuerzas estratégicas encontradas y el peso relativo de problemáticas estructurales, sugieren un ejercicio de planificación a largo plazo. Los organismos técnicos y científicos tienen la responsabilidad de acompañar el proceso de toma de decisiones de los actores y mejorar los canales internos y externos de transferencia.

Palabras Clave: competitividad, articulación, coordinación, aspectos estructurales.

Key Words: competitiveness, articulation, coordination, structural aspects.

Introducción.

La competitividad es uno de esos conceptos importantes y complejos, que por estar de moda en la sociedad en general o en el ámbito científico-académico en particular, tiene múltiples connotaciones. La acepción económica más aceptada es la de ganar y mantener cuotas en los mercados externo e interno. Es un término de naturaleza comparativa, un sistema puede ser competitivo sólo si lo es más que antes (comparación histórica) o más que otro (*benchmarking*). El trasfondo se basa en lograr productividad, innovación y rentabilidad (obtener ventajas persistentes sobre el competidor en el largo plazo).

En la disciplina económica se han estudiado y profundizado aspectos relacionados a las organizaciones (micro) y a los territorios (macro) sin llegar a acuerdos o resultados generalizables en su totalidad. El análisis sobre la competitividad desde una concepción ortodoxa se centra principalmente en la reducción de costos (laborales, ambientales, financieros, institucionales, etc.). La mejora de la competitividad viene dada por el “clima de negocios”, siendo el más apto o deseable aquel que propicie menos costos para los privados (inversores, empresarios). La competitividad micro se encuentra ligada a la productividad; los

¹ Trabajo presentado al Primer Congreso Argentino de Producción Caprina. La Rioja (2013).

factores tecnológicos y de conocimiento-aprendizaje orientados a la innovación toman importancia en los estudios recientes. Existen debates de cómo se logran las ventajas competitivas sostenibles, aquellas que duran en el tiempo, siendo la Teoría de los recursos y las capacidades la que más se aproxima a la heterogeneidad de factores económicos que intervienen. Los recursos y capacidades intangibles explican en gran parte la sostenibilidad de la ventaja frente a la competencia. En este contexto el aprendizaje toma un rol relevante.

También se debate académica y políticamente sobre cuál es el rol del Estado, si el territorio en realidad compite (¿cuántas veces habremos escuchado “Argentina es o no competitiva”?) o debe garantizar el ambiente de negocios dando señales claras y confiables a los agentes económicos. En este aspecto hay varias vertientes teóricas, filosóficas y políticas. En Latinoamérica se debate en torno a dos extremos: el neoliberalismo y el neo-desarrollismo, con implicancias y estrategias opuestas.

A nivel Sistemas Agroalimentarios (SAA), en los últimos 20 años se ha estado avanzando en aspectos relacionados a cómo y qué estudiar de la competitividad. Cuestión que se complejiza debido a que en los procesos económicos intervienen aspectos ecológicos y socioculturales, y los bienes y servicios se destinan a la alimentación humana. A nivel internacional el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) ha sido pionero teórico, metodológico y empírico; en Argentina el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) ha liderado los avances con proyectos y trabajos relacionados. En general, la competitividad en los SAA se sigue basando en menores costos y/o mayor rentabilidad. Pero los factores que intervienen no son sólo económicos, se interrelacionan aspectos ambientales, socioculturales, institucionales, entre otros. Al análisis se le suman aspectos de articulación, adaptación y coordinación en las transacciones. Cuestiones como la cooperación entre agentes y la rapidez en las respuestas (principalmente a las demandas del consumidor o los movimientos de la competencia) se tornan fundamentales. El aprovechamiento de los atributos de calidad de las materias primas permite, con procesos de valor agregado en origen, ser competitivo bajo este enfoque. La cuestión problemática está determinada por la distribución interna de los beneficios y los costos, condicionada por el poder de negociación y la concentración en algunos eslabones.

Con los avances de la globalización, las empresas transnacionales realizan una serie de innovaciones de productos y de servicios para controlar los activos críticos ubicados en distintas partes del mundo (Anlló *et al.*, 2010). Este esfuerzo organizativo ha dado como resultado el concepto de Cadenas Globales de Valor (CGV), donde las empresas transnacionales interpretan y articulan las ventajas competitivas estáticas y dinámicas de los agentes económicos que intervienen desde la pre-producción hasta el consumo de alimentos y derivados. Se integran así, no sólo agentes individuales, sino también cadenas provinciales o nacionales. La ubicación de los eslabones depende de las relaciones costos-beneficios. Las transacciones dejan el mercado para articularse contractualmente, dando paso a una serie de mecanismos de formación de precio distintos a los conocidos por el sector. Las señales de atributos de calidad en algunos casos se vuelven más nítidas. Frente a esta realidad, también existe una corriente que propone revalorizar lo local, aprovechando estratégicamente las ventajas comparativas y competitivas regionales, articulando actores para el agregado de valor en origen. Apunta a mejorar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas, favoreciendo el arraigo, revalorizando lo sociocultural y creando

puestos de trabajos de calidad. La competitividad vendría dada por el aumento de escala (disminución de costos medios), el mejoramiento conjunto de la tecnología y la innovación, y la disminución de los costos de transacción.

Los SAA no sólo se han contemplado como objetos de estudio, también se los analiza como sujetos, como tomadores de decisiones. En este sentido, se proponen varios marcos metodológicos que intentan coordinar el planeamiento estratégico sistémico. Dos son los extremos planteados. Uno relacionado a organismos verticales privados, donde los actores, incluido el Estado, participan de una sociedad comercial que intenta integrar los distintos intereses. Y otro pensado desde el Estado, planificado de manera participativa, donde la importancia de la Política Pública hace que se consideren otros aspectos no-económicos y se equilibren los poderes de los agentes, atendiendo las demandas de todos los eslabones (principalmente de los más débiles). Cualquiera sea el camino para planificar estratégicamente desde un SAA, es complejo. La planificación estratégica de SAA emplazados en territorios debe ser participativa, si bien las firmas son las que compiten, la articulación y cooperación entre actores públicos y privados es necesaria para potenciar los resultados individuales y sistémicos. Las metodologías de planificación estratégica participativa deben adaptarse y mejorar para obtener resultados positivos para todos los agentes.

Desde una perspectiva teórica es necesario ir más allá de los resultados de la competitividad, abordar la complejidad y multidisciplinariedad del estudio de los factores que la generan, las fuentes y sus características. La mirada económica de la cuestión no es suficiente, y menos cuando hablamos de sistemas complejos. Al análisis estratégico hay que sumarle al menos variables ecológico-ambientales, socio-culturales, político-institucionales y tecnológicas. Este análisis permitirá interpretar si el logro de la competitividad se da por caminos auténticos o espurios, dependiendo si atienden o no los indicadores complejos no económicos (sustentabilidad, equidad, gobernabilidad, innovación). A esta competitividad se la denomina sistémica, y permite apuntar a estrategias complejas e integradoras, pues brinda al tomador de decisiones más y mejor información.

La planificación participativa de sistemas complejos con indicadores no económicos lleva a contradicciones, limitaciones metodológicas y operativas. En primer lugar, los agentes se piensan así mismos como sistema, con intereses y poderes distintos, que seguramente influirán en el proceso de toma de decisiones. ¿Cuál es la situación ideal del sistema? ¿Cuáles son los objetivos estratégicos? La metodología implementada y la participación activa del Estado en todas sus manifestaciones parecen ser dos variables que mejorarían esta limitante. En segundo lugar, los indicadores no económicos muchas veces no son coherentes/compatibles con los económicos, la toma de decisiones debe dar lugar a la priorización y jerarquización de resultados esperados, sin dejar de lado el avance en todos los factores. Como sistema, ¿cuáles son los indicadores de desempeño deseados? Por último, sin intentar definir la lista, las miradas de corto-mediano plazo confrontan muchas veces con los objetivos de largo, la compatibilidad de metas y objetivos estratégicos conjuntos es fundamental. Todas estas limitaciones, y más, son parte de la realidad teórica y empírica a la que se enfrentan los SAA.

Si abordamos el SAA caprino como objeto de estudio debemos afrontar las limitaciones que ello implica, plantear y debatir como actores partícipes las dicotomías que demanda la actividad de coordinación y planificación. En el presente trabajo se plantean algunas fuerzas, dilemas e hipótesis relacionadas al contexto

comercial de cada agente y de todo el sistema. Se utilizan como fuentes de información distintos antecedentes científicos y técnicos, y principalmente los datos recabados en las entrevistas realizadas en el marco del Proyecto Nacional de INTA “Economía de las Cadenas Agroalimentarias y Agroindustriales” (PE AEES-302421) y de los proyectos personales de Becas Tipo I y II del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Para una mejor interpretación, en primera instancia se realiza una cuantificación de la producción primaria e industrial, de la exportación y el consumo formal. Luego, se describen cualitativamente las alternativas comerciales existentes para los agentes de la producción primaria, agroindustria, distribución mayorista y exportación, y consumidor final. Para cada uno se plantea un flujograma cualitativo. Desde la perspectiva de cada eslabón se analizan las características generales y los puntos críticos de las transacciones. Finalizando, se interrelacionan las fuerzas encontradas en un mapa cognitivo, se complementa el análisis con antecedentes bibliográficos. Estas fuerzas no son las más importantes ni representativas, pero se espera sean punto de partida para la discusión.

Desarrollo temático.

Algunos datos del SAA caprino formal.

Si consideramos como representativo el relevamiento que realiza el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) en las campañas de vacunación de bovinos, podemos mencionar que en 2012 existían 36.219 establecimientos bovinos con ganado caprino (6,35 % más que en 2010), dentro de los cuales se desempeñaban 55.849 unidades de producción (7,8 % superior a 2010). El stock caprino declarado fue de 4.252.823 cabezas a marzo de 2012 (un 0,09 % superior al declarado en marzo de 2010). El 56 % del stock nacional se encontraba en manos de los productores con menos de 500 animales en su majada (96,5 % de los establecimientos y el 86 % de las unidades productivas), los cuales poseían a su vez el 60,7 % de los vientres totales. Los establecimientos con más de 1.000 animales caprinos en su majada representaron el 1,11 % de los establecimientos (8,06 % de las unidades productivas); éstos concentraron el 30,8 % de los animales nacionales. Los productores de Neuquén sumaron en 2012 el 20,44 % del stock nacional y el 14,72 % de los vientres, los de Mendoza el 19,7 % del stock y el 22,52 % de las cabras, y los de Santiago del Estero el 10,05 % del stock y el 12,8 % de las cabras; entre las tres provincias concentraron el 21,1 % de los establecimientos, el 50,14 % del stock y el 50 % de las cabras del País. Si le sumamos Chaco y Salta, los porcentajes nacionales suben a 45 %, 66,6 % y 65,6% respectivamente.

En octubre de 2012 se encontraban habilitados en Argentina 71 Matarifes Abastecedores Caprinos, 42 Mataderos Frigoríficos Caprinos, 19 Mataderos Municipales y 2 Mataderos Rurales (sin usuarios). Datos que son ilustrativos, pues la cantidad de habilitados varía según la época del año. Hasta octubre de 2012 se faenaron 793,9 toneladas de animales vivos, de los cuales se obtuvieron 476,3 toneladas limpias (menos de la mitad que lo faenado en el mismo período del año anterior). En 2011 se faenaron 2.384 toneladas vivas de animales caprinos (51,9 % cabras, 34,4 % cabritos/as), un 4,4 % más que en 2009 y un 27,1 % menos que en 2010; de los cuales se obtuvieron 1.338 toneladas limpias de carne caprina, un 1,36 % más que en 2009 y un 28 % menos que en 2010. La categoría “Cabras” fue la más importante en la faena de 2011 (52 % de las toneladas vivas enviadas a faena y 50,1

% de las toneladas limpias), seguida por “Cabritos/as” (34,4 % de las toneladas vivas enviadas a faena y 38 % de las toneladas limpias).

En 2011 se exportaron 735,8 toneladas de carne caprina (un 18,34 % menos que en 2010, pero un 235,9 % superior a 2009) a un precio promedio de 2,85 US\$ FOB/kg (precio 27,1 % superior al promedio de exportación de 2010, y 48,3 % superior a 2009), también se exportaron despojos, cueros y pieles, y grasa (en conjunto con la ovina) por un total de 7.885.673 US\$ FOB. Si se consideran los valores a dólar oficial, los precios de exportación son en muchos casos inferiores a los obtenidos en el mercado interno (sobre todo en el informal). La Unión Europea destina a Argentina el 8 % de la cuota Hilton de ovinos y caprinos, unas 23.000 toneladas res con hueso, siendo la segunda más importante luego de Nueva Zelanda. Las autoridades europeas requieren una certificación del origen de la mercadería para ingresar la misma dentro de este contingente arancelario, más la certificación sanitaria correspondiente (ONCCA, 2012).

En cuanto a la situación económica del consumidor final, según el Banco Mundial, el Producto Bruto Interno per cápita en Argentina creció desde 2008 a 2012 un 33,1 %. La clase media argentina se duplicó en los últimos 10 años, pasando de 9,3 a 18,6 millones de personas con ingreso medio diario de 54,3 US\$/día, con tasas de crecimiento anual desde 2003 superiores al 3 % (Ferreira *et al.*, 2013).

Las ventas de carnes en el mercado interno aumentaron a precios corrientes desde enero de 2003 a enero de 2013 un 528,7 % (Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina -IPCVA-, 2013). Según datos de la Cámara de la Industria Frigorífica y Comercio de Carnes y Derivados de la República Argentina (CICCRA, 2013) en 2012 la participación del consumo interno en la oferta total de carne vacuna llegó a 93,1%, cuando en 2011 fue de 90,2% y en 2005 de 76,3%. El crecimiento de los consumos de carne vacuna, aviar y porcina, llevó el consumo conjunto de proteínas de origen animal a un total de 107,2 kg/habitante/año en 2012 (inferior a los 109,8 de 2009). El consumo de carne vacuna se encuentra en niveles inferiores a los promedios históricos, la carne aviar ha manifestado un crecimiento muy importante en los últimos 10 años. Según estudios de Alimentos Argentinos (2012) la dinámica del sector avícola nacional ha impulsado la demanda en los últimos años, pasando de un consumo de 28 kg promedio/habitante/año en 2006, a 39 en 2011.

El IPCVA realizó entre noviembre de 2007 y febrero de 2008 un panel de consumo de carnes y entrevistas a consumidores con el objetivo de mapear el consumo de carnes vacuna y alternativas en Argentina. La carne bovina (ternera, vaquillona, novillo, etc.) tuvo una participación del 77 % del total de actos de compra de carnes que se consumieron dentro del hogar, y las carnes sustitutas sumaron el 23 % restante. Dentro de estas últimas el pollo ocupó un 17 %, el pescado un 3%, el cerdo un 2 % y otras carnes alternativas el 1 %. El mercado potencial de estas últimas ha ganado espacio en la mesa argentina y en la canasta de exportación de carnes.

Los datos estadísticos planteados sirven para tener una aproximación del SAA caprino formal, dejando fuera del análisis un conjunto de actores, productos y flujos comerciales. La información disponible es acotada para un diagnóstico de calidad de los distintos actores y del sistema en su conjunto, esto condiciona directamente la toma de decisiones pública y privada, cuyos procesos se basan en datos particulares sin perspectivas holísticas. En este contexto nos encontramos en el terreno de la incertidumbre, resulta necesario avanzar con supuestos e hipótesis para comprender la realidad.

Análisis situado del SAA caprino argentino.

Los estudios de SAA incluyen todas las relaciones técnicas y tecnológicas que unen al sector primario de un producto alimenticio con el consumidor final. Incluso se ha avanzado hacia los agentes que forman parte de la pre-producción y el tratamiento de los residuos generados luego del consumo. La competitividad individual se interrelaciona con la del sistema en una vinculación mutuamente dependiente (“la cadena se corta en el eslabón más débil”). Para analizar estratégicamente desde esta perspectiva, se debe ceder en cuestiones particulares para ganar en aspectos sistémicos.

El productor primario es, dentro del SAA caprino, el sujeto más estudiado por investigadores y organismos nacionales e internacionales. Sus características son descritas en varios trabajos científicos y técnicos. Si planteamos la situación desde el paradigma de la Economía Agroalimentaria, es necesario enmarcar e interrelacionar a este sujeto con las actividades comerciales de todos los agentes económicos del sistema. En este contexto, el productor es influido e influye sobre los demás actores. Existen intereses similares y contrapuestos, por ello, según desde dónde se sitúe el análisis, las fuerzas serán interpretadas de distintas maneras.

El estudio del SAA desde la perspectiva del productor muestra sólo una parte de la situación, incurriendo en un análisis parcial de la realidad. Los atributos que el consumidor demanda de los productos caprinos, la estructura y funciones de los distintos actores del sistema, y los mecanismos de formación de precio han sido poco estudiados. Éstos representan grandes vacíos de información estratégica, necesaria para la toma de decisiones. Para mejorar la percepción de la realidad se deben, entre otras cosas, analizar los distintos intereses y puntos de vista dentro del sistema.

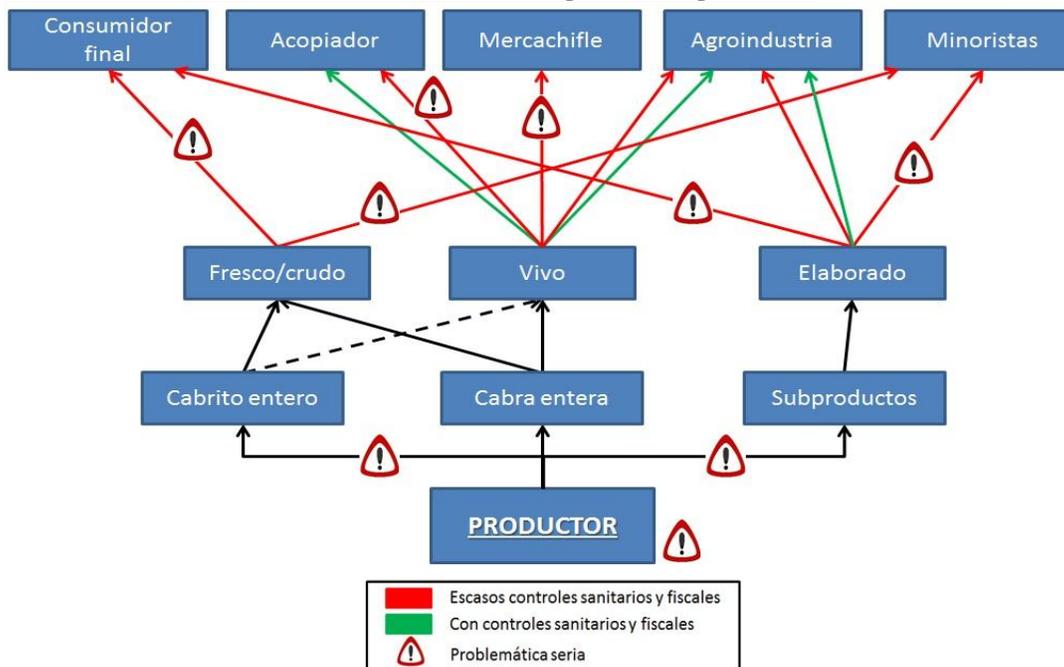
Aceptando como premisa que la calidad de cualquier producto la define el cliente (es el que paga los esfuerzos de todos los actores), nos encontramos en un problema metodológico de análisis y ejecución. Las necesidades y expectativas del consumidor final, la periodicidad y la disponibilidad a pagar, son aspectos supuestos, muchas veces inexactos y generalizados, sin un estudio serio y profundo que los avale. Los atributos demandados se desconocen, más aún si nos referimos al mercado potencial, interno o externo. Las estrategias de agregado de valor potenciales deben mantener una relación directa con estos aspectos, internalizando el concepto de “cliente”. Para percibir correctamente las señales del mismo, los restantes agentes del SAA deben articularse de manera coordinada, haciendo más eficiente los flujos de información, disminuyendo los costos de transacción.

Cada actor integrante del sistema tiene intereses y objetivos distintos, muchas veces contrapuestos. Las perspectivas sobre un mismo hecho o fuerza dependen de dónde y cómo se lo analice. Las transacciones comerciales son generalmente bilaterales, por lo tanto sobre el mismo hecho existen al menos dos versiones. La coordinación se debe basar en la articulación de intereses, para esto es importante determinar las características de las transacciones desde diferentes ópticas. Cada agente debe percibir que se avanza en el cumplimiento de sus propios intereses, por lo tanto el planteamiento y la concreción de los objetivos estratégicos sistémicos implica un esfuerzo conjunto significativo.

Para realizar un análisis situado se debe incurrir en generalizaciones y supuestos que no se encuentran corroborados. Si bien la descripción de las articulaciones se plantea con afirmaciones, lo que se busca es generar interrogantes.

Si analizamos las alternativas comerciales del **productor primario** (Gráfico N° 1), se podrían identificar tres productos potenciales: a) venta de animales vivos en el establecimiento, principalmente Cabritos/as (“chivitos”) y animales mayores, donde se destaca la “Cabra vieja”; b) venta de animales faenados (principalmente Cabritos/as, pero también animales más pesados) en establecimiento o en localidades cercanas; c) venta de subproductos derivados (cuero, lácteos, artesanías, entre otros).

Gráfico N° 1: Canales comerciales desde el productor primario.



Fuente: Elaboración propia.

El productor suele optar por las cadenas “cortas” de comercialización, ya sea venta directa a consumidor final (animal entero faenado, a consumidores locales u ocasionales) o venta a mercachifle-acopiador (animales vivos a menores precios, cantidades importantes de su producción); ambos en el establecimiento. También suele realizar un esfuerzo comercial vendiendo animales faenados informalmente en las localidades cercanas, principalmente en épocas de zafra y/o festivas. El resultado económico de saltar eslabones y “agregar valor” al producto (faenarlo y entregarlo) es mayor que el que implicaría comercializar formalmente. El ahorro en costos de estructura necesarios para garantizar sanidad e higiene, la evasión del pago de los tributos del sistema fiscal, y el sobreprecio de venta directa, son tres factores que inciden en el resultado de forma determinante.

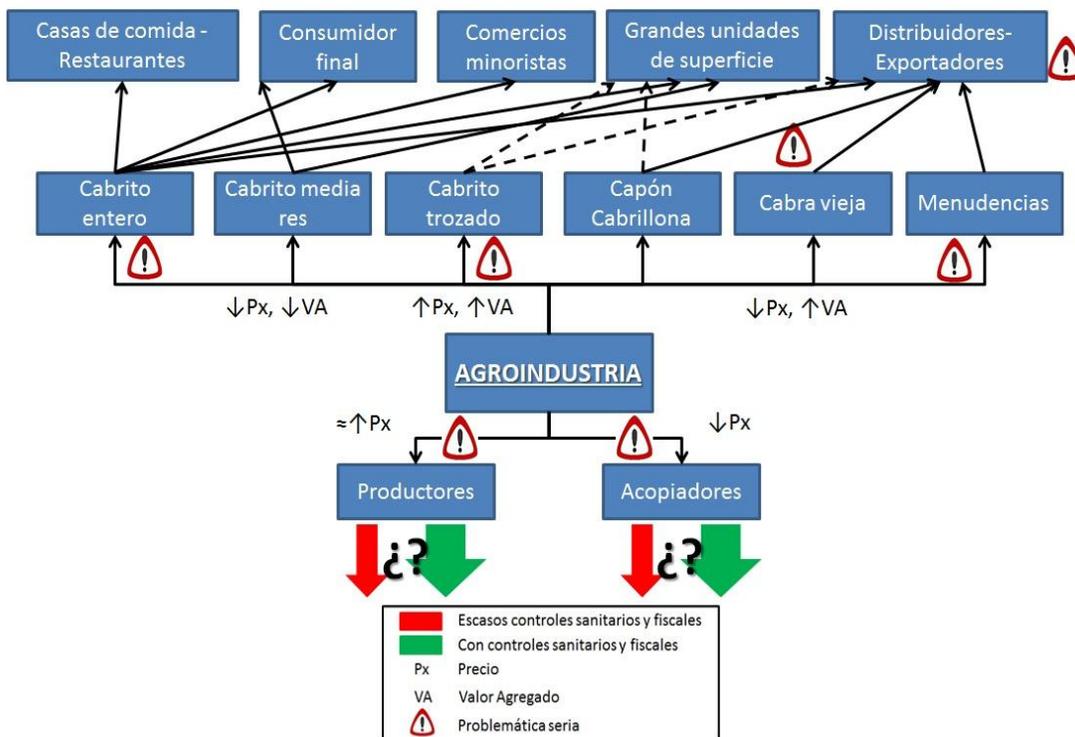
La venta de productos frescos (carne, derivados y lácteos) implica en la mayoría de los casos la informalidad fiscal e higiénica-sanitaria; la mayoría de las alternativas comerciales se vinculan a uno o ambos tipos. Los puntos críticos identificados se relacionan principalmente a los problemas potenciales sobre la salud de los consumidores. Cuando el animal se vende vivo por canales ilegales también tiene repercusiones potenciales negativas sobre la salud humana, pues no existe un registro que asegure la rastreabilidad de la sanidad del mismo. La venta de subproductos es igual o más informal que la de carne, la problemática radica nuevamente en la producción y comercialización de productos alimenticios.

El poder de compra-venta del productor es precario, cuando vende entrega los mejores animales a los acopiadores, acción que tiende a empeorar la genética general del rodeo (“en todas las zafras se llevan a los mejores animales, dejando lo peor para la reposición de la majada”). La falta de mercados regionales o nacionales que concentren las transacciones y transparenten los precios y calidades, repercute negativamente sobre el poder de los agentes más débiles.

La compra de animales de calidad (sanos y con genética apta para el ambiente) puede ser un punto crítico, dependiendo la zona donde se encuentre la unidad productiva. Algunos organismos estatales contribuyen con reproductores para renovar y mejorar los rodeos. Además, muchas veces no hay un seguimiento genético para evitar la consanguinidad. La cantidad y categorías de animales declarados es otro de los puntos críticos detectados, la falta de certeza de estas variables impide un análisis pertinente de la productividad del sector, su implicancia en las economías regionales y en el contexto nacional. Por ende, las decisiones (políticas, estratégicas u operativas) tomadas en torno a esta información pueden no ser las adecuadas.

Si analizamos las alternativas comerciales desde la **agroindustria** (Gráfico N° 2), particularmente desde el frigorífico, tiene las opciones de comprar directamente al productor o intermediar con un acopiador. En ambos casos la transacción puede ser formal o informal. Generalmente la compra por parte de establecimientos de faena habilitados demanda un protocolo formal (fiscal y sanitario) que garantiza la legalidad de los agentes y la transacción. La faena ilegal en establecimientos habilitados por SENASA es muy compleja (“pero no imposible”).

Gráfico N° 2: Canales comerciales desde la agroindustria.



Fuente: Elaboración propia.

La relación contractual entre la agroindustria y los acopiadores se da mediante un acuerdo explícito sobre la cantidad, estado fisiológico y precio de los animales. El

valor pagado por el acopiador depende del importe acordado con la agroindustria (precio máximo por cabeza), las distancias recorridas, la cantidad de animales en transacción, el precio regional, entre otros factores. La gordura y edad (tamaño) son los aspectos más importantes para la determinación del precio. Generalmente se paga a campo en efectivo. En época de zafra es importante contar con la logística necesaria para acceder a las zonas cabriteras más alejadas. La mayoría de las agroindustrias tiene además acopiadores propios de la empresa, con camiones chiveros. En esta compra-venta se realiza un cambio de unidad de medida para la transacción de los productos y la determinación del precio: los acopiadores compran animales al barrer, generalmente heterogéneos, y los pagan por unidad; relación que se mantiene en la transacción acopio-agroindustria. Luego de la transformación (faena y posible trozado), los productos se venden por peso y se segmentan por calidad y tamaño.

Los animales caprinos se venden faenados, generalmente congelados a cámara presentados en bolsa. El producto se presenta generalmente como carcasa entera, se suelen vender medias carcasas y animales trozados. Estas dos últimas alternativas son las menos utilizadas. El producto más importante es el Cabrito/a, diferenciado por peso (de 4,5 a 6 kg limpios por carcasa y 6,5 a 9 kg/carcasa) y gordura (“A” flaco, “AA” bueno, “AAA” muy bueno). Le sigue en importancia la Cabra vieja, animal magro que se destina generalmente a la exportación, cuyo mercado implica mayor volumen y menores precios. Algunos frigoríficos faenan Cabrillonas o Capones, pero no con la importancia de las otras dos categorías. Las menudencias y grasas resultantes del proceso, así como el cuero, se venden a terceros, las primeras generalmente a exportadores y algunas pocas agroindustrias locales.

Las ventas se realizan en el establecimiento de faena o se trasladan los productos a los centros de consumo en camiones de frío habilitados. La agroindustria mantiene frente a la mayoría de los compradores una relación de poder mayor, forma el precio de venta. El valor por animal varía según la calidad, la zona y las características del mercado destino. En zonas turísticas (pe: Córdoba) y en los grandes conglomerados urbanos (pe: Capital Federal) los precios suelen ser mayores.

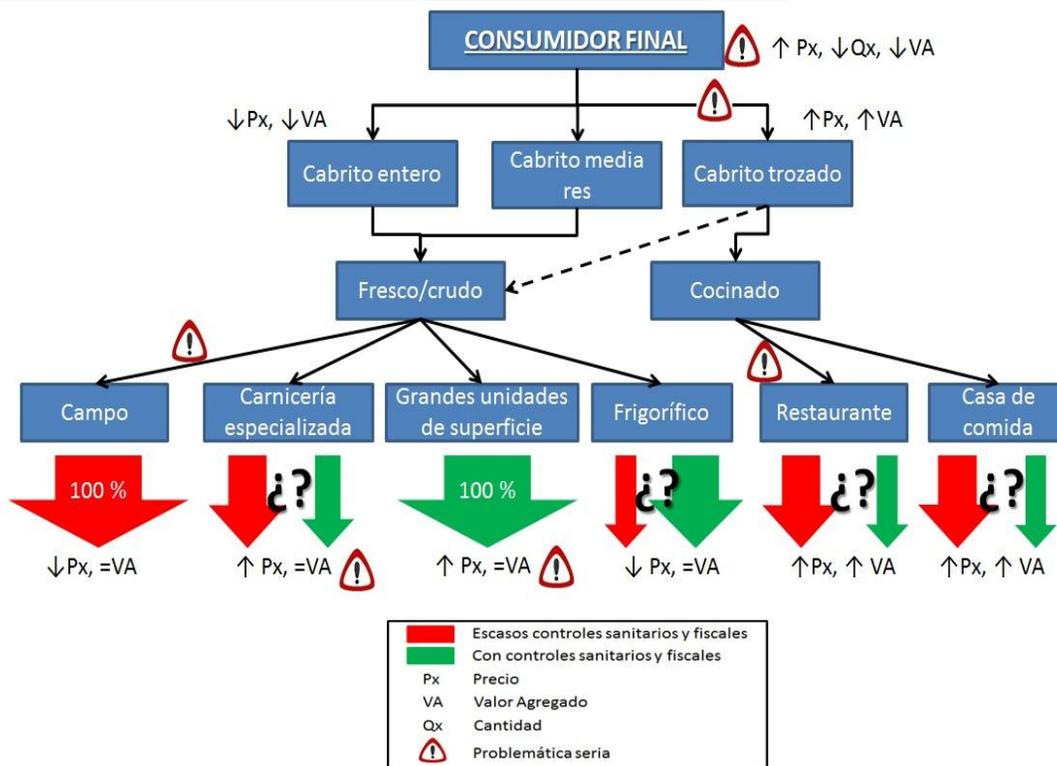
La relación comercial con los **distribuidores-exportadores** y las **grandes unidades de superficie (GUS)** es distinta, el precio de los animales depende de la negociación entre las partes. Este valor luego es trasladado a las demás articulaciones comerciales como precio de referencia. Estos agentes suelen proponer las características deseables de los productos, los precios y las formas de pago. Sólo unos pocos frigoríficos del país pueden negociar en iguales condiciones. La cantidad y periodicidad de entrega son aspectos que se destacan en las exigencias. El pago a plazo suele ser común en los contratos de abastecimiento. La formalidad fiscal e higiénica-sanitaria suele ser un requisito insoslayable en estos canales. En cada zona se deben considerar además las variables particulares de formación de precio.

Las alternativas comerciales desde el **consumidor final** (Gráfico N° 3) son, si opta por un animal faenado crudo: a) compra a campo; b) compra en minorista (carnicería o supermercados); c) compra en frigorífico. Si compra carne caprina cocinada puede optar por comerla en restaurantes u hoteles especializados con servicio de mesa, o comprar en casas de comida y consumirlo en el hogar.

Varias encuestas resaltan los siguientes puntos críticos desde el consumidor: 1) disponibilidad de productos, la carne caprina no suele ser una alternativa común en los establecimientos de venta, no es fácil de conseguir; 2) precio elevado, suele ser más caro que los demás productos que compiten en góndola; 3) imposibilidad de

llevar parte de la carcasa, la mayoría de las ofertas son de animal entero, algunos suelen también vender media res; 4) falta de cultura de consumo. Todos estos factores dificultan o imposibilitan la compra, potenciando el consumo mínimo y estacional. Estos cuatro aspectos demuestran una falta de articulación y coordinación por parte del SAA caprino argentino para cumplir con las demandas actuales y potenciales.

Gráfico N° 3: Canales comerciales desde el consumidor final.



Fuente: Elaboración propia.

La compra a campo suele ser informal, el consumidor suele valorar la rusticidad de comprar *in-situ*, la disponibilidad de producto fresco y la transparencia de los procesos. En la mayoría de las encuestas a consumidores se aprecia una contradicción, pues valoran los procesos de sanidad en los productos alimenticios, pero prefieren la compra a campo. El consumidor suele acudir al lugar de venta, donde pacta un precio con el productor, quien es el que suele proponerlo. También se piden por encargo en las localidades cercanas, donde el productor suele ir con los animales faenados en el vehículo particular (sin cadena de frío). En ambos casos el productor selecciona el animal a faenar.

La compra en minoristas se da en carnicerías (especializadas generalmente), donde es común conseguir carnes alternativas, con mayores probabilidades en épocas puntuales del año. En algunas localidades del interior, en zonas con cultura de consumo de productos caprinos, se puede conseguir en varias épocas del año, sobre todo animales más pesados (cabras y capones). El otro canal se vincula a los centros urbanos, donde el consumidor concentra su compra en los supermercados y las GUS, la oferta suele ser estacional y a precios competitivos (en relación con otras carnes y el perfil socioeconómico de los clientes). Pocas son las alternativas de conseguir carne trozada, pero existen algunos puntos de venta.

Otra alternativa es comprar animales caprinos en establecimientos frigoríficos cercanos, en este caso la oferta suele ser periódica (tienen animales gran parte del año) y los precios por kilogramo más bajos. La carne se ofrece en carcasa congelada o fresca (generalmente en bolsa).

Cuando la compra se relaciona con carne caprina cocinada (asada, guisada, en empanadas, etc.) el precio aumenta considerablemente. Los productos suelen ser percibidos como especialidades regionales. La oferta se ve restringida a: 1) restaurantes y casas de comidas especializados en las grandes urbes, donde suele ser complejo mantener la oferta todo el año y los precios son altos; 2) puestos tradicionales y/o turísticos de las regiones cabriteras, con oferta estacional y precios elevados. En pocos casos la oferta suele ser continua, incluso en los puntos de venta cercanos a las regiones productoras. El abastecimiento suele ser formal en las urbes, e informal en las regiones turísticas y/o tradicionales.

Encuestas a locales de comidas elaboradas plantean los siguientes problemas: a) abastecimiento discontinuo en cantidad y calidad; b) escaso “rendimiento al plato”; c) alto costo por animal; d) informalidad en las transacciones.

Interrelación de fuerzas.

Haciendo una revisión de lo expuesto y complementándolo con información secundaria, principalmente de trabajos científicos y técnicos, se puede mencionar que el SAA caprino argentino tiene características particulares y complejas que se relacionan con problemáticas estructurales y de coordinación. La recursividad observada en el Gráfico N° 4, donde se interrelacionan las fuerzas encontradas, es un ejemplo mínimo de la complejidad del sistema.

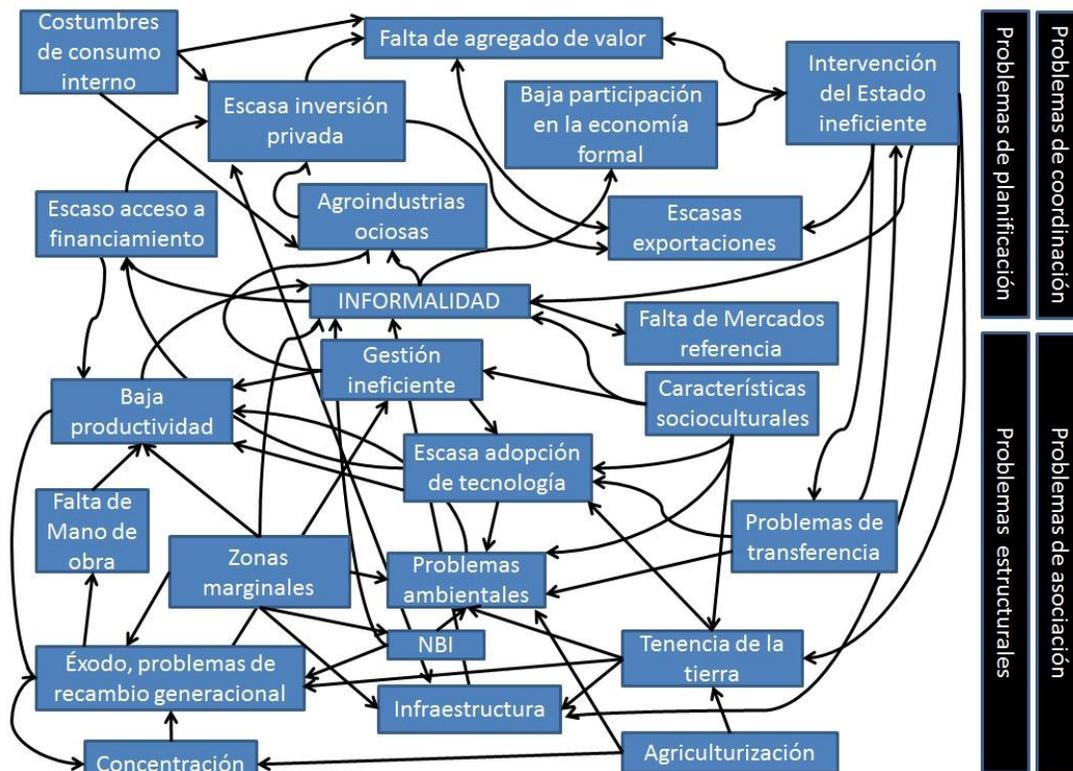
Las particularidades de la producción primaria condicionan “aguas arriba” las estructuras y funciones de los demás actores. La producción primaria se ubica en su mayoría en regiones marginales desde el punto de vista agroecológico, de infraestructura y servicios básicos. La población emplazada en esas regiones tiene características socioculturales particulares, no homogéneas, que se trasladan al proceso productivo. Los límites entre los subsistemas familiares y productivos no son precisos. Generalmente el sector se caracteriza por la pobreza estructural, siendo las necesidades básicas insatisfechas uno de los mejores indicadores de la problemática socioeconómica crónica.

Las características socioculturales particulares y la indisoluble interrelación entre familia-producción condiciona la gestión de la explotación. La productividad de los establecimientos se ve restringida por la capacidad receptiva de los campos, la tecnología utilizada y la falta de mano de obra calificada. La repercusión sobre el ambiente no es precisa, pero existen antecedentes que mencionan una degradación de los sistemas agroecológicos (principalmente por sobrepastoreo y extracción de guano). El fenómeno de corrimiento de la frontera agrícola (“agriculturización”) potencia el impacto de las actividades productivas en las regiones semiáridas, y por lo tanto repercute negativamente en los indicadores de sustentabilidad ambiental.

La precariedad en la tenencia de la tierra es un factor que influye en la actividad productiva, la inestabilidad que plantea el litigio condiciona negativamente la tecnología aplicada, la repercusión del proceso productivo sobre la calidad del recurso tierra, la formalidad de las transacciones, la inversión en infraestructura interna (corrales, casa, etc.), entre otros aspectos. Además favorece el éxodo de jóvenes hacia los centros urbanos. Otros factores que influyen en la migración de

jóvenes son: a) acceso a medios (televisión, internet, telefonía celular), b) infraestructura (vivienda, salud, educación), c) socialización (amigos, potenciales contactos), d) estudios terciarios y universitarios, e) búsqueda de ingresos y trabajos más rentables, f) ingresos por la actividad caprina deficientes, principalmente por baja productividad, g) problemas generacionales entre padres e hijos. Este fenómeno condiciona a su vez la disponibilidad local de mano de obra y la retroalimentación del sistema socio-productivo familiar, cuestiones que en el mediano plazo favorecen la concentración de la tierra (por venta o migración final).

Gráfico N° 4: Mapa cognitivo de relaciones causa-efecto en el SAA caprino.



Fuente: Elaboración propia.

La informalidad es una de las principales causas de la subestimación de la actividad social, económica y ambiental del SAA caprino en Argentina. Todos los antecedentes que trabajan aspectos del sector consideran esta fuerza. Sin existir cálculos minuciosamente determinantes, se estima que entre el 50 y el 60 % de la producción se destina al autoconsumo y la venta por canales ilegales. El stock existente, los puestos de trabajos generados, el agregado de valor a los productos, la incidencia en las economías regionales y en las producciones familiares, los efectos multiplicadores, el impacto ambiental, entre otros aspectos, son inexactos debido a la falta de registros veraces/válidos.

En el sector primario la informalidad se ve potenciada por las características socioculturales de los agentes, tanto de vendedores como compradores (es un acto bilateral). El consumidor final y el acopiador, dos de los sujetos que más articulan con el productor, son cómplices en este aspecto. El resultado económico de la transacción es beneficioso para ambos en cuanto al precio, el productor obtiene un valor igual o superior al canal formal, pero con costos menores; y los compradores un

producto generalmente más barato. En cuanto a los acopiadores obtienen mejores resultados en su posterior venta, también ilegal. Los llamados mercachifles, suelen intercambiar con los productores animales por bienes de consumo (alimentos, ropa, herramientas, etc.). Ambos poseen mayor poder de negociación en la transacción.

La falta de mercados concentradores (nacionales o regionales) aporta a la escasa transparencia de las transacciones. El productor suele comercializar de manera individual y aislada, la falta de espíritu asociativo e instituciones representativas-gremiales que funcionen adecuadamente son un problema importante. Esto no sólo condiciona el resultado de la transacción, por el menor poder de negociación, sino también las posibilidades de avanzar en el agregado de valor y el apoderamiento de mayores márgenes comerciales. La asociación no sólo posibilita mejores resultados económicos, también puede impactar positivamente sobre aspectos culturales, tecnológicos, ambientales, entre otros. El SAA caprino tiene serias limitaciones estructurales relacionadas principalmente al sector primario, éstas se manifiestan de distintas formas en los demás actores.

La existencia de agentes económicos no registrados a lo largo de la cadena es una señal de que la informalidad no es característica propia de la primera transacción, sino más bien del sistema en general. La forma de comercializar tiene raíces en varios aspectos estructurales: cultura comercial de los agentes, precariedad del sector primario, ubicación territorial de la actividad primaria, poca incidencia en la economía formal, falta de controles legales y sanitarios, falta de políticas específicas para los actores, escasa inversión en infraestructura y tecnología, entre otros.

La falta de formalidad puede explicarse de parte del Estado por: la escasa incidencia de la actividad sobre la economía formal (el volumen comercializado formalmente es insignificante en los contextos regional y nacional), la dificultad de acceso a los puntos de transacción (infraestructura vial precaria en las zonas marginales), la vulnerabilidad social y económica estructural del sector productivo, la ineficiencia de los controles sanitarios y legales de los agentes locales. La evasión de canales formales implica una pérdida de dinero para el conjunto de la Sociedad y en muchos casos un riesgo higiénico-sanitario para el consumidor final.

La intervención del sector público es múltiple, todos los niveles del Estado cuentan con programas de apoyo, capacitación y subsidio al sector, principalmente relacionados a la producción primaria. Actores privados y públicos reconocen superposición de actividades y muchas veces, contradicciones en la ejecución de políticas, programas y proyectos. La falta de lineamientos internos consensuados y de articulaciones entre los distintos niveles, personas y organizaciones condiciona la efectividad y el impacto de las medidas. Si bien se ha avanzado en los últimos años, la intervención del Estado sigue siendo moderada en inversiones en infraestructura, acceso a servicios y otros aspectos estructurales. El control sanitario y fiscal es deficitario, condicionando principalmente la sanidad e inocuidad de los alimentos de origen caprino.

Existe información de calidad, resultante del trabajo de investigadores y equipos técnicos de Universidades Nacionales, INTA, INTI, CONICET, entre otros que no son debidamente comunicados y transmitidos a los actores sociales. Los problemas de transferencia son un desafío permanente para técnicos, investigadores, extensionistas y funcionarios relacionados. La Ley para la recuperación, fomento y desarrollo de la actividad caprina (Ley 26.141), implementada con distintos grados de profundidad y efectividad en varias de las provincias argentinas, es una herramienta

que incentiva la articulación de actores y promueve el desarrollo rural, principalmente para los pequeños productores tradicionales. Existen varios aspectos a mejorar, algunos de ellos, reclamados por los agentes privados emplazados en áreas no productoras. Los objetivos se orientan más bien al área productiva, dejando de lado los demás eslabones de las cadenas. Los espacios generados, tanto a nivel nacional como provinciales, son positivos y podrían ser punto de partida para un ejercicio de reflexión y planificación como sistema. Éstos se podrían utilizar para mejorar la articulación público-privada y provincial-regional-nacional en el mediano plazo.

El sector de distribución mayorista-exportación, formador de precios internos y coordinador del SAA caprino, se encuentra concentrado. Dos o tres empresas manejan el negocio. Más del 50 % de los ingresos por exportación corresponden a “Grasa de animales ovinos y caprinos”, cerca del 20 % a los despojos frescos y congelados de ovinos y caprinos, el 20 % a carne, y menos del 3 % a cueros y pieles caprinas. Las exportaciones cárnicas se encuentran vinculadas en su mayoría a animales grandes y magros, esporádicamente a cabritos. En el contexto nacional los flujos de producto y dinero generados son poco significantes. Los márgenes comerciales obtenidos en el mercado interno, especialmente en los canales informales, son muchas veces mayores a los que genera el negocio de exportar.

Estos aspectos se complementan y potencian con la falta de articulación y coordinación entre los actores para responder de una mejor manera a las necesidades y deseos de los consumidores finales. Si bien las costumbres del mercado interno no se orientan al consumo de carne caprina, las oportunidades para el aumento del consumo formal son varias. Existen estrategias comerciales conjuntas y herramientas del *marketing* que pueden contribuir al posicionamiento de los productos caprinos. El crecimiento del consumo de carnes alternativas y especialidades regionales es una realidad, explicada linealmente por las condiciones imperantes en el negocio bovino (principalmente por parte del Estado) y el mejoramiento del poder adquisitivo de la clase media argentina. También los nichos orgánicos y de salud son importantes.

Como SAA se debe reflexionar en torno a los precios, la estacionalidad y disponibilidad de los productos, así como las calidades y tamaños demandados. Existe una parte importante del consumo que demanda alimentos baratos con calidad nutricional adecuada, la carne y los subproductos caprinos pueden cubrir parte de ese nicho. Un camino podría ser la cría de animales más pesados, de donde se puedan obtener cortes para la venta fraccionada y mayores “rendimientos al plato” en casas de comida. Esta estrategia también mejoraría la estacionalidad de la oferta. Si bien la carne caprina es considerada una especialidad, se podría apuntar a los mercados masivos con animales más pesados y baratos, buscando un punto de equilibrio que mejore los resultados de todos los agentes. Las estrategias de agregado de valor son pensadas y ejecutadas por una parte minoritaria del sistema, cuestión que demanda e implica una mayor articulación y beneficios diferenciales para los actores involucrados. En general los agentes no se articulan en torno a las oportunidades, más bien lo hacen en torno a formas preestablecidas de hacer negocios.

Conclusiones.

El estudio de SAA es complejo debido a su relación con la base ecológica-ambiental, sociocultural, económica e institucional. Ya sea como objeto de análisis o como sujeto planificador, la articulación entre actores, intereses y objetivos, es un desafío importante.

En el SAA caprino argentino la complejidad se profundiza, principalmente por la recursividad entre las siguientes fuerzas: características socioculturales de los actores, condiciones agroecológicas del sector productivo, formas preestablecidas de hacer negocios (informalidad), falta de infraestructura y adopción de tecnología, y desconocimiento de las características de la demanda (actual y potencial). Estos aspectos impactan en la productividad, la inversión privada y pública, el consumo, y la eficacia de transferencia de los organismos técnicos y científicos relacionados.

Los problemas más importantes son estructurales y se encuentran relacionados a la articulación de los agentes públicos y privados. El individualismo y la falta de una mirada holística-integral hacen que algunos resultados sean localizados y particulares, especialmente enmarcados en el corto plazo. La desarticulación de actores, intereses y objetivos hacen que la competitividad del sistema se vea condicionada, no sólo desde el punto de vista económico, sino también desde el ambiental y sociocultural.

En un contexto donde se vuelve a pensar e implementar la planificación a largo plazo, el Plan Estratégico Agroalimentario Agroindustrial 2010-2020 (PEA2 2020) y la Ley Caprina Nacional demandan a los organismos públicos relacionados el ejercicio responsable, eficaz y eficiente del rol estratégico de asesorar y articular a los actores de los SAA. Una mejor coordinación entre organismos y actores hará más eficiente el sistema de toma de decisiones, traduciendo las necesidades e intereses de los distintos actores y del sistema como un todo, en programas, proyectos y acciones concretas que respondan a objetivos de largo plazo, locales, regionales y nacionales.

Bibliografía.

- ANLLÓ, G.; BISANG, R.y G. SALVATIERRA (2010). Cambios estructurales en las actividades agropecuarias. De lo primario a las cadenas globales de valor. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Colección Documentos de proyectos. Naciones Unidas.
- ALIMENTOS ARGENTINOS (2012). Análisis FODA de las Exportaciones de Carne Aviar. Área de Sectores Alimentarios - Dirección de Agroalimentos, Subsecretaría de Agregado de Valor y Nuevas Tecnologías. 13 p.
- CÁMARA DE LA INDUSTRIA FRIGORÍFICA Y COMERCIO DE CARNES Y DERIVADOS DE LA REPÚBLICA ARGENTINA (2013). Informe económico mensual. Documento N° 146 – Marzo 2013.
- FERREIRA, F.; MESSINA, J.; RIGOLINI, J.; LÓPEZ-CALVA, L.; LUGO, M. y R. VAKIS (2013). La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina. Panorámica General. Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe. Washington D. C. 217 p.
- INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE LA CARNE VACUNA ARGENTINA (2013). Página web: http://www.ipcva.com.ar/estadisticas/vista_consumos_promedio.php
- INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE LA CARNE VACUNA ARGENTINA (2008). Mapa de Consumo de Carne Vacuna y Carnes Alternativas. Caracterización del Mercado Argentino de Carnes. 122° Exposición de Ganadería, Agricultura e Industria Internacional.
- ONCCA (2012). Informe mensual de carnes. Octubre 2012. Caprinos.
- SENASA (2012). Estratificación de establecimientos con existencias caprinas según tamaño del hato - Marzo 2012. Sistema de Gestión Sanitaria/SIGSA - Coordinación de Campo - Dirección Nacional de Sanidad Animal.