

COMERCIALIZACIÓN DE HACIENDA PARA FAENA

Sobre una faena mensual promedio (registrada) del orden del millón de cabezas, más otras 100 mil en negro o no registrada, puede estimarse de la siguiente manera la participación de los diferentes canales comerciales:

	1995		2002	
Mercados (Liniers, Rosario)	170.000 cab.	(17%)	180.000	(16,4%)
Remates Feria	150.000 cab.	(15%)	130.000	(11,8%)
Consignatarios Directos (Gancheras)	75.000 cab.	(7,5%)	38.000	(3,5%)
Directo (Sin intervención consignatario)	415.000 cab.	(41,5%)	484.000	(44,01%)
Directo (Con intervención consignatario)	190.000 cab.	(19%)	168.000	(15,3%)
Negro / Sin registrar	80/100.000 cab.		100.000	(9%)
Total		(100%)	1.100.000	(100%)

En 1991, y de acuerdo con los datos publicados oficialmente sobre la faena tipificada, podía estimarse del siguiente modo las diferentes participaciones sobre el total de lo faenado:

Mercados (Liniers, Rosario)	20%
Remates-Feria	19%
Consignatarios Directos	8,5%
Directo (Con y Sin intervención)	52,5%

Sobre una faena actual en el Gran Buenos Aires estimada en el orden de las 350 mil cabezas mensuales, puede ponderarse que el ganado faenado se comercializa previamente de la siguiente manera:

Consignatarios Directos	35.000 cab.
Remates-Feria	20.000 cab.
Mercado de Liniers	170.000 cab.
Directo con Intervención	45.000 cab.
Directo Sin intervención	80.000 cab.

Año 2002 - Movimiento de hacienda con destino a faena e invernada Estadísticas por Provincia							
Provincia	Nº Bovinos despachados U. Europea	Nº Total de Bovinos salidos a Rte. Feria	Nº Remates Feria realizados	Nº Total de Bovinos salidos de Establecimiento a invernar	Nº Total de Bovinos salidos al Mdo. Liniers	Nº Total de Bovinos salidos de Establecimiento a Frigorífico	Nº de DTA extendidos en el año
Buenos Aires	628.899	1.341.293	1.489	3.870.174	1.690.811	2.399.492	387.480
Catamarca	7.688	10.220	8	24.407	1.214	10.241	8.554
Córdoba	257.000	611.007	1.287	871.074	82.049	870.641	172.702
Corrientes	52.633	106.711	70	1.182.911	6.768	132.198	74.701
Chaco	21.862	17.931	28	229.953	1.015	159.951	69.241
Chubut	0	140	0	36.220	19	24.675	8.872
Entre Ríos	137.059	355.163	577	985.767	89.292	453.438	104.201
Formosa	7.167	10.761	7	253.513	1.155	98.808	42.919
Jujuy	401	49	0	30.488	2	11.575	6.358
La Pampa	282.878	274.034	226	908.420	226.310	430.718	77.671
La Rioja	0	25.086	18	51.381	0	2.358	4.911
Mendoza	0	38.169	7	179.257	0	5.876	10.508
Misiones	2.887	1.558	2	39.607	195	26.526	6.052
Neuquén	0	0	0	71.204	0	7.283	3.502
Río Negro	2.223	25.134	17	185.795	11.187	36.296	14.948
Salta	160	2.736	3	26.312	0	65.506	19.705
San Juan	0	1.558	0	8.309	214	42	1.473
San Luis	25.312	134.712	141	409.601	29.408	124.969	30.245
Santa Cruz	0	0	0	1.471	37	1.642	543
Santa Fe	310.125	630.209	1.251	1.318.936	45.651	709.675	195.334
Santiago del Estero	11.222	11.961	7	192.699	1.086	108.439	29.624
Tucumán	0	1.952	7	15.839	368	21.610	2.804
Tierra del Fuego	0	0	0	0	0	2.272	207
Total	1.747.516	3.600.384	5.145	10.892.978	2.186.781	5.704.231	1.272.555

Fuente: SENASA.

GBA: Canales de Comercialización de la carne vacuna Volúmenes Mensuales	
	Toneladas/Mes
1) Supermercados (670 bocas)	14.000
2) Autoservicios (6.000 bocas)	19.000
3) Hamburguesas, salchichas, chacinados, Procesadores	6.000
4) Restaurantes, Parrillas, Hoteles, Asilos, Cárceles, Fuerzas Armadas, Comedores Escolares, Hospitales, Fábricas, Cattering, Licitaciones	5.000
5) Carnicerías (14.000 bocas)	46.000
Total Toneladas	90.000

EXISTENCIAS GANADERAS

Existen hoy tres diferentes fuentes de registros de existencias ganaderas:

a- Los derivados de la Encuesta Nacional Agropecuaria, la última de las cuales que concemos es la del 2001.

b- Los datos resultantes del Censo Nacional Agropecuario, realizado en el 2002, y a cuyos registros sólo se ha podido acceder por ahora en forma parcial y con poca desagregación. No se conocerían datos más completos hasta fines del 2003.

c- Los registros de la Lucha contra la Aftosa, derivados de las dos campañas anuales de vacunación que dirige el SENASA.

Los tres registros de existencias ganaderas tienen importantes diferencias entre sí.

ENA

Durante la década del '90, la mayoría de los analistas y operadores aceptaba como confiables los datos de existencias ganaderas resultantes de la Encuesta Nacional Agropecuaria (ENA), que practicaba anualmente el INDEC. El stock, la tasa de marcación y la faena cerraban entre sí razonablemente. Según la última ENA que disponemos, que se realizó en el 2001 en 10 provincias que comprenden el 90% del stock nacional, habría a esa fecha un stock ganadero de 48 millones de cabezas. Este registro está en línea y guarda una razonable relación con todos los datos anteriores sobre stock ganadero. Sin embargo, en los últimos tres años, la ENA viene reflejando un importante aumento en la productividad del rodeo de cría: al 2001, el número de vientres entorados a nivel nacional sería del orden de los 22,5 millones, con una parición de 16,5 millones de terneros, una mortandad de 750 mil de ellos antes del año de edad, por lo que podría calcularse una tasa de marcación del 71,1%, bien por arriba del 65-68% de marcación que se calculaba en la década del '90. Si a esa cantidad de terneros logrados se le resta la mortandad de ganado adulto, unas 750 mil cabezas por año, quedaría determinada la faena de equilibrio, o sea, cuántos animales pode-

mos "extraer" anualmente del rodeo sin afectar su número. Con una entrada neta de 14,8 millones, y un stock total de 48 millones, la tasa de extracción de equilibrio sería -si creemos en estos datos- del orden del 31%, sustancialmente superior a todo lo que se venía estimando y calculando para nuestro país.

Tomar estos registros de la ENA como buenos, presentaría inmediatamente dos enigmas para resolver. El primero: si hoy efectivamente están "ingresando" o "sumándose" al rodeo unos 14,8 millones de cabezas anuales (neto de toda mortandad) y estamos fienando sólo 12,5-13 millones de cabezas, el stock estaría creciendo -surge por diferencia- unos dos millones de cabezas por año. La percepción general, basada en los graves desastres naturales que han afectado a gran parte de nuestro país, agregado al intenso proceso de agriculturización que se evidencia, es que el stock ganadero no puede haber estado creciendo durante por lo menos tres años, a razón de unos 2 millones de cabezas por año.

Segundo: si los datos de la ENA 2001, que nos hablan de pariciones mucho más altas que lo calculado previamente son ciertas, ese aumento en el número de terneros nacidos -que ya se venía dando en el 2000-, tendría que haber traído como consecuencia, uno a dos años después, una faena de machos mucho más alta, y lo que ha sucedido es todo lo contrario. En otras palabras: pariciones muy altas en el 2000-2001, tendrían que haber desembocado inexorablemente en altas faenas de machos en el 2002-2003, habida cuenta que los machos (novillos + novillitos) son susceptibles de retención por sólo unos pocos meses y finalmente todos vienen a faena. En el mediano plazo, se vuelve incoherente el dato de pariciones crecientes con el dato de faenas declinantes.

Conclusión de la ENA 2001: se desprende que el stock es bajo (48,8 millones) y muy productivo (31% de tasa de extracción), pero esos datos se contradicen con la declinante faena de machos del 2002 y 2003. O está subestimado el stock total, o está sobrevaluado el tamaño y la productividad del rodeo de cría.

SENASA

Ya a fines de la década del '80 y a lo largo de la década del '90, la cantidad de animales vacunados (datos del SENASA) se ubicaba siempre unos 4 a 5 millones de cabezas por encima del dato de la Encuesta Nacional Agropecuaria. Las diferencias pueden encontrarse en el hecho que tantos los Censos como las Encuestas oficiales recaban el dato de existencias ganaderas al 30 de junio de cada año, mientras que los datos del SENASA reflejan los animales vacunados a lo largo de un período, que puede ser de dos y hasta tres meses. Desde el punto de vista metodológico, el dato de SENASA es todo lo contrario de un dato de stock, que debe tomarse a una fecha determinada. A lo largo del período de vacunación, se suceden mes a mes las particiones, la mortandad, los envíos a faena y los envíos a otros establecimientos.

Si se parte de un dato de existencias de 48,8 millones de cabezas al 30 de junio, y se va sumando mensualmente los nacimientos y restando la faena y la mortandad, se llega a fines de octubre con un stock de 55 millones de cabezas. Entre junio y octubre entran al stock casi 11 millones de terneros (el 75% de la parición se registra en julio-octubre), mientras que se da de baja unos cuatro millones de cabezas entre envíos a faena y mortandad. Es decir, el mismo relevamiento hecho con sólo cuatro meses de diferencia, arroja resultados totalmente diferentes. Este simple cálculo demuestra que las diferentes metodologías de cálculo del stock que tiene la ENA (o los Censos) y el SENASA (vacunación) explicarían gran parte de la diferencia entre ambas estimaciones.

Cuando se vuelve a vacunar masivamente en el 2001, después del episodio de Formosa de Agosto del 2000, en la mayor parte de los distritos los vacunadores encuentran más hacienda que la registrada en la última campaña de 1999, antes de dejar de vacunar. El aumento de stock, que en algunos distritos llegó a ser del 15% y hasta del 20%, fue explicado de la siguiente manera: en 1999, al saberse que era inminente el fin de la vacunación, muchos productores ocultaron parte de la hacienda que tenían. La enfermedad ya estaba controlada y se trataba de una última campaña sin mucho sentido, dada la evidente ausencia de la enfermedad en la región. En el 2001, debido al pánico desatado por la difusión de la aftosa, y debido al hecho que la vacuna y su aplicación eran pagados por el Estado, el porcentaje de ha-

cienda vacunada en relación al stock real fue récord, cercano al 100%. De acuerdo a esta interpretación, el aumento del stock entre 1999 y el 2001 fue en realidad sólo un blanqueo del stock que ya había en la Argentina.

A medida que se concretaban las sucesivas campañas de vacunación entre el 2001 y el 2002, se encontraban en la mayoría de los distritos cada vez mayor cantidad de ganado, hasta llegar a un máximo de 58 millones de cabezas vacunadas en el año 2002, registro que se repite en el primer semestre del 2003.

Este dato, depurado de duplicaciones en la vacunación, se reduciría a unos 54-55 millones de cabezas. Históricamente, se ha utilizado el dato de las vacunación para medir las variaciones de existencias año a año, y no para determinar cuál es el stock en términos absolutos. En este sentido, debe decirse que gran parte de los planes, especialmente en Buenos Aires, La Pampa, Mendoza, San Luis, Formosa, Chaco y Entre Ríos, las autoridades locales y los vacunadores -que en muchos casos conocen campo por campo-, aseguran que hoy hay en esos distritos entre un 5 y un 15% más de ganado que al momento que se dejó de vacunar. La retención de ganado se habría dado durante un período de fuerte crisis política, económica y bancaria, durante la cual el productor -al igual que hizo con los granos- habría reducido al mínimo las ventas, prefiriendo “ahorrar” en hacienda a juntarse con la plata en el banco o comprar algún otro activo. También habría favorecido esa retención el fuerte incremento en las precipitaciones, las cuales habrían aumentado la receptividad de los campos, especialmente en las zonas semiáridas. En general, los responsables de los planes de vacunación, al ser consultados, expresan su opinión de que el incremento del área agrícola ha resultado en un “amontonamiento” de la hacienda, y no en un menor stock. La menor calidad de los suelos a los que ha sido relegada la ganadería, sería entonces la explicación de por qué un stock tan alto puede ofrecer una faena tan baja.

Queda también por considerar la siguiente interpretación: la retención del 2001-2002, que se refleja en un mayor stock vacunado, es muy reciente y por eso todavía no se ha reflejado en una mayor faena. De acuerdo a esta visión, entre el segundo semestre del 2003 y el primer semestre del 2004, la oferta ganadera comenzaría a recuperarse. Si esto aún no ha sucedido, es por el atraso

visible en los engordes, afectados por la menor suplementación del 2002 y la caída vertical en la superficie cubierta por praderas.

En resumen: si bien los datos de la vacunación contra la aftosa, a falta de una metodología estadística adecuada, no nos permiten determinar con precisión la cantidad exacta de ganado vacuno que hay en el país al 30 de junio, nos permiten detectar variaciones interanuales de las existencias. De acuerdo a las vacunaciones, el stock actual sería de 3 a 4 millones de cabezas más alto que en 1999, contradiciendo de esta manera a los Censos y Encuestas, que hablan de una estabilización de las existencias desde hace varios años alrededor de los 48 millones de cabezas.

Censo Ganadero

Según el Censo Nacional Agropecuario, al 30 de junio del 2002 había en la Argentina 47 millones de cabezas de ganado vacuno. Según el mismo Censo, había 317.816 explotaciones con una superficie de 171,3 millones de hectáreas. No se registra prácticamente variación alguna con respecto a las existencias registradas por el Censo Nacional Agropecuario de 1998, que eran de 47,075 millones de cabezas.

No se verifican cambios significativos en la distribución del rodeo: en la Región Pampeana, pese a la intensa agriculturización, hay sólo 1,1 millones de cabezas menos que hace 14 años, mientras que entre el NEA y el NOA, se han encontrado 910 mil cabezas más. En 1988, la zona pampeana contenía el 80% del rodeo nacional y las provincias del NEA y del NOA el 18%, siendo irrelevante la ganadería de Cuyo y Patagonia. Hoy, catorce años después, el stock pampeano significa el 78% del total y el stock del NEA y del NOA el 20%.

El análisis da ligeramente diferente si excluimos a San Luis de las provincias perteneciente a la zona pampeana. En ese distrito, las existencias ganaderas crecieron en más de 200 mil cabezas en los últimos catorce años (+20%).

Entre 1990 y el 2003 puede estimarse que se ha aumentado entre el 60 y el 100% la productividad de la invernada en la zona pampeana. Esto se debe al mejor manejo del pasto, a especies forrajeras más resistentes y productivas (alfalfa, ray grass), a la mejora en la calidad de las reservas forrajeras (silo de maíz húmedo o corta-pica-

do), al aumento en la carga ganadera, a la fertilización de las praderas, a la siembra directa de praderas, etc.

En los últimos dos años, y especialmente a partir de la devaluación, la ganadería intensiva realizada sobre buenos suelos pierde interés; la superficie de praderas de alfalfa pura o consociada, que era de cerca de 5 millones a fines de la década del '90, habría caído hoy, a causa de las inundaciones y la agriculturización, a cerca de la mitad. Al quedar la invernada relegada a peores suelos, y perderse además cerca de la mitad de las praderas, el engorde de ganado en la zona pampeana se hace más lento y más dependiente del uso de la suplementación y del feedlot.

En cuanto a la cría, y de acuerdo a la Encuesta Nacional Agropecuaria (1995-2001) la relación entre terneros nacidos y hembras en servicio habría pasado del 64% en 1995 al 75% en el 2001, (última encuesta realizada en todo el país). Como queda dicho en otra parte de este trabajo, sorprendido un porcentaje de parición tan alto, que por otra parte no se compadece con los bajos niveles de faena que presenta la ganadería argentina.

No existen datos actualizados acerca de la composición por razas del rodeo argentino, pero puede estimarse que:

El 13-14% sería ganado lechero (casi todo Holstein y algo de Jersey). Debe recordarse que el rodeo lechero es un importante componente del rodeo de cría nacional. Entre 1999 y el 2002 se registra una intensa liquidación de tambos, calculándose que hoy habría entre un 15 y un 20% menos de vacas lecheras que a fines de la década pasada.

Menos de 1% de razas continentales o sus cruas. Fuerte retroceso en la última década del Fleckvieh y del Charoláis; estabilización en el número de Limousín y Limangus.

El 25% sería ganado cruza cebú. En la Argentina quedan muy pocos rodeos de Nelore o Brahman puro; están en Misiones, Corrientes y Formosa. Es mayoría absoluta dentro de este 25% del rodeo, las cruas de cebú, con criollo y británico, en proporciones muy variables y sin plan genético alguno. Sólo un 10% de los rodeos "cruza cebú" serían de razas sintéticas definidas, como el Braford o el Brangus. No existen datos acerca de qué participación tienen estas dos razas; puede decirse que el Brangus está establecido hace ya más de veinte años, pero que la mayor parte

de los nuevos emprendimientos ganaderos en el Norte se hace con Braford. Por cruzamiento del ganado general con Braford o Brangus, o por inseminación de vacas vacías (servicio de invierno) con semen de toros británicos, es notable el esfuerzo que están haciendo los productores (especialmente en el NEA) para desacebuzar los rodeos, después de 30 años de “blanqueo” en el rodeo.

Un 60% del rodeo nacional serían vacas de razas británicas puras o sus cruizas entre sí. El Angus (negro y colorado) tiene un claro predominio en la zona pampeana, especialmente en Buenos Aires y La Pampa. En la década del '90 ha sido masiva la utilización de toros Hereford sobre vacas Angus, especialmente en la Cuenca del Salado, habiendo retenido los criadores gran parte de las hembras “carena” resultantes. Puede calcularse hoy que no menos de un 25% de los vientres británicos son “carena” y que un 30% de los terneros nacidos son de la misma craza. El enorme avance del Hereford sobre el rodeo Angus

parece haberse detenido en los últimos tres años, con un visible interés por volver a usar toros Angus Negro.

El Hereford está especialmente afianzado en el sur de Corrientes, gran parte de Entre Ríos, Sur y Sudoeste de Buenos Aires, San Luis y es la raza mayoritaria en la Patagonia. El Hereford astado, que está siendo revalorizado en estos últimos años, está hoy reducido a no más de una decena de rodeos importantes.

Sigue siendo también decisivo el peso del rodeo de cría pampeano en el total del país: sigue siendo mucho más grande y más productivo que el rodeo del NOA y del NEA juntos. A modo de ilustración, diremos que nacen más terneros en Azul, Ayacucho y Olavarría (700 mil crías), que en 11 provincias argentinas juntas. Según la ENA 2000, nacen 12,7 millones de terneros, o sea el 79% en las provincias pampeanas, y un 21% en las restantes provincias.

Bovinos. Evolución de las existencias, según provincia (1993-2002). Miles de cabezas.										
Provincia	1993	1994	1995	1996	1997	1998 (1)	1999	2000	2001 (4)	2002 (5)
Total país	52.655,2	53.157,0	52.648,6	50.861,0	50.058,9	48.084,9	49.056,7	48.674,4	48.851,4	46.964,1
Bs. As.	19.139,6	19.389,4	19.001,3	18.221,7	17.659,4	16.856,1	18.295,2	17.889,3	18.824,5	16.186,1
Catamarca	205,5	193,6	190,2	202,5	194,6	185,4	185,4	204,9	204,9	216,7
Córdoba	7.694,6	7.644,0	7.209,4	7.103,3	6.863,3	6.573,2	6.471,1	6.145,9	6.085,7	5.917,3
Corrientes	4.118,7	3.853,4	3.744,0	3.659,4	3.921,2	3.640,5	3.525,0	3.629,9	3.720,1	3.483,9
Chaco	2.435,8	2.430,0	2.622,1	2.474,8	2.655,6	2.502,6	2.277,2	2.305,0	3.720,1	1.971,5
Chubut	129,0	133,8	125,7	122,7	120,4	120,4	155,5	130,1	130,1	141,1
Entre Ríos	4.001,5	4.175,1	4.201,4	4.140,2	4.039,3	3.660,0	3.820,1	3.807,1	4.015,6	3.553,6
Formosa	1.369,8	1.243,4	1.215,0	1.092,7	1.224,6	1.015,1	1.093,5	1.060,3	1.040,5	1.294,5
Jujuy	83,1	89,3	90,7	97,3	93,3	93,3	98,2	95,6	1.040,5	86,5
La Pampa	3.492,0	3.460,0	3.323,6	3.114,8	2.997,5	3.002,7	3.055,0	3.170,2	3.178,4	3.641,7
La Rioja	256,3	278,5	209,9	199,4	210,8	210,8	213,3	192,5	192,5	250,9
Mendoza (2)	294,2	314,2	329,9	313,1	264,4	264,4	292,4	246,2	246,2	255,8
Misiones	279,7	254,0	244,5	264,0	278,9	278,9	272,6	290,3	290,3	307,5
Neuquén	148,2	168,5	146,2	146,9	158,0	158,0	149,6	157,9	157,9	140,5
Río Negro	358,6	459,5	522,9	465,8	446,5	446,5	455,7	464,8	464,8	511,8
Salta	482,7	441,2	481,7	388,9	381,8	381,8	477,1	421,4	421,4	487,8
San Juan	37,3	40,9	37,1	37,5	46,4	46,4	33,3	26,3	26,3	40,6
San Luis	1.152,1	1.210,2	1.211,9	1.177,6	1.134,6	1.173,1	1.081,5	1.200,3	1.213,8	1.306,7
Santa Cruz (3)	31,6	37,6	42,8	42,2	52,1	46,8	49,5	45,1	1.213,8	54,7
Santa Fe	6.004,7	6.403,6	6.736,8	6.632,5	6.393,1	6.327,8	6.153,9	6.225,9	6.262,1	5.899,6
S. del Estero	762,9	764,3	784,6	805,1	768,3	770,8	751,6	817,7	792,1	1.056,0
T. del Fuego	22,6	25,2	28,5	20,3	25,8	25,8	25,6	23,1	23,1	28,2
Tucumán	155,1	147,4	148,6	138,3	129,1	129,1	124,2	124,6	124,6	100,7
Resto País						2.516,2			4.718,6	

Fuente: ENA 1999 (INDEC) y Censo Nacional Agropecuario (2002).

(1) En 1998, se ejecutó una ENA en diez provincias.

(2) Fuente: para 1995, Dirección de Estadística e Investigaciones Económicas y Dirección de Ganadería de la Provincia de Mendoza.

(3) Fuente: para 1998, encuesta realizada por la Dirección Provincial de Estadística y Censos.

(4) Se realizó en las 10 provincias más importantes.

(5) Censo Nacional Agropecuario.

Bovinos. Existencias por composición del rodeo, según provincia, 2001											
Provincia	Total		Terneras y Terneros	Vaquillonas 1-2 años	Vaquillonas > 2 años	Vacas	Novillitos 1-2 años	Novillos > 2 años	Toritos 1-2 años	Toros > 2 años	Sin discriminar ¹
	Miles de cabezas	EER %									
Miles de Cabezas											
Total	48.851,4	///	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Subtotal Pcias. Selec.	44.132,8	///	9.789,4	3.963,2	2.357,1	19.740,0	4.502,7	2.577,2	229,7	860,3	113,5
Buenos Aires ²	17.824,5	2,4	4.393,0	1.599,5	756,0	8.317,3	1.700,0	575,7	92,8	359,2	30,8
Córdoba	6.085,7	4,2	1.236,4	611,0	377,2	2.305,0	844,6	565,3	22,3	88,3	35,5
Corrientes	3.720,1	5,8	659,2	356,6	274,5	1.983,9	166,2	130,2	26,2	99,0	24,3
Entre Ríos	4.015,6	3,3	856,7	312,5	261,8	1.876,8	313,3	297,5	14,6	81,5	0,7
Formosa	1.040,5	6,9	208,2	103,2	91,5	465,6	65,6	49,4	15,7	24,3	17,0
La Pampa	3.178,4	5,4	757,0	223,9	98,6	1.222,6	526,5	272,3	15,4	61,3	0,9
San Luis	1.213,8	6,2	181,1	126,6	73,0	643,3	107,4	41,4	6,9	32,5	1,5
Santa Fe	6.262,1	4,1	1.305,7	551,2	384,7	2.546,0	736,9	611,3	28,6	95,0	2,7
Santiago del Estero	792,1	11,3	191,9	78,5	39,6	379,5	42,3	34,1	7,2	19,1	0,0
Resto del País	4.718,6	///	•	•	•	•	•	•	•	•	•

(1) Incluye bueyes y torunos.

(2) Incluye 30.000 cabezas sin discriminar, correspondientes a los partidos del Gran Buenos Aires.

Existencias Ganaderas en los Censos Agropecuarios de 1988 y de 2002

Región y Provincia	Cabezas					Variac. Intercensal 02/88	
	CNA 1988	ENA 1994 ¹	ENA 2000 ¹	CNA 2002	Absoluta	Relativa %	
Total del país²	47.075.156	53.156.954	48.674.400	46.964.059	-111.097	-0,2	
Región Cuyo	316.444	355.124	272.500	296.474	-19.970	-6,3	
Mendoza	276.028	314.180	246.200	255.857	-20.171	-7,3	
San Juan	40.416	40.944	26.300	40.617	201	0,5	
Región NEA	6.489.699	7.780.838	7.285.500	7.057.505	567.806	8,7	
Chaco	1.511.162	2.429.978	2.305.000	1.971.541	460.379	30,5	
Corrientes	3.588.546	3.853.430	3.629.900	3.483.858	-104.688	-2,9	
Formosa	1.168.489	1.243.398	1.060.300	1.294.552	126.063	10,8	
Misiones	221.502	254.032	290.300	307.554	86.052	38,8	
Región NOA	1.841.009	1.914.217	1.856.700	2.198.682	357.673	19,4	
Catamarca	246.470	193.554	204.900	216.726	-29.744	-12,1	
Jujuy	83.068	89.290	95.600	86.470	3.402	4,1	
La Rioja	180.477	278.521	192.500	250.947	70.470	39,0	
Salta	426.883	441.158	421.400	487.797	60.914	14,3	
Santiago del Estero	753.012	764.281	817.700	1.056.043	303.031	40,2	
Tucumán	151.099	147.413	124.600	100.699	-50.400	-33,4	
Región Pampeana	37.636.978	42.282.220	38.438.700	36.535.184	-1.101.794	-2,9	
Buenos Aires	16.837.787	19.389.361	17.889.300	16.186.093	-651.694	-3,9	
Córdoba	7.120.478	7.644.032	6.145.900	5.917.353	-1.203.125	-16,9	
Entre Ríos	3.832.166	4.175.103	3.807.100	3.583.648	-248.518	-6,5	
La Pampa	3.052.312	3.459.959	3.170.200	3.641.752	589.440	19,3	
San Luis	1.092.050	1.210.179	1.200.300	1.306.738	214.688	19,7	
Santa Fe	5.702.185	6.403.586	6.225.900	5.899.600	197.415	3,5	
Región Patagónica	791.026	824.555	821.000	876.214	85.188	10,8	
Chubut	124.509	133.783	130.100	141.091	16.582	13,3	
Neuquén	173.466	168.505	157.900	140.488	-32.978	-19,0	
Río Negro	442.520	459.506	464.800	511.814	69.294	15,7	
Santa Cruz	32.188	37.579	45.100	54.669	22.481	69,8	
Tierra del Fuego	18.343	25.182	23.100	28.152	9.809	53,5	

¹ Se han incluido los datos correspondientes a las Encuestas Nacionales Agropecuarias de 1994 y 2000 para dar una idea de las oscilaciones intercensales de los datos.

² Estos totales no incluyen las EAP que tienen su origen en "Avisos C" interprovinciales.

Fuente: Censo Agropecuario 2002 - INDEC.

Encuesta Nacional Agropecuaria 2001

Bovinos. Existencias, por composición del rodeo, 2001											
Provincia	Total		Termeras y Terneros	Vaquillonas 1-2 Años	Vaquillonas > de 2 Años	Vacas	Novillitos 1-2 Años	Novillos > de 2 Años	Toritos 1-2 Años	Toros > de 2 Años	Sin Discriminar ¹
	miles de Cabezas	EER %									
Miles de Cabezas											
Total	48.851,4	///									
Subtotal Prov. Seleccionadas	44.132,8	///	9.789,4	3.963,2	2.357,1	19.740,0	4.502,7	2.577,2	229,7	860,3	113,5
Buenos Aires ²	17.824,5	2,4	4.393,0	1.599,5	756,0	8.317,3	1.700,0	575,7	92,8	359,2	30,8
Córdoba	6.085,7	4,2	1.236,4	611,0	377,2	2.305,0	844,6	565,3	22,3	88,3	35,5
Corrientes	3.720,1	5,8	659,2	356,6	274,5	1.983,9	166,2	130,2	26,2	99,0	24,3
Entre Ríos	4.015,6	3,3	856,7	312,5	261,8	1.876,8	313,3	297,5	14,6	81,5	0,7
Formosa	1.040,5	6,9	208,2	103,2	91,5	465,6	65,6	49,4	15,7	24,3	17,0
La Pampa	3.178,4	5,4	757,0	223,9	98,6	1.222,6	526,5	272,3	15,4	61,3	0,9
San Luis	1.213,8	6,2	181,1	126,6	73,0	643,3	107,4	41,4	6,9	32,5	1,5
Santa Fe	6.262,1	4,1	1.305,7	551,2	384,7	2.546,0	736,9	611,3	28,6	95,0	2,7
Sgo. del Estero	792,1	11,3	191,9	78,5	39,6	379,5	42,3	34,1	7,2	19,1	0,0
Resto del País	4.718,6	///									

¹ Incluye bues y torunos.

² Incluye 30.000 cabezas sin discriminar, correspondientes a los partidos del Gran Buenos Aires.

Provincias seleccionadas. Bovinos. Existencias, por tipo de rodeo, 2001					Provincia					
Provincia	Total		Cría	Recría	Invernada				Tambo	Otros y s/discr. ¹
	Miles de cabezas	EER %			Acampo		Corral	Tambo		
	Miles de cabezas	EER %	Miles de cabezas		Inv. a campo	Con Supl. alimenticia			Sin Supl. alimenticia	Corral
Total	44.132,8		24.925,6	3.789,5	9.769,2	4.878,6	4.483,7	527,7	3.712,5	1.105,3
Buenos Aires ¹	17824,5	24	10481,3	1242,5	4.610,3	2.659,8	1.950,5	267,9	1.038,8	183,6
Córdoba	6085,7	42	2509,1	509,2	1.710,6	968,7	741,9	112,4	1.094,5	150,0
Corrientes	3720,1	58	2906,3	284,9	213,6	----	----	1,9	0,3	313,1
Entre Ríos	4015,6	33	2622,6	309,1	611,1	226,5	384,6	39,0	421,2	12,7
Formosa	1040,5	69	436,5	161,6	56,4	----	----	1,8	1,3	382,9
La Pampa	3178,4	54	1.714,8	306,4	1.100,9	489,3	611,5	3,2	24,6	28,5
San Luis	1213,8	62	987,1	120,4	80,8	----	----	21,2	2,8	1,4
Santa Fe	6262,1	41	2910,4	792,4	1.329,4	534,3	795,1	79,5	1.120,9	29,5
Santiago del Estero	792,1	11,3	357,6	63,0	56,2	----	----	0,8	8,0	3,6

¹ Incluye 293,2 miles de cabezas de ganadería no especializada en Corrientes, 320,0 en Formosa y 302,9 en Santiago del Estero; también incluye en Buenos Aires 30.000 cabezas sin discriminar, correspondientes a los partidos del Gran Buenos Aires.

Fuente: INDEC.

¹ Incluye 293,2 miles de cabezas de ganadería no especializada en Corrientes, 320,0 en Formosa y 302,9 en Santiago del Estero; también incluye en Buenos Aires 30.000 cabezas sin discriminar, correspondientes a los partidos del Gran Buenos Aires.

Fuente: INDEC.

Bovinos. Evolución de la cantidad de hembras en servicio, 1995-2001

Provincia	Año							
	1995	1996	1997	1998 ¹	1999	2000	2001	
Total del país	24.378,8	20.850,9	20.714,0	20.714,0	21.192,5	21.371,7	21.371,7	8.642,2
Buenos Aires	8.142,2	7.845,6	7.843,7	7.991,6	8.038,9	8.133,9	8.133,9	8.642,2
Catamarca	90,1	123,8	113,1	113,1	100,7	103,8	103,8	2.378,2
Córdoba	2.763,3	2.531,2	2.360,4	2.305,6	2.329,8	2.308,8	2.308,8	1.894,0
Corrientes	1.721,4	1.666,6	1.707,9	2.250,0	2.704,6	1.771,4	1.771,4	
Chaco	1.090,2	1.042,2	1.122,8	1.054,2	1.277,2	1.062,0	1.062,0	
Chubut	49,0	56,2	59,0	59,0	72,8	72,1	72,1	
Entre Ríos	1.664,7	1.641,3	1.735,5	1.683,5	1.749,2	1.788,5	1.788,5	1.848,5
Formosa	504,4	463,0	403,4	423,6	485,5	448,2	448,2	455,3
Jujuy	47,4	49,1	58,8	58,8	51,1	56,0	56,0	
La Pampa	1.315,7	1.121,4	1.023,8	1.093,4	1.072,3	1.150,6	1.150,6	1.131,2
La Rioja	114,8	125,2	125,5	125,5	111,3	126,8	126,8	
Mendoza		200,5	188,9	188,9	200,3	173,0	173,0	
Misiones	47,6	63,4	66,1	66,1	62,2	60,8	60,8	
Neuquén	49,4	58,4	50,5	50,5	62,8	74,8	74,8	
Río Negro	226,9	259,4	243,6	243,6	245,4	248,6	248,6	
Salta	164,5	143,7	141,0	141,0	217,1	174,0	174,0	
San Juan	13,5	14,1	16,5	16,5	14,5	12,3	12,3	
San Luis	625,7	650,6	614,7	614,7	564,6	612,1	612,1	643,9
Santa Cruz ²	22,1	22,5	27,4	27,4	22,8	26,3	26,8	
Santa Fe	2.676,9	2.400,7	2.519,4	2.455,4	2.389,9	2.466,4	2.466,4	2.560,8
Sgo. del Estero	286,2	287,8	209,2	209,2	342,8	423,1	423,1	408,3
Tierra del Fuego ³	2.688,3	9,9	11,4	11,4	10,3	10,6	10,6	
Tucumán	74,5	74,3	71,3	71,3	62,8	67,1	67,1	

Bovinos. Evolución de la cantidad de terneros nacidos, 1995-2001

Provincia	Año							
	1995	1996	1997	1998 ¹	1999	2000	2001	
Total del país	15.654,9	15.520,9	15.367,4	15.367,4	15.379,7	16.046,9	16.046,9	7.127,8
Buenos Aires	6.680,8	6.550,4	6.341,5	6.394,1	6.642,5	6.714,1	6.714,1	7.127,8
Catamarca	50,5	54,8	62,7	62,7	48,0	56,6	56,6	
Córdoba	2.019,3	1.989,4	1.809,1	1.682,7	1.692,1	1.878,5	1.878,5	1.865,4
Corrientes	933,3	977,7	1.049,7	996,2	1.012,5	1.135,7	1.135,7	1.107,2
Chaco	640,5	632,5	696,7	677,0	614,0	692,0	692,0	
Chubut	45,5	45,2	47,0	47,0	57,1	51,4	51,4	
Entre Ríos	1.152,6	1.219,6	1.266,0	1.157,5	1.201,5	1.263,8	1.263,8	1.352,2
Formosa	268,2	242,2	254,7	254,7	276,2	293,3	293,3	272,7
Jujuy	21,2	25,9	23,2	23,2	24,5	25,5	25,5	
La Pampa	953,4	820,5	737,5	765,5	816,3	908,7	908,7	866,8
La Rioja	63,5	60,3	69,4	69,4	62,5	65,3	65,3	
Mendoza		120,8	93,7	93,7	114,3	94,1	94,1	
Misiones	33,4	37,8	58,7	58,7	51,7	64,1	64,1	
Neuquén	42,6	40,9	38,2	38,2	43,9	51,2	51,2	
Río Negro	218,7	183,9	142,4	142,4	165,7	174,1	174,1	
Salta	103,7	100,2	90,8	90,8	133,7	114,6	114,6	
San Juan	8,0	10,2	12,5	12,5	9,6	8,4	8,4	
San Luis	435,7	487,3	543,0	435,1	414,9	424,1	424,1	482,3
Santa Cruz ²	16,0	13,3	20,6	16,8	19,5	20,4	20,4	
Santa Fe	1.778,1	1.704,6	1.771,2	1.757,3	1.736,6	1.722,5	1.722,5	1.898,5
Sgo. del Estero	145,0	162,1	196,0	188,6	198,9	247,2	247,2	255,9
Tierra del Fuego ³	9,1	6,1	8,7	8,7	8,9	8,3	8,3	
Tucumán	35,8	35,2	34,0	34,0	34,8	33,0	33,0	

¹ En 1998 se ejecutó una ENA en 10 provincias. ² Fuente: Para 1998, encuesta realizada por la Dirección Provincial de Estadística y Censos. ³ En Tierra del Fuego se releva la totalidad de las explotaciones. Fuente: INDEC.

**Balance Ganadero - Encuesta Nacional Agropecuaria 2000.
En Miles de Cabezas.**

	Stock	Hembras en Servicio	Termeros Nacidos	Termeros Muertos	Termeros Logrados	Animales Adul. Muertos	% Termeros Logrados	% Mortandad Gan. Adulto
Buenos Aires	17889,3	8133,9	6714,1	195,6	6518,5	181,5	80,1	1,60
Córdoba	6145,9	2308,8	1878,5	149,5	1.729,0	104,4	74,9	2,36
Entre Ríos	3807,1	1.788,5	1.263,8	69,8	1.194,0	77,5	66,8	2,97
La Pampa	3170,2	1.150,6	908,7	30,7	878,0	24,4	76,3	1,06
Santa Fe	6225,9	2466,5	1.722,5	129,2	1.593,3	108,4	64,6	2,34
Corrientes	3.629,9	1.771,4	1.135,7	40,3	1.095,4	58,8	61,8	2,32
Chaco	2.305,0	1.062,0	692,0	43,3	648,7	40,0	61,1	2,42
Formosa	1.060,3	448,2	293,3	32,6	260,7	31,4	58,2	3,93
Misiones	290,3	62,92	51,7	4,2	47,5	3,8	76,4	1,56
Mendoza	246,2	173,0	94,1	4,1	90,0	5,4	52,0	3,45
San Juan	26,3	12,3	8,4	1,4	7,0	2,1	56,9	1,09
San Luis	1.200,3	612,1	424,1	16,4	407,7	17,0	66,6	2,14
Catamarca	204,9	103,8	56,6	8,0	48,6	11,0	46,8	7,04
Jujuy	95,6	56,0	25,5	3,8	21,7	5,4	38,8	7,31
La Rioja	192,5	126,8	65,3	4,3	61,0	3,6	48,1	2,73
Salta	421,4	174,0	114,6	14,2	100,4	17,4	57,7	5,42
Sgo. del Estero	817,7	423,1	247,2	29,9	217,3	31,0	51,4	5,16
Tucumán	124,6	67,1	33,0	3,7	29,3	4,7	43,7	4,93
Chubut	130,1	72,1	51,4	4,9	46,5	6,8	64,4	8,13
Neuquén	157,9	74,8	51,2	3,3	47,9	2,8	64,0	2,55
Río Negro	464,8	248,6	174,1	2,1	172,0	3,1	69,2	1,06
Santa Cruz	45,1	26,8	20,4	1,5	18,9	0,9	70,5	3,40
T. del Fuego	23,1	10,6	8,3	0,2	8,1	0,3	76,4	2,00
Total País	48.674	21.371,8	16.034,5	793	15.241,5	741,7	71,3	2,21

Fuente: INDEC.

SENASA: Dirección de Epidemiología - Vacunación por Provincia - Campaña 02/2002

Provincia	Vacas	Vaquillonas	Novillos	Novillitos	Temeros	Temeras	Toros	Sistemat.	Estrateg.	Total	Establec.
Buenos Aires	8.544.840	3.169.086	1.884.816	1.934.988	3.258.310	3.269.630	481.080	22.542.750	65.597	22.608.347	59.784
Catamarca	35.276	21.185	9.518	11.701	10.480	8.192	3.082	99.434	0	99.434	1.643
Chaco	953.547	371.101	189.409	215.316	250.499	229.931	76.196	2.285.999	6.689	2.292.688	13.571
Córdoba	2.573.206	1.098.184	851.372	944.369	758.485	708.339	127.225	7.061.180	24.522	7.085.702	28.448
Corrientes	2.083.050	822.631	275.028	267.964	488.995	457.730	111.434	4.506.832	63.101	4.569.933	11.383
Entre Ríos	1.841.259	721.116	534.617	444.575	530.013	542.011	97.512	4.711.103	2.412	4.713.515	28.139
Formosa	676.702	291.386	93.194	139.797	154.955	141.865	43.923	1.541.822	99	1.542.791	7.609
Jujuy	6.279	3.133	98	1.556	1.510	1.540	49	15.425	69	16.114	58
La Pampa	1.445.845	517.142	600.653	715.089	527.509	445.348	87.859	4.339.445	5.656	4.345.101	9.668
La Rioja	6.764	1.166	1.795	2.361	2.379	2.911	49	17.805	14.625	32.430	79
Mendoza	2.070	1.701	2.168	1.181	4.794	2.965	58	14.937	17.889	32.826	82
Misiones	91.080	20.315	15.500	11.130	15.098	14.907	21.090	189.120	0	189.120	4.946
Nauquén	2.271	398	120	38	769	720	147	4.458	0	4.458	138
Río Negro	197.683	46.392	23.128	20.956	56.957	54.877	11.376	411.369	119	411.488	1.161
Salta	90.206	41.896	38.671	20.678	24.765	25.330	5.787	247.333	6.740	254.073	880
San Juan	223	96	35	35	38	54	15	496	40	946	27
San Luis	646.810	225.825	108.651	128.632	204.222	209.340	38.450	1.561.930	12.671	1.574.601	5.306
Santa Fe	2.659.545	1.135.445	980.919	830.383	704.586	713.529	127.340	7.151.747	937	7.152.684	26.978
Sgo. del Estero	455.990	164.558	106.664	101.111	122.563	116.164	27.635	1.094.685	3.862	1.098.547	11.467
Tucumán	37.164	12.912	7.091	12.896	7.786	7.180	2.565	87.594	170	87.764	1.534
Total del País	22.349.810	8.665.663	5.724.297	5.804.756	7.124.713	6.952.563	1.263.662	57.885.464	227.098	58.112.562	212.901

**CUADRO A.1.3. DISTRIBUCION DE LA POBLACION BOVINA
POR ESTRATOS Y POR PROVINCIAS**

Provincia	N° de Bovinos por Predios según Estrato de Bovinos						
	1 a 50	51 a 100	101 a 200	201 a 500	501 a 1000	+ de 1000	
Buenos Aires	749926	959947	1947845	4585658	4489755	8027465	
Catamarca	23112	22134	22789	20330	38169	118586	
Córdoba	297453	445192	1151958	2264183	1601977	2195840	
Corrientes	267152	177010	254602	343509	547680	2547303	
Chaco	81502	113808	189713	357016	479936	686497	
Chubut	45039	18668	18169	22643	9578	22200	
Entre Ríos	557126	451384	572844	750277	665930	1420701	
Formosa	40751	56903	94856	178507	239968	343246	
Jujuy	1322	5567	20878	26043	14979	14685	
La Pampa	37027	62459	262191	885645	941929	1487327	
La Rioja	29542	22858	30635	42205	27317	33706	
Mendoza	50617	73170	104040	40500	34040	85200	
Misiones	50779	45107	47101	55795	47570	29368	
Neuquén	3331	11611	23142	18122	19222	93881	
Río Negro	15434	12187	30205	62827	109490	350668	
Salta	74951	51269	57611	74439	50348	111627	
San Juan	2305	2968	5202	5628	8844	7014	
San Luis	59719	34852	69783	338372	422966	455064	
Santa Cruz	1900	4570	3030	4410	10100	4842	
Santa Fe	327539	783891	1504217	2196716	1095632	1177827	
Sgo. del Estero T. del Fuego	203417 945	149873 1125	165676 1350	180579 1750	144032 6000	223637 8828	
TOTALES	2920889	3506553	6577837	12455154	11005462	19445512	
Porcentaje	5.2	6.3	11.8	22.3	19.7	34.8	

FUENTE: SENASA - DNSA (Informes de Campo) - Informe para la O.I.E. - Año 1996.

CUADRO A.1.4. DISTRIBUCION DE PREDIOS POR ESTRATOS Y POR PROVINCIAS

Provincia	Nº de Predios por Estrato de Bovinos						
	1 a 50	51 a 100	101 a 200	201 a 500	501 a 1000	+ de 1000	
Buenos Aires	19165	12170	13228	13943	6986	4706	
Catamarca	565	227	162	47	66	85	
Córdoba	11302	6515	8254	7348	2472	1147	
Corrientes	10115	2627	1904	1172	879	1116	
Chaco	8173	2212	1855	1720	936	656	
Chubut	1619	251	108	71	14	7	
Entre Ríos	15169	6987	4590	2590	1191	836	
Formosa	4050	1105	930	870	477	341	
Jujuy	2122	109	206	129	29	14	
La Pampa	1151	1242	1831	2749	1433	951	
La Rioja	1085	301	211	131	38	20	
Mendoza	1496	813	578	90	37	11	
Misiones	3028	728	322	175	66	17	
Neuquén	1750	158	188	88	35	91	
Río Negro	2033	153	192	128	144	340	
Salta	3315	569	307	370	100	110	
San Juan	564	56	51	28	17	7	
San Luis	2875	649	676	1609	791	419	
Santa Cruz	103	46	18	12	12	3	
Santa Fe	9062	7918	7558	5153	2186	1176	
Sgo. del Estero	8182	1701	1559	360	143	222	
T. del Fuego	20	12	7	5	8	1	
Tucumán	2233	137	59	70	20	16	
TOTALES	109177	46686	44794	38858	18080	12292	
Porcentaje	40.5	17.3	16.6	14.4	6.7	4.6	

FUENTE: SENASA - DNSA (Informes de Campo) - Informe para la O.I.E. - Año 1996.

Existencias ganaderas Censo SENASA 2000		
Estratificación		
Predios de 1 a 50 Bovinos	107.431	42,48%
51 a 100 Bovinos	42.530	16,82%
101 a 200 Bovinos	39.555	15,64%
201 a 500 Bovinos	36.964	14,62%
501 a 1000 Bovinos	15.487	6,12%
Más de 1000 Bovinos	10.940	4,33%
Total	252.907	

Población Bovina por categorías		
Vacas	19.868.941	39,57%
Vaquillonas	6.914.568	13,77%
Terberos	6.321.127	12,59%
Termeras	6.068.846	12,08%
Novillitos	4.298.501	8,56%
Novillos	5.624.287	11,20%
Toros	1.111.078	2,21%
Total	50.207.348	

Características de las Explotaciones		
Tambos	18.283	7,30%
Cría	111.681	44,63%
Invernada	25.357	10,01%
Mixtos	70.699	28,25%
Subsistencia	24.200	9,67%

Fuente: SENASA.

Existencias Ganaderas Provincia de Buenos Aires

Partidos	Superf. Has.	Vacas	Vaq.	Termeros	Novillito	Novillo	Toros	Total	Vc/Tot.	Vaq./Vc.	Tern./Vc.	Nv+Nto/Vc	Nto./Vc.	Nv./Vc.	To/Vc.	Densidad
Adolfo Alsina	587.786	106.049	48.114	83.556	53.046	40.898	5.039	336.702	0,31	0,45	0,79	0,89	0,50	0,39	0,05	0,57
Alberdi	112.498	15.294	6.876	11.653	4.695	2.253	1.515	42.286	0,36	0,45	0,76	0,45	0,31	0,15	0,10	0,38
Ayacucho	674.890	327.754	105.414	265.183	50.340	13.970	18.311	780.972	0,42	0,32	0,81	0,20	0,15	0,04	0,06	1,16
Azul	654.025	252.984	90.991	204.236	39.799	27.535	16.610	632.155	0,40	0,36	0,81	0,27	0,16	0,11	0,07	0,97
B. Blanca	355.959	72.272	29.758	53.447	18.312	14.717	4.107	192.613	0,38	0,41	0,74	0,46	0,25	0,20	0,06	0,54
Balcarce	411.527	119.720	57.369	100.467	33.730	22.538	8.940	342.764	0,35	0,48	0,84	0,47	0,28	0,19	0,07	0,83
Baradero	159.187	16.202	5.395	8.460	2.697	5.009	771	38.534	0,42	0,33	0,52	0,48	0,17	0,31	0,05	0,24
Benito Juárez	507.194	168.163	51.562	142.059	18.154	24.462	10.864	415.264	0,40	0,31	0,84	0,25	0,11	0,15	0,06	0,82
Bartolomé Mitre	132.630	15.738	7.003	11.812	6.694	9.079	1.071	51.397	0,31	0,44	0,75	1,00	0,43	0,58	0,07	0,39
Bolívar	491.216	195.222	71.210	155.714	44.625	38.928	10.175	515.874	0,38	0,36	0,80	0,43	0,23	0,20	0,05	1,05
Bragado	221.187	35.883	13.523	27.508	6.631	7.018	1.071	91.634	0,39	0,38	0,77	0,38	0,18	0,20	0,03	0,41
Cañuelas	118.722	53.436	18.248	38.041	4.149	4.249	2.642	120.765	0,44	0,34	0,71	0,16	0,08	0,08	0,05	1,02
Captán Sarmiento	46.081	8.890	3.424	5.979	2.898	1.713	729	23.633	0,38	0,39	0,67	0,52	0,33	0,19	0,08	0,51
Carlos Casares	252.039	66.630	30.964	46.611	18.681	21.680	3.885	188.451	0,35	0,46	0,70	0,61	0,28	0,33	0,06	0,75
Carlos Tejedor	391.074	112.678	49.218	84.818	28.635	60.740	6.083	342.172	0,33	0,44	0,75	0,79	0,25	0,54	0,05	0,87
Carmende Arco	106.131	35.582	19.677	24.672	4.691	8.613	1.378	94.613	0,38	0,55	0,69	0,37	0,13	0,24	0,04	0,89
Castell	206.319	77.382	23.081	56.823	8.593	4.604	3.597	174.030	0,44	0,30	0,73	0,17	0,11	0,06	0,05	0,84
Chacabuco	228.733	45.419	17.747	33.880	8.428	11.547	2.176	119.197	0,38	0,39	0,75	0,44	0,19	0,25	0,05	0,52
Chacabuco	416.319	196.518	57.480	142.872	17.110	19.949	9.738	443.667	0,44	0,29	0,73	0,19	0,09	0,10	0,05	1,07
Chimbo	205.709	43.968	17.238	30.958	10.559	10.482	2.236	115.441	0,38	0,39	0,70	0,48	0,24	0,24	0,05	0,56
Coronel Branden	112.602	58.140	17.984	43.597	3.025	5.788	2.638	131.172	0,44	0,31	0,75	0,15	0,05	0,10	0,05	1,16
Coronel Dorrego	578.250	84.295	30.181	58.452	20.476	15.589	4.657	213.650	0,39	0,36	0,69	0,43	0,24	0,18	0,06	0,37
Coronel Pringles	525.714	140.568	53.372	114.507	32.425	17.555	10.999	369.426	0,38	0,38	0,81	0,36	0,23	0,12	0,08	0,70
Coronel Suárez	600.683	157.786	64.879	130.834	43.394	48.275	10.965	456.133	0,35	0,41	0,83	0,58	0,27	0,31	0,07	0,76
Córdoba	99.457	13.197	4.473	11.183	3.591	4.108	985	37.487	0,35	0,34	0,85	0,58	0,27	0,31	0,07	0,38
Daireaux	382.747	106.756	50.990	87.730	40.456	50.238	5.881	342.051	0,31	0,48	0,82	0,85	0,38	0,47	0,06	0,89
Dolores	197.314	67.644	26.009	51.221	4.715	5.909	3.210	158.708	0,43	0,38	0,76	0,16	0,07	0,09	0,05	0,80
Esobar		4.433	1.336	3.398	430	515	249	10.361	0,43	0,30	0,77	0,21	0,10	0,12	0,06	
Ex. de la Cruz	307.253	13.437	4.754	8.647	3.335	806	567	31.546	0,43	0,35	0,64	0,31	0,25	0,06	0,04	0,10
Florencio Varela		3.861	706	2.009	694	2.921	110	10.301	0,37	0,18	0,52	0,94	0,18	0,76	0,03	
F. Ameghino	180.890	55.121	23.722	48.955	10.020	28.632	4.414	170.864	0,32	0,43	0,89	0,70	0,18	0,52	0,08	0,94
González Chaves	385.916	93.490	38.316	77.086	16.063	12.602	5.884	243.441	0,38	0,41	0,82	0,31	0,17	0,13	0,06	0,63
General Avarado	161.435	30.665	17.947	29.253	20.213	5.664	2.251	105.993	0,29	0,59	0,95	0,84	0,66	0,18	0,07	0,66
General Alvear	338.408	133.572	38.944	110.290	8.449	4.862	8.275	304.392	0,44	0,29	0,83	0,10	0,06	0,04	0,06	0,90
General Arenales	148.254	17.703	3.670	10.236	3.881	2.214	971	38.675	0,46	0,21	0,58	0,34	0,22	0,13	0,05	0,26
General Belgrano	184.321	62.453	21.105	50.179	9.386	6.150	4.091	153.364	0,41	0,34	0,80	0,25	0,15	0,10	0,07	0,83
General Guido	232.691	101.940	19.875	79.686	3.978	2.291	5.268	213.038	0,48	0,19	0,78	0,06	0,04	0,02	0,05	0,92
General Lamadrid	481.137	189.995	62.579	150.419	36.662	27.853	10.033	477.541	0,40	0,33	0,79	0,34	0,19	0,15	0,05	0,99
General Las Heras	72.010	33.067	12.797	21.818	2.237	7.682	1.518	79.119	0,42	0,39	0,66	0,30	0,07	0,23	0,05	1,10
General Lavalle	262.536	93.969	26.614	71.502	10.013	6.887	4.539	213.524	0,44	0,28	0,76	0,18	0,11	0,07	0,05	0,81
General Madariaga	286.288	110.437	29.826	86.545	15.212	14.436	5.239	261.695	0,42	0,27	0,78	0,27	0,14	0,13	0,05	0,91

Existencias Ganaderas Provincia de Buenos Aires

Partidos	Superf. Has.	Vacas	Vaq.	Termeros	Novillito	Novillo	Toros	Total	Vc/Tot.	Vaq./Vc.	Ter./Vc.	Nv+Nto/Vc	Nto./Vc.	Nv./Vc.	To/Vc.	Densidad
General Paz	119.746	59.404	5.497	42.690	19.879	5.849	2.852	136.171	0,44	0,09	0,72	0,43	0,33	0,10	0,05	1,14
General Pinto	254.030	69.931	34.740	48.318	8.469	22.099	4.474	188.031	0,37	0,50	0,69	0,44	0,12	0,32	0,06	0,74
General Pueyrredón	164.034	21.789	8.435	16.015	14.418	5.242	1.296	67.195	0,32	0,39	0,74	0,90	0,66	0,24	0,06	0,41
General Rodríguez	36.014	7.741	2.082	5.283	885	361	305	16.627	0,47	0,27	0,68	0,16	0,11	0,05	0,04	0,46
General Viamonte	214.528	49.266	15.957	35.656	13.047	8.879	2.726	125.531	0,39	0,32	0,72	0,45	0,26	0,18	0,06	0,59
General Villegas	723.280	164.420	88.099	126.821	84.182	189.548	9.083	662.153	0,25	0,54	0,77	1,66	0,51	1,15	0,06	0,92
Gueamirí	482.684	100.920	53.470	74.772	44.627	44.363	5.999	324.151	0,31	0,53	0,74	0,88	0,44	0,44	0,06	0,67
Hipólito Yrigoyen	162.901	42.098	19.609	32.427	14.626	21.101	2.581	132.442	0,32	0,47	0,77	0,85	0,35	0,50	0,06	0,81
Indio Rico		36.821	13.354	30.618	5.891	5.152	2.272	94.108	0,39	0,36	0,83	0,30	0,16	0,14	0,06	
Junín	225.320	42.195	17.121	29.474	7.845	9.867	2.693	109.195	0,39	0,41	0,70	0,42	0,19	0,23	0,06	0,48
La Malanza		1.837	389	1.413	210	218	44	4.111	0,45	0,21	0,77	0,23	0,11	0,12	0,02	
La Plata	94.088	21.601	9.657	15.123	3.050	3.599	1.053	54.083	0,40	0,45	0,70	0,31	0,14	0,17	0,05	0,58
Laprida	345.498	161.015	57.213	140.566	20.972	22.916	9.026	411.708	0,39	0,36	0,87	0,27	0,13	0,14	0,06	1,19
Las Flores	334.027	151.101	37.836	118.850	4.988	1.164	8.563	322.502	0,47	0,25	0,79	0,04	0,03	0,01	0,06	0,97
Leandro N. Alem	160.349	38.392	15.585	24.962	6.813	15.005	1.652	102.409	0,37	0,41	0,65	0,57	0,18	0,39	0,04	0,64
Lincoln	578.154	194.562	81.031	136.348	43.789	58.999	11.608	526.332	0,37	0,42	0,70	0,53	0,23	0,30	0,06	0,91
Lobería	475.567	86.521	44.374	69.666	54.332	14.789	7.028	276.710	0,31	0,51	0,81	0,80	0,63	0,17	0,08	0,58
Lobos	172.435	62.695	20.663	44.345	4.216	15.390	2.624	149.933	0,42	0,33	0,71	0,31	0,07	0,25	0,04	0,87
Luján	77.713	19.267	7.033	11.811	2.354	5.302	1.033	46.800	0,41	0,37	0,61	0,40	0,12	0,28	0,05	0,60
Magdalena	142.042	82.846	25.405	59.341	6.181	9.449	4.258	187.480	0,44	0,31	0,72	0,19	0,07	0,11	0,05	1,32
Maipú	260.165	104.708	25.238	81.074	7.824	4.777	5.105	228.726	0,46	0,24	0,77	0,12	0,07	0,05	0,05	0,88
Mar Chiquita	309.668	146.560	56.464	117.349	24.136	4.078	10.169	358.756	0,41	0,39	0,80	0,19	0,16	0,03	0,07	1,16
Marcos Paz	45.512	13.909	7.168	9.231	957	1.204	40	32.869	0,42	0,52	0,66	0,16	0,07	0,09	0,03	0,72
Mercedes	104.947	35.648	16.086	25.850	3.378	7.269	1.699	89.930	0,40	0,45	0,73	0,30	0,09	0,20	0,05	0,86
Monte	184.754	69.131	26.391	51.725	7.396	10.323	3.142	168.108	0,41	0,38	0,75	0,26	0,11	0,15	0,05	0,91
Navarro	161.756	61.164	25.404	38.868	8.888	11.468	2.021	147.813	0,41	0,42	0,64	0,33	0,15	0,19	0,03	0,91
Necochea	479.157	80.078	10.461	70.399	27.354	15.870	4.705	208.867	0,38	0,13	0,88	0,54	0,34	0,20	0,06	0,44
Nueve de Julio	428.405	121.220	45.146	90.296	33.110	24.846	5.973	320.591	0,38	0,37	0,74	0,48	0,27	0,20	0,05	0,75
Olavarría	765.878	315.897	103.313	263.909	39.396	41.246	17.383	781.144	0,40	0,33	0,84	0,26	0,12	0,13	0,06	1,02
Palagones	1.365.971	128.915	60.800	88.350	45.442	61.418	6.878	391.803	0,33	0,47	0,69	0,83	0,35	0,48	0,05	0,29
Pehuajó	453.189	116.456	51.676	91.707	52.962	65.772	6.203	384.776	0,30	0,44	0,79	1,02	0,45	0,56	0,05	0,85
Pellegrini	182.017	39.082	23.252	41.094	45.219	40.251	2.177	191.075	0,20	0,59	1,05	2,19	1,16	1,03	0,06	1,05
Pergamino	301.019	46.243	18.249	33.879	9.853	12.272	2.770	123.266	0,38	0,39	0,73	0,48	0,21	0,27	0,06	0,41
Pila	345.299	140.170	25.678	108.622	8.916	2.172	6.813	292.371	0,48	0,18	0,77	0,08	0,06	0,02	0,05	0,85
Pilar		2.564	751	1.419	272	154	113	5.273	0,49	0,29	0,55	0,17	0,11	0,06	0,04	
Ruán	637.092	154.309	54.392	99.787	29.815	26.053	4.773	369.129	0,42	0,35	0,65	0,36	0,19	0,17	0,03	0,58
Punta Indio	161.013	79.070	21.841	57.818	3.164	2.424	4.075	168.392	0,47	0,28	0,73	0,07	0,04	0,03	0,05	1,05
Ramallo	95.151	17.698	5.639	12.313	3.249	4.301	823	44.023	0,40	0,32	0,70	0,43	0,18	0,24	0,05	0,46
Rauh	431.526	219.816	62.118	174.647	25.495	5.525	10.422	498.023	0,44	0,28	0,79	0,14	0,12	0,03	0,05	1,15
Rivadavia	385.492	57.750	42.323	45.863	118.836	88.814	2.701	356.287	0,16	0,73	0,79	3,60	2,06	1,54	0,05	0,92
Rojas	197.887	24.922	11.033	17.876	11.095	5.499	1.469	71.894	0,35	0,44	0,72	0,67	0,45	0,22	0,06	0,36

Existencias Ganaderas Provincia de Buenos Aires

Partidos	Superf. Has.	Vacas	Vaq.	Termeros	Novillito	Novillo	Toros	Total	Vc/Tot.	Vaq./Vc.	Ter./Vc.	Nv+Nto/Vc	Nto./Vc.	Nv./Vc.	To/Vc.	Densidad
RoquePérez	157222	54011	14043	44089	6160	3996	2957	125256	0,43	0,26	0,82	0,19	0,11	0,07	0,05	0,80
Saavedra	354.148	80.366	40.274	56.955	20.657	19.144	4.719	222.115	0,36	0,50	0,71	0,50	0,26	0,24	0,06	0,63
Saladillo	268.518	104.168	36.779	84.892	15.911	6.567	6.269	254.586	0,41	0,35	0,81	0,22	0,15	0,06	0,06	0,95
Saliquebó	79.400	31.824	13.452	17.495	21.631	19.617	2.098	106.117	0,30	0,42	0,55	1,30	0,68	0,62	0,07	1,34
Salto	161.108	16.759	6.122	12.294	4.268	3.622	909	43.974	0,38	0,37	0,73	0,47	0,25	0,22	0,05	0,27
San Andrés de Giles	113.204	28.472	10.672	19.112	957	8.121	1.419	68.753	0,41	0,37	0,67	0,32	0,03	0,29	0,05	0,61
San Ant. de Padua	85.759	12.117	6.410	9.284	4.040	6.912	814	39.577	0,31	0,53	0,77	0,90	0,33	0,57	0,07	0,46
San Cayetano	276.750	55.197	24.236	44.106	22.077	3.444	3.446	152.506	0,36	0,44	0,80	0,46	0,40	0,06	0,06	0,55
San Nicolás	65.226	8.476	2.243	5.648	2.076	225	325	18.993	0,45	0,26	0,67	0,27	0,24	0,03	0,04	0,29
San Pedro	131.930	13.889	7.775	13.123	4.199	8.331	689	48.006	0,29	0,56	0,94	0,90	0,30	0,60	0,05	0,36
San Vicente	72.990	34.204	10.071	24.166	1.760	3.083	1.507	74.791	0,46	0,29	0,71	0,14	0,05	0,09	0,04	1,02
Supacha	94.387	39.390	12.294	27.872	6.204	6.438	2.029	94.227	0,42	0,31	0,71	0,32	0,16	0,16	0,05	1,00
Tandil	483.653	127.106	54.421	95.505	26.635	33.605	8.626	345.898	0,37	0,43	0,75	0,47	0,21	0,26	0,07	0,72
Tapalqué	414.924	185.023	38.596	150.034	14.675	5.161	8.426	401.915	0,46	0,21	0,81	0,11	0,03	0,03	0,05	0,97
Tordillo	129.555	57.989	22.150	45.347	4.015	13.493	2.810	145.804	0,40	0,38	0,78	0,30	0,07	0,23	0,05	1,13
Tomquist	414.933	94.074	41.467	66.977	27.346	18.571	6.463	254.898	0,37	0,44	0,71	0,49	0,29	0,20	0,07	0,61
TrenqueLauquen	550.919	147.076	79.668	108.875	82.735	91.480	6.703	516.537	0,28	0,54	0,74	1,18	0,56	0,62	0,05	0,94
Tres Arroyos	596.288	101.564	39.080	85.987	27.087	22.992	6.203	282.913	0,36	0,38	0,85	0,49	0,27	0,23	0,06	0,47
Tres Lomas	126.245	30.977	19.427	18.251	29.218	20.359	1.282	119.514	0,26	0,63	0,59	1,60	0,94	0,66	0,04	0,95
Veinticinco de Mayo	478.945	130.076	47.276	104.977	22.617	26.226	9.392	340.564	0,38	0,36	0,81	0,38	0,17	0,20	0,07	0,71
Villarino	1.009.985	196.306	79.629	138.395	43.428	42.483	11.331	511.572	0,38	0,40	0,70	0,44	0,22	0,22	0,06	
Zárate		11.871	4.950	7.475	1.819	1.735	891	28.741	0,41	0,42	0,63	0,30	0,15	0,15	0,08	
Total	29.941.479	8.488.980	3.136.329	6.543.730	1.928.138	1.881.594	473.919	22.452.690	0,38	0,37	0,77	0,45	0,23	0,22	0,06	0,75

Fuente: Entes de lucha antiaftosa. Datos de vacunación totales de primavera 2002.

Procesado: Dirección de Ganadería.

Existencias Ganaderas Provincia de Córdoba									
Partidos	Total Bovinos	Vacas	Vaquillonas	Terneros	Terreas	Novillitos	Novillos	Toros	
Totales	7.171.980	2.504.989	1.109.539	783.191	732.253	942.893	978.778	120.337	
Cebanurta	125.098	59.187	14.975	17.062	13.487	10.287	6.500	3.600	
Cajal	745	28	91	98	4	25	220	19	
Colori - (Jussu Maria)	53.425	22.393	5.539	7.461	7.568	3.893	4.996	1.575	
Oruz del Eje	68.860	34.430	11.706	6.840	7.709	2.873	2.686	2.616	
G. Roca - (H. Beramón)	928.823	213.394	128.630	81.827	79.637	193.294	217.936	14.105	
G. S. Martín - (V. Nivea)	289.047	119.447	57.481	26.015	32.976	27.451	22.571	3.106	
Ichilli - (Dean Funes)	113.459	60.002	20.200	9.201	9.882	5.008	5.646	3.525	
J. Celman - (Rio IV)	52.337	10.076	6.999	7.230	6.579	9.352	11.481	620	
J. Celman - (La Cardida)	382.548	140.973	71.944	32.677	32.678	53.842	44.294	6.140	
J. Celman - Total	434.885	151.049	78.943	39.907	39.257	63.194	55.775	6.760	
M. Juárez - (Carabá)	111.688	38.177	18.933	11.007	11.207	13.298	17.594	1.442	
M. Juárez - (M. Juárez)	201.532	81.127	28.630	21.845	21.845	26.553	16.333	5.199	
M. Juárez - Total	313.190	119.304	47.563	32.852	33.052	39.851	33.927	6.641	
Miras - (Cruz del Eje)	28.638	14.309	4.318	3.959	3.895	5.0	43	1.134	
Miras - (V. Dolores)	9.154	4.512	1.320	1.510	1.400	74	51	287	
Miras - Total	37.792	18.821	5.638	5.469	5.295	644	504	1.421	
Padro	54.281	24.230	6.841	8.400	7.747	2.937	2.826	1.300	
Pie. R. S. Peña - Laboulaye	496.516	167.230	71.861	65.289	45.225	57.806	79.379	9.726	
Punilla	52.321	29.429	6.281	6.807	6.470	5.9	98	1.837	
Rio IV - (Cebanurita)	51.343	21.377	6.683	7.062	5.585	5.040	4.173	1.433	
Rio IV - (V. Mackerra)	225.890	99.906	34.465	17.574	17.211	32.835	61.804	2.095	
Rio IV - (C. Molas)	568.000	172.050	87.244	62.572	54.117	105.000	78.384	8.633	
Rio IV - (Rio IV)	359.669	76.677	46.189	31.207	30.191	86.992	85.705	2.708	
Rio IV - Total	1.204.902	330.010	174.581	118.405	107.104	229.867	230.066	14.869	
Rio Primero - (Santa Rosa)	300.070	112.446	47.847	29.470	29.471	39.029	35.784	6.023	
Rio Seco - (Rio Seco)	152.239	67.677	22.127	2.002	18.391	10.052	10.263	3.727	
Rio Segundo - (ValdeRosario)	168.899	63.201	26.166	18.013	15.105	23.338	20.918	2.158	
San Alberto - (V. Dolores)	44.912	20.025	5.698	6.873	6.438	2.403	2.412	1.063	
San Alberto - (Cosquín)	7.998	4.455	861	988	1.054	209	26	405	
San Alberto - Total	52.910	24.480	6.559	7.861	7.492	2.612	2.438	1.468	
San Javier - (V. Dolores)	26.710	10.978	3.338	4.625	3.996	1.194	1.896	713	
San Justo - (San Francisco)	393.005	151.487	63.409	41.801	41.341	45.608	44.468	4.891	
San Justo - (Las Varillas)	437.961	168.286	76.114	49.722	52.519	41.018	44.819	5.483	
San Justo - (Morteros)	441.794	133.028	74.247	67.632	57.751	41.604	64.552	2.920	
San Justo - Total	1.272.700	452.801	213.770	159.155	151.611	128.230	153.839	13.294	
S. Maria - (A. Gracia)	46.030	21.480	5.814	6.212	5.890	2.739	2.553	1.392	
Sobremonte - (S. F. Charat)	70.548	41.058	8.098	8.953	8.462	1.640	490	1.847	
Tercero Arriba - (James Craik)	157.626	56.637	24.841	19.634	14.487	20.961	18.851	2.215	
Torcal - (J. Maria)	173.901	63.591	17.939	25.555	25.573	17.512	18.886	4.815	
Tulumba - (V. Tulumba)	122.345	57.937	23.552	14.523	12.681	4.500	4.369	4.783	
Union - (Carabá)	171.155	71.001	31.790	14.524	14.723	16.475	20.415	2.227	
Union - (Bell Ville)	283.453	112.573	47.395	29.001	28.916	36.937	24.096	4.535	
Union - Total	454.608	183.574	79.185	43.525	43.639	53.412	44.511	6.762	

Existencias Ganaderas Provincia de Santa Fe

2º Semestre 2002	Belgr.	Caseros	Castell.	Constituc.	Garay	Gr. López	Obligado	Iriondo	La Capital	Las Col.	9 de Julio	Rosario	S. Cristóv.	S. Javier	S. Gerón.	S. Justo	S. Lorenzo	S. Martín	Vera	Total
Poblac. Bovina Total	69423	85717	698923	115509	172962	472823	477047	118804	130589	538331	774256	43155	1.401.491	319166	146987	369021	43558	237137	744225	6.959.124
Vacas	23544	29792	223485	44279	68962	157047	240513	44853	46652	189343	305005	15070	437207	135228	50141	142517	16125	84885	296090	2.550.738
Vaquillonas	9444	12868	112402	14849	22257	74652	73036	20225	18061	93444	118416	9510	243953	42581	24885	45288	8285	48675	113612	1.106.443
Terneros	6959	9602	71635	15869	19985	52831	53650	12011	13449	52258	62089	4666	128256	33352	13520	44898	5556	20187	81962	702735
Terneras	6698	8531	73975	16029	19693	51586	50743	14637	14709	65194	63219	5314	118835	32211	13934	43808	5171	22988	76300	705575
Novillos	10652	12992	102093	11356	18988	65040	24702	15993	15637	62634	122256	5186	184981	26907	22964	29957	4676	29170	78711	844865
Novilas	10844	10433	108085	10998	19399	64617	21893	9392	20075	68384	85275	2659	267653	41798	19108	54549	2920	30338	79606	928026
Toros	1282	1499	7248	2129	3678	7050	12510	1693	2006	7074	17996	750	20606	7089	2435	8004	825	2894	17944	124712
Pobl. Bov. Pred. 1-50	4512	9000	9785	8378	6672	15850	16605	8054	5586	188385	3097	2387	26298	4080	6549	14398	2977	6465	9301	348379
51a100Bovinos	7498	14571	23763	19623	10924	23546	28822	34618	10731	122641	10530	5284	56946	16536	13409	27152	5471	13380	15206	460651
101a200Bovinos	15968	24857	90860	26122	16723	47996	66306	20505	23727	53005	38713	8902	187428	37324	26889	50251	6237	33361	39903	815077
201a500Bovinos	22908	20572	319058	35738	26128	97289	121421	29830	39775	65680	154851	11145	387446	100116	50890	85687	19104	90268	119870	1.797.776
501a1000Bovinos	11455	10286	167742	13710	35357	102071	126281	15270	24734	56950	193564	5506	271620	85310	24631	70095	8312	48260	182106	1.453.260
Más de 1000 Bov.	7082	6251	87715	11938	77158	186071	117612	10527	26036	51670	373501	9931	471753	75800	24619	121438	1457	45403	377839	2.083.801
NPred. Exp. Tambos	39	15	1.190	4	0	382	58	150	153	1.239	36	29	800	24	152	128	39	351	28	4812
NPred. Exp. Cría	35	153	253	730	492	675	1.374	217	215	423	787	54	981	0	466	1.005	104	309	1.037	9.320
NPred. Exp. Invernada	180	385	574	64	92	620	68	301	157	759	267	75	1.379	0	399	358	54	311	112	6.150
NPred. Exp. Mixta	257	216	274	80	34	542	470	273	196	205	362	192	509	988	0	99	112	112	241	5.112

Fuente: Coordinación Provincial SENASA Santa Fe - 2º Semestre 2002.

Existencias Ganaderas Provincia de Corrientes									
Departamentos	Vacas	Toros	Novillos	Terneros	Terneritas	Novillitos	Vaquillonas	Vaquilloncitas	Total
Bella Vista	41.087	2.179	4.031	11.142	10.161	4.119	9.962	3.405	86.086
Berón de Astrada	13.082	651	2.756	2.312	2.523	2.222	3.354	2.982	29.882
Capital	10.576	1.389	1.501	2.391	2.340	1.835	4.176	1.470	25.678
Concepción	87.999	5.025	8.352	15.806	17.989	7.723	18.125	14.063	175.082
Curuzú Cuatiá	301.538	15.270	50.341	68.065	70.062	25.909	60.425	40.338	631.948
Empedrado	54.417	4.534	6.186	12.267	12.560	5.861	16.196	12.006	124.027
Esquina	128.209	6.611	26.728	32.528	31.862	12.604	21.124	8.526	268.192
Alvear	43.747	1.825	5.019	9.515	9.423	3.483	9.450	7.057	89.519
General Paz	47.314	3.206	5.492	11.110	10.878	2.689	19.795	3.570	104.054
Goya	159.787	8.731	32.823	43.619	43.755	23.462	31.776	26.967	370.920
Itatí	20.685	1.135	2.473	4.514	5.229	4.715	7.715	3.414	49.880
Ituzaingó	81.691	3.506	14.872	16.637	16.282	10.204	25.222	11.772	180.186
Lavalle	46.046	2.363	8.786	12.099	11.284	7.833	11.148	7.162	106.721
Mburucayá	26.188	1.437	5.615	7.002	6.574	4.389	7.648	2.330	61.183
Mercedes	283.351	14.793	41.369	67.198	72.912	36.697	64.741	38.476	619.537
Monte Caseros	100.543	5.292	12.382	22.997	23.396	4.943	26.493	9.621	205.667
Paso de los Libres	147.761	6.532	9.256	33.324	33.533	9.242	28.947	22.090	290.685
Saladas	48.622	2.790	9.609	11.577	11.733	7.260	15.881	5.639	113.111
San Cosme	14.614	1.151	2.467	3.592	3.540	2.048	6.038	1.986	35.436
San Luis del Palmar	61.594	3.656	6.238	14.753	14.254	7.440	18.671	9.778	136.384
San Martín	134.706	6.720	17.157	26.363	26.909	16.718	19.461	22.778	270.812
San Miguel	45.340	3.087	4.492	6.711	7.480	3.052	16.603	2.214	88.979
San Roque	72.989	4.517	6.902	17.618	16.042	5.128	17.848	6.773	147.817
Santo Tomé	125.284	6.302	24.912	27.136	25.241	12.784	42.714	17.350	281.723
Sauce	87.579	4.513	9.742	20.559	20.616	2.941	18.978	7.411	172.339
Total	2.184.749	117.215	319.501	500.835	506.578	225.301	522.491	289.178	4.665.848

Fuente: Dosis de vacuna utilizadas en la 1ª Campaña de Vacunación contra la Fiebre Aftosa 2003. FUCOSA.

Existencias Ganaderas Provincia de Entre Ríos

Departamentos	Vacas	Toros	Novillos	Terneros	Ternereras	Novillitos	Vaquillonas	Vaquillas	Stock Total	Dosis aplic. contra Bruc.
Colón	74.338	3.323	21.540	23.586	23.340	16.783	5.294	20.385	188.589	8.381
Concordia	78.050	4.738	15.411	24.832	24.664	12.244	8.576	25.511	194.026	6.936
Diamante	41.388	2.368	16.375	14.479	13.732	16.180	3.711	14.588	122.821	7.337
Federación	121.184	6.408	10.506	34.540	35.399	13.520	12.520	29.522	263.599	13.466
Federal	202.837	10.416	18.094	59.415	59.705	13.934	16.401	39.406	420.208	28.924
Feliciano	120.610	6.613	9.472	32.066	34.976	7.711	11.145	24.828	247.421	11.989
Gualedguay	85.983	5.612	62.308	31.076	32.662	30.283	12.092	35.566	295.582	14.183
Gualedguaychú	165.505	9.985	83.692	56.491	53.738	47.719	16.738	51.386	485.254	24.627
Islas	66.549	3.035	76.238	21.090	19.167	22.053	6.269	15.610	230.011	6.385
La Paz	187.617	9.915	27.342	56.730	47.726	25.638	18.846	38.579	412.393	18.620
Nogoyá	106.672	5.378	32.435	34.431	32.640	26.185	10.952	31.174	279.867	14.178
Paraná	101.790	4.622	24.071	30.881	28.092	29.187	10.609	30.391	259.643	12.632
Tala	69.927	3.654	23.768	22.887	22.749	14.243	6.035	20.107	183.370	13.188
Uruguay	110.794	6.608	48.200	38.679	33.597	24.823	8.350	30.109	301.160	17.277
Victoria	37.615	2.223	36.824	11.911	10.986	9.974	2.528	14.163	126.224	6.510
Villaguay	196.327	10.681	41.579	61.087	60.301	32.543	21.717	52.107	476.342	20.534
San Salvador	39.136	1.761	7.382	13.333	12.826	4.825	2.934	9.243	91.440	4.717
Total	1.806.322	97.340	555.237	567.514	546.300	347.845	174.717	482.675	4.577.950	229.884

Fuente: Centro de Cómputos - Area de Inf. Técnica -FUCOFA. Primer Período 2003, stock resultante de fin de Campaña.

Existencias Ganaderas Provincia de La Pampa								
Departamento	Toros	Vacas	Novillos	Vaquillonas	Novillitos	Terberos	Terteras	Total
Atreuco	3.652	71.184	43.141	36.208	34.592	26.950	25.612	241.339
Caleu Caleu	4.791	82.302	16.014	20.225	8.076	28.294	28.883	188.565
Capital	2.886	44.433	24.585	21.123	21.597	18.526	17.971	151.121
Catriló	2.884	55.691	49.622	29.234	32.520	30.528	23.003	223.482
Conelo	5.424	94.131	55.178	31.391	40.376	37.101	36.038	299.639
Curacó	1.331	27.488	1.605	4.962	2.083	7.166	6.814	51.449
Chalileo	1.967	37.797	4.464	6.773	655	7.037	7.567	66.260
Chapaleufú	1.957	46.051	75.572	27.626	39.533	14.214	13.889	218.842
Chicalcó	1.684	30.256	398	6.265	1.984	7.144	7.393	55.124
Guatraché	3.482	64.015	18.512	20.754	14.547	23.480	23.741	168.531
Hucal	5.761	104.443	10.678	24.436	17.640	36.774	34.366	234.098
L. Calel	6.502	115.232	8.303	16.234	7.011	31.924	29.551	216.757
L. Mahuida	1.102	30.472	951	4.595	756	8.643	8.417	54.936
Loventué	6.463	110.064	6.465	25.100	9.680	31.038	30.880	219.690
Maracó	2.168	37.215	92.159	29.173	46.043	11.326	10.666	228.750
Puelén	744	14.972	375	2.104	552	3.456	3.210	25.413
Quemú Quemú	3.158	46.991	64.255	22.437	43.937	23.603	16.601	220.982
Rancul	5.882	96.117	69.099	42.186	58.062	22.969	23.983	318.298
Realicó	2.809	59.148	59.224	22.298	53.315	19.075	20.386	236.255
Toay	5.430	106.922	17.128	29.030	13.382	39.379	38.903	250.174
Trenel	2.102	32.579	42.536	16.345	44.845	12.694	9.004	160.105
Utracán	10.431	176.402	15.649	43.444	11.946	58.523	56.553	372.948
Totales	82.610	1.483.905	675.913	483.943	503.112	498.864	473.411	4.202.758

Fuente: 1ª Campaña de vacunación contra la aftosa 2003.

Existencias Ganaderas Provincia de San Luis									
Centro Ganadero	Vacas	Toros	Novillos	Novillitos	Vaquillonas	Ternereros	Bovinos Vacunados	Bovinos S/vacunar	Stock Bovinos
Villa Mercedes	119.900	7.266	24.476	30.609	46.083	86.128	314.462	0	314.462
Justo Daract-Pau	20.244	1.068	8.779	6.165	8.258	18.006	62.520	120	62.640
Las Caldenadas	22.473	1.262	9.739	7.633	11.857	18.589	71.553	0	71.553
Buena Esperanza	83.576	5.122	22.575	18.043	36.181	63.736	229.233	3.000	232.233
Nueva Galia	41.398	2.210	8.678	9.683	9.854	36.128	107.951	0	107.951
Unión	89.855	5.491	4.099	10.055	28.029	71.193	208.722	2.000	210.722
Arizona	64.409	2.827	6.628	20.561	16.511	42.737	153.673	119	153.792
Capital Oeste	26.329	1.634	1.064	1.578	8.456	15.015	54.076	3.500	57.576
Alto Blanco	24.652	1.562	5.986	4.112	9.654	11.926	57.892	3.000	60.892
La Petra	19.670	1.303	2.512	3.961	6.886	8.752	43.084	1.916	45.000
Camperos Unidos	18.363	1.378	349	402	5.965	10.866	37.323	1.500	38.823
Concarán	14.757	792	4.641	524	5.743	7.996	34.453	129	34.582
Tilisarao	19.909	1.104	768	4.188	4.627	11.325	41.921	300	42.221
Naschel	21.472	977	2.928	6.344	6.832	10.248	48.801	105	48.906
La Punilla	19.356	990	1.702	4.218	5.259	11.868	43.393	0	43.393
San Martín	21.488	1.121	655	1.177	5.958	10.066	40.465	220	40.685
Pampa y Sierra	33.624	1.918	3.774	3.907	9.225	19.521	71.969	170	72.139
Santa Rosa	14.395	766	1.724	754	4.550	6.473	28.662	0	28.662
Ayacucho	34.933	2.418	2.654	1.080	7.754	9.519	58.358	3.000	61.358
Totales	710.803	41.209	113.731	134.994	237.682	470.092	1.708.511	19.079	1.727.590

Fuente: SENASA San Luis. Plan de Vacunación contra la Aftosa Año 2002 y nuevo Stock 2003.

Existencias Ganaderas Provincia del Chaco										
Departamentos	Vacas	Toros	Novillos	Novillitos	Temeros	Temeras	Vaquill.	Total		
AmriarteBrown	15270	2314	3506	3865	3966	3898	6538	39.377		
Barrjo	48801	2947	10541	8006	13711	12264	22171	118.441		
ComandanteFernandez	15233	747	2100	4221	4114	3984	6809	37.208		
Oraturo	8108	411	3832	1893	2255	1803	4368	22.670		
12deOebre	22672	4201	4278	4581	6117	5408	4746	52.003		
SantaMaríaOro	34505	1441	4925	8415	10403	9775	13558	83.022		
GalBeyano	10963	497	2381	3429	3150	3051	3400	26.871		
GalDoran	27327	1513	5657	4338	7787	7055	13249	66.946		
GalGijmes	36462	2532	8997	10944	9059	8310	15743	92.047		
Independencia	9239	552	3876	6922	3332	3216	5192	32.329		
Libertad	17912	900	2215	3939	3941	4392	8493	41.792		
SanMarín	145183	10514	15081	32084	43246	36541	62620	345.219		
Mturi	26829	1423	2674	3852	8298	5110	7330	55.516		
Fortra	89669	4506	10141	10626	27314	26178	30105	198.539		
9deJulio	9579	480	2483	1897	2998	2619	3030	23.086		
GalO'Higgins	19882	1201	2338	4025	6013	5843	7635	46.917		
Peda.delaPlaza	31.719	1.782	7997	6500	8860	8425	11.148	76.431		
1ºdeMayo	23241	1231	3272	3297	6458	5960	10941	54.400		
Quilipi	30630	1442	4034	4708	8660	7916	9715	67.105		
SanFernando	64012	4209	8857	12900	13406	17615	18135	139.134		
SanLorenzo	53.729	2.563	3.365	5.570	12.827	15.732	17.881	111.667		
SargentoCabral	15374	1212	4176	2368	5014	4279	6039	38.482		
Epurega	106800	6407	39698	26420	32944	29012	39209	280.490		
25deMayo	51.790	4614	11272	8000	15743	13657	14835	119.911		
2deAbril	10171	562	2840	2306	2989	2747	2680	24.295		
9deJulio-SantaFe	1.462	54	240	1008	529	422	98	4.683		
Vera-SantaFe	4809	288	1.497	1.084	1.214	1.206	1.470	11.568		
Total Categorías	931.351	60.543	172.273	187.168	264.388	246.418	348.028	2.210.149		

Nota: No están incluidas unas 150 mil cabezas ubicadas en los departamentos Güemes y Brown, que se encuadran en el Plan Especial de Vacunación del Impenetrable.

Fuente: Subsecretaría de Ganadería del Chaco.

Existencias Ganaderas Provincia de Formosa										
Bovinos Inoculados	Cabezas	Bermejo	Formosa	Laishi	Matacos	Patiño	Pilagá	Pilcomayo	Pirané	Ramón
Toros	40.350	2.219	5.153	5.140	542	10.242	2.996	4.577	8.049	1.432
Vacas	673.156	49.810	100.985	72.952	9.216	173.898	46.080	70.372	140.192	9.651
Terberos	151.545	14.602	23.945	14.504	2.837	38.891	8.857	17.053	28.823	2.033
Terberos	139.861	13.265	23.226	14.183	2.877	36.820	7.333	14.850	25.278	2.029
Novillitos	137.548	8.723	14.206	15.687	1.747	38.884	12.244	11.411	33.103	1.543
Vaquillonas	272.829	16.822	45.343	30.796	3.230	62.042	23.685	27.975	60.010	2.926
Novillos	117.737	8.626	34.433	10.771	2.293	24.733	5.368	8.252	21.662	1.599
Total Bov. Inoculados	1.533.026	114.067	247.291	164.033	22.742	385.510	106.563	154.490	317.117	21.213

Fuente: Dirección de Ganadería de Formosa. Datos de cierre de Campaña de SENASA y Entes Sanitarios.

FAENA

A partir de 1997, con la creación del ONCCA, los registros de faena en la Argentina mejoran notablemente, al incorporar ese organismo a las estadísticas un gran número de mataderos provinciales y municipales que antes escapaban al control y al registro oficial. Con el paso de los años, el ONCCA incrementó el número de mataderos y pequeños frigoríficos bajo control, por lo que hoy tenemos datos de faena mucho más completos y precisos que a mediados de la década pasada, cuando la evasión fiscal en el negocio de ganados y carnes llegó a ser del 25-30%. En 1997, el ONCCA fiscalizaba la matanza de unas 320 plantas de faena (SENASA + mataderos provinciales). Hoy se controlan en total unos 425 establecimientos de faena de bovinos, de los cuales unos 60 están cerrados temporaria o definitivamente.

La faena de ganado vacuno en la Argentina se conforma con tres sectores claramente identificados.

1. SENASA.

La faena realizada en establecimientos con inspección y control oficial de SENASA. Incluye a toda la industria exportadora y una proporción muy alta de los establecimientos faenadores de alguna importancia dedicados al consumo. Hoy los frigoríficos con inspección de SENASA son unos 160 establecimientos, habiendo oscilado en un pasado reciente entre 140 y 170 frigoríficos, habida cuenta que continuamente se registran cierres y aperturas de plantas frigoríficas. Es rara la edificación de plantas nuevas: la mayoría son plantas que han cerrado hace tiempo, cambian de dueño y vuelven a abrir. La construcción de nuevas plantas es ya un hecho esporádico en la Argentina. Todo frigorífico que trasciende comercialmente los límites provinciales, o que quiere exportar o abastecer supermercados, debe tener "Tráfico Federal" y la inspección de SENASA. Son muy pocos los establecimientos de alguna importancia que no tienen SENASA.

Hoy la faena de los establecimientos con inspección de SENASA totalizan entre 750 y 800 mil cabezas mensuales, considerándose que comprende el 75-80% de la faena total del país (incluida la faena en negro).

2. Mataderos Provinciales y Municipales.

La faena realizada en unos 220 mataderos del interior del país, la mayor parte de los cuales mata entre 500 y 2000 cabezas por mes. La mayoría son municipales o provinciales y abastecen a ciudades medianas y pequeñas del interior. A partir de 1997 el ONCCA comenzó a publicar los registros de faena de estos establecimientos; con el paso de los años, este organismo de control ha ido incrementando el número de mataderos fiscalizados, hasta llegar al día de hoy en que disponen de registros de faena mensuales de unos 220 establecimientos. La faena de estos 220 establecimientos fiscalizados por el ONCCA suma unas 180 a 190 mil cabezas por mes; o sea, un 16-18% del total del país (incluyendo la faena en negro).

Por su dispersión geográfica, y por los intereses políticos y económicos locales que frecuentemente involucran los mataderos provinciales y municipales, son a menudo difíciles de vigilar y fiscalizar.

La faena que se realiza en estos 220 mataderos es en general más estable que la realizada en los frigoríficos con inspección de SENASA; esta última incluye a medio centenar de frigoríficos exportadores que suelen tener fuertes oscilaciones en la matanza. Los mataderos fiscalizados por el ONCCA se dedican como queda dicho a abastecer a pequeñas y medianas ciudades del interior, cuyo consumo es estable.

Debe observarse que la faena que inspecciona el SENASA, sumada a los mataderos provinciales o municipales que fiscaliza el ONCCA, abarca el 88-90% de la faena total del país (incluida la faena en negro). Los registros de esta faena registrada (SENASA + Mataderos provinciales y municipales) los publica el ONCCA mensualmente a las pocas semanas de cerrar el mes.

Debe destacarse que el ONCCA (Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario) fiscaliza no sólo los 220 mataderos aludidos, sino también las 170 plantas inspeccionadas con SENASA, o sea, fiscaliza **todos** los frigoríficos y mataderos del país, cualquiera sea su habilitación.

3. La faena en negro o no registrada.

El cálculo de la faena o en negro o no registrada, es extremadamente difícil. Para estos últimos dos años la calculamos como el equivalente al 10% de la faena registrada por el ONCCA (SENASA + Mataderos provinciales y municipales).

La faena en negro o no registrada se realiza en:

Muchos establecimientos frigoríficos con habilitación oficial del interior del país, que no declaran toda la faena que realizan, o no declaran todos los kilos de carne resultante de la faena. En muchas inspecciones oficiales se comprueba que se han matado ese mismo día de la visita o en días anteriores animales cuya faena no ha sido declarada a las autoridades. Esta faena no declarada se estaría dando también en forma incipiente en una decena de mataderos municipales cercanos a Buenos Aires, a cuyo mercado está ingresando desde mediados del 2002 carne en gancho a precios que se ubican muy por debajo de los valores de mercado.

La que realizan los carniceros en quintas y campos de pueblos pequeños y medianos del interior del país. Buena parte de las carnicerías de los pueblos del interior se abastecen con carne que viene faenada en el campo, y cuyas reses el carnicero alterna en su comercio con otras medias reses compradas legalmente provenientes de frigoríficos habilitados.

La faena que se realiza para el “freezer” en gran parte de los pueblos de la zona pampeana. Un particular compra a un productor un animal, y un trabajador especializado concurre al campo, mata de un tiro el animal o lo noquea, lo faena, lo levanta con una polea y un trípode, lo cuerea y despanza, lo carga en una camioneta, y lo transporta al pueblo, donde en una sala o en un garage especialmente preparado, desposta el animal. Luego envasa los cortes o grandes trozos al vacío, los que lleva al domicilio del comprador del animal.

La faena que se realiza en estancia “in situ”, para el consumo del personal. Con la desaparición de las majadas ovinas para consumo, muchos establecimientos agropecuarios con mucho personal han vuelto a faenar para el consumo propio. La generalización del uso del freezer en los últimos años, ha facilitado esta operatoria.

La faena en pequeños pueblos del interior, muy alejados de cualquier frigorífico habilitado, que desde siempre matan el ganado de consumo local bajo un árbol o en un galpón convertido en precario colgadero. Hay muchos pueblos, en el NOA y en la Patagonia, cuyo acceso por malos caminos o por razones climáticas (crecientes, nieve) es muy difícil en gran parte del año, y que matan el ganado para consumo local de esta forma.

Para llegar a un dato confiable de faena total, es clave un cálculo -lo más preciso posible- de la faena no registrada o en “negro”.

Existe entre los operadores del mercado de la carne dos hipótesis: una, que la faena en negro es de un 10%; otra hipótesis dice que el negro ha aumentado en los últimos meses y que llega hoy al 15%.

Veamos lo que se puede argumentar a favor de una u otra posición.

Los que sostienen que la faena en negro es equivalente al 15% de la faena registrada, se basan en la gran cantidad de carne que se detecta hoy en carnicerías, que no tienen sello oficial alguno, ni se puede explicar su origen. Según esta posición, han proliferado en los últimos meses operadores que trabajan en negro íntegramente, sin pagar ningún tipo de tasa o impuesto, en muchos casos tienen antecedentes delictivos o son operadores protegidos por algún poder político o policial. También se ha difundido la faena y comercialización en negro, pese a la reducción del IVA al 10,5%, porque en el mercado mayorista de la carne, especialmente en las orillas del Gran Buenos Aires, se está poniendo un fuerte énfasis en el precio de la carne. El mercado, con la crisis económica, se ha vuelto tan competitivo que tienta a muchos operadores a faenar totalmente en negro, para evitar tasas e impuestos. Hoy, con una reducción muy fuerte en los márgenes de comercialización de la carne, el 10,5% del IVA puede resultar un margen tentador para evadir. Algunos especialistas en tributación, concedores del mercado ganadero, y comparándolo con otros mercados de productos agropecuarios, piensan que la faena **no registrada** no puede ser menor al 15%, dadas las dificultades que tendría el ONCCA para controlar un negocio que se desarrolla en toda la extensión geográfica del país, y dados los limitados recursos económicos con que cuenta ese organismo. Según esta hipótesis, el ONCCA no tiene ni el personal ni los recursos

para fiscalizar la operatoria de 400 frigoríficos. Los evasores conocen esa debilidad y a menudo se detecta que están en sobreaviso cuando las plantas son inspeccionadas.

Considerando el auge del abigeato, la extrema competencia que se ve en el mercado de la carne, los muchos operadores con antecedentes penales que siguen hoy en el negocio de la carne, las faenas de carniceros o para el freezer, y las dificultades que se presentan para supervisar un negocio tan grande y con un producto (la carne) tan líquido y tan fácilmente comercializable, los sostenedores de esta posición creen que la faena en negro hoy no puede ser inferior al 15% de la faena total.

Los que piensan que la faena **no registrada** no supera el 10% del total, recuerdan que la faena en negro a “escala industrial” está hoy fuertemente acotada, y si bien sus principales actores en el pasado siguen hoy operando en la industria, su acción evasora está fuertemente limitada. La faena en negro, fuera de un frigorífico, hace que el cuero y las achuras resultantes tengan un valor muy inferior al que obtiene faenando en un frigorífico habilitado (\$130-\$150 por animal), donde se aprovechan todos los subproductos.

Con la crisis y la fuerte valorización de la hacienda, ha caído la faena en estancia y la faena para freezer; ambos tipos de faena están lejos de los niveles de tres o cuatro años atrás.

Un argumento muy fuerte de los que sostienen que la faena en negro no pasa del 10% es el hecho que desde el episodio de la aftosa (2000) se han intensificado los controles del SENASA, del ONCCA, de las autoridades provinciales y policías camineras. Hoy es mucho más difícil que en la década del '90, y que antes del episodio de la aftosa (agosto del 2000), transportar hacienda o carnes sin la documentación adecuada a través de una o de varias provincias. Se puede hacer ocasionalmente, pero no se lo puede ya hacer sistemáticamente. Hoy, como nunca antes en el pasado, frigoríficos, consignatarios, productores y sociedades rurales denuncian rápidamente la aparición de un operador sospechoso al ONCCA, organismo en el cual se confía.

A raíz del problema del abigeato y de la lucha contra la aftosa, todas las instituciones relacionadas con el negocio de la carne están mucho más alertas y más dispuestas a la denuncia que antes.

Muchos piensan que si hubiese una faena del 15% en negro, la cantidad de cueros resultantes (casi dos millones de piezas) ya habría sido detectado por el sector curtidor, que está fuertemente concentrado, y que está limitado seriamente en su expansión por la falta de cueros; los operadores de la industria curtidora ya habrían contabilizado semejante volumen de cueros fuera de las playas de faena conocidas.

Cálculo de faena no registrada de ganado vacuno		
Distritos	Consumo de carne proveniente de faena no registrada (1)	Equivalente en cabezas (2)
Salta, Tucumán, Jujuy, Chaco, Santiago, Misiones, Formosa, La Rioja, Catamarca	25%	559.000
GBA, Cuyo, Patagonia	5%	236.000
Resto Bs. As., E. Ríos	15%	276.000
Santa Fe, La Pampa	5%	49.000
Córdoba	20%	179.000
Total		1.299.000

(1) Consumo proveniente de animales cuya faena no se registra (incluye la faena en negro, el abigeato, etc.)

(2) Calculando un peso medio de 215 kg. por animal.
- Este método para calcular la faena en negro, parte

de informantes calificados, que en cada zona o provincia estimaron qué porcentaje del consumo se abastece con carne proveniente de faenas en negro. El resultado final equivale al 11% de la faena registrada (ONCCA).

Otro método para calcular la faena en negro, es calcular como tal la diferencia entre la productividad natural del rodeo (tasa de extracción de equilibrio), y la faena registrada, ponderando al mismo tiempo los cambios en el stock ganadero. De acuerdo a este método, la faena en negro de los últimos dos años se ubicaría entre los 2 y los 2,5 millones de cabezas. La falta de confiabilidad de los datos de stock derivados de la vacunación, y los que reflejan las Encuestas y Censos impide hoy calcular la faena en negro mediante este método.

Abigeato

Una parte muy importante de la faena en negro se origina en el abigeato, fenómeno que ha crecido sustancialmente en los últimos años. La ocurrencia de este delito se agudiza en los alrededores de las ciudades de 50 a 100 mil habitantes del interior del país, donde el producto del robo puede ser comercializado con mayor impunidad. En la mayoría de los casos, hay un entregador dentro del mismo campo -o un vecino- que facilita la tarea de los ladrones, que en muchos casos son pequeños grupos de desocupados o son delincuentes con antecedentes por delitos menores. Se usan a menudo, para robar, menores de edad. La carne resultante se vende a un carnicero -que sabe lo que compra- o puerta a puerta en los domicilios, a menudo con el encargo previo de un cuarto o corte.

Para enfrentar con éxito este delito, se considera que es imprescindible que actúen coordina-

damente el intendente, el comisario local y los productores (Sociedad Rural). Además, ha resultado muy provechoso aunar y coordinar la acción de las diferentes policías: Cuatrismo, DDI y Policía vial. En el Uruguay la acción combinada de varios organismos oficiales al mismo tiempo, ha demostrado tener éxito en la lucha con este flagelo.

El abigeato ha sido calculado en varios partidos de la provincia de Buenos Aires (Tandil, Balcarce, Cañuelas, Junín, Olavarría, Benito Juárez), considerándose que oscila entre las 500 y las 1000 cabezas robadas por año en esos distritos. Esta estimación incluye los robos no denunciados, que se calculan que son otro tanto que los denunciados a la policía. Para que haya denuncia, debe haber confianza del productor en la policía local. Las autoridades locales, a menudo, no tienen suficientes instrumentos legales para combatir este delito, y los delincuentes, aún en el caso que se los encuentre "infraganti", o con la carne robada o que se pruebe su participación en el delito, son liberados en pocas horas, debido a la tipificación del delito. En buena parte de los casos, la policía ni siquiera deja registrado judicialmente el incidente. Se considera vital para la lucha contra el abigeato que las autoridades locales dispongan de la facultad de proceder a allanar los locales o domicilios donde se sospecha está la carne robada.

A nivel nacional, calculamos que se roban y se faenan en negro unas 70 a 90 mil cabezas anuales provenientes del abigeato.

Estacionalidad de la faena de ganado vacuno. (Enero-Diciembre = 100)								
			Faena SENASA (1996-2002)					
	Faena SENASA (Cab tot.'85-'02)	Faena ONCCA ('98-'02)	Nov.	Ntos.	Vacas	Vaq.	Tern.	Toros
Ene.	98,5	100,7	100,8	99,5	104,6	87,5	98,6	98,2
Feb.	92,7	95,9	94,0	97,0	92,2	101,9	91,2	91,7
Mar.	102,6	104,7	99,0	108,0	99,2	90,6	111,2	93,6
Abr.	100,5	97,2	92,3	102,1	103,7	95,8	116,7	91,8
May.	103,4	101,6	94,0	104,5	114,3	95,5	117,2	101,0
Jun.	101,3	100,1	91,6	99,0	113,6	88,3	104,0	101,0
Jul.	108,6	100,5	96,3	103,1	113,9	92,9	100,5	102,8
Ago.	98,8	98,5	104,1	96,4	98,9	89,4	94,5	99,2
Sep.	94,9	95,6	106,8	93,2	89,2	90,9	92,7	100,0
Oct.	99,5	100,3	112,6	95,8	87,9	105,8	94,9	109,4
Nov.	98,7	102,0	105,7	94,6	89,5	112,0	87,4	106,6
Dic.	100,6	103,0	102,4	106,9	92,6	122,0	92,0	104,7

FAENA BOVINA AÑO 2002 - ONCCA

Establecimientos	Totales	Localidad
Gran Buenos Aires		
Frig. Reg. Bovinos del Sur S.A.	87.481	Loma Hermosa
Amancay S.A.I.C.A.F.I.	151.009	Pilar
Runfo S.A.	15.037	Virrey del Pino
Frig. Regional Bovinos del Sur S.A.	0	Campo de Mayo
Agroindustrias Quilmes S.A.	88.424	Bernal Oeste
Frimca S.A.	155.129	Bancalari
Ecocarnes S.A.	220.054	San Fernando
Consignaciones Rurales S.A.	137.179	Berazategui
Frig. Gorina S.A.I.C.	260.377	Gorina
La Ganadera Nueva Escocia S.A.	154.522	Luis Guillón
Frig. Gargiullo S.A.	96.141	Florencio Varela
CÓTO Centro Integral de Comercialización S.A.	212.714	González Catán
Ganadera San Roque S.A.	112.367	Morón
Feliciano Pazos S.A.	102.130	González Catán
Látigo S.A.	69.658	Florencio Varela
Frig. Máximo Paz S.A.	101.329	Máximo Paz
Frig. La Cabaña S.A.	91.758	Lomas de Zamora
Frig. Penta S.A.	221.539	Bernal
Estab. Faraón SACIFIA	97.759	Monte Grande
Frig. Rioplatense SAICIF	247.883	Gral. Pacheco
CEPA S.A. (Alejandro Korn) (B)	988	Alejandro Korn
Subpga S.A.	127.647	Berazategui
Sol de Brasa S.A.	36.436	Virrey del Pino
Frig. Yaguané S.A.	153.127	González Catán
Cía Elaborado de Prod. Alimenticios S.A.	95.908	Pontevedra
Frigolar S.A.	158.932	Abasto
Mat. y Frig. Federal	132.870	Quilmes Oeste
Frig. y Mat. Pontevedra S.A.	56.381	Pontevedra
Deltacar S.A.	169.919	Gral. Rodríguez
Feliciano Pazos S.A.	12.497	Francisco Berra
Finexcor S.A.	213.429	Bernal Oeste
Frig. Regional Gral. Las Heras S.A.	211.112	Gral. Las Heras
Mat. y Frig. Merlo S.A.	127.735	A. Ferrari
Jorge Luis Tolosa S.A.	104.309	Gral. Las Heras
Frimsa S.A.	87.190	Escobar
Total	4.310.970	
Resto Prov. de Buenos Aires		
Frig. El Ranquelino S.R.L.	64.400	Luján
SABA Agrop. S.A.	312	Santa Teresita
Exportazul S.A.	893	Azul
Lawacaloc S.A.	0	Bahía Blanca
Translink S.A.	0	Gral. Cerri
Videgard S.A.	8.526	25 de Mayo
Frigocentro S.A.	63.009	Bolívar
Carnicerías Int. de Saladillo SACIAFI	11.317	Saladillo
Sociedad Comercializadora de Carnes S.A.	61.778	9 de Julio
Neoplam S.A.	89.160	Olivera
Frig. Paloni S.A.	17.917	Bahía Blanca
F. V. y Asoc. S.R.L.	0	Tres Lomas
Arre-Beef S.A.	63.727	Salto
Frig. Reg. San Antonio de Areco S.A.	37.107	San Antonio de Areco
Sadowa S.A.	53.604	Mar del Plata
Frig. Villa Olga S.A.	52.714	Bahía Blanca
Viñuela y Cía S.C.A.	37.553	Bahía Blanca
Mar-Yí S.A.	98.262	Vivoratá
Frig. Anselmo S.A.	14.454	Tres Arroyos
Frig. Panamericana S.A.	110.595	Escobar
Frig. y Mat. Chivilcoy S.A.	77.117	Chivilcoy
Frig. y Mat. El Rodeo S.R.L.	6.383	Tres Arroyos
Centro de Prop. de Carni. B. Juárez	11.078	Benito Juárez
Arre-Beef S.A.	122.840	Pérez Millán
Centro de Carn. y Mat. de Azul	9.551	Azul
Balanceados Ayacucho S.R.L.	28.507	Ayacucho
Frig. Pehuajense S.A.	20.366	Pehuajó
Frig. Navarro S.A.	69.878	Navarro
Paca Muru S.R.L.	28.305	Balcarce
La Niña S.A.	25.706	Bragado
Mirasur S.A.	27.679	Tandil
Marilao S.A.	25.334	Coronel Suárez
Frig. del Oeste S.A.	18.526	Alberti
Frig. Sur S.A.	43.946	Junín
Frig. Junín S.A.	48.843	Junín
Frig. Lincoln S.R.L.	46.641	Lincoln
Ganadera Maraco S.A.	9.497	Mar del Plata
Agroganadera González Chaves S.A.	483	Adolfo G. Chaves
Soc. Coop. Carn. PICC Ltda. Olavarría	14.464	Olavarría

Faenadora Carhué S.A.	8.787	Carhué
Austral S.A.	15.334	Gral. Madariaga
Pampa Oeste S.A.	1.154	Pellegrini
Coop. de Trabajo Obrera (1° de Diciembre) Ltda.	5.486	Necochea
Coop. de Carniceros y Matarifes de Tornquist Ltda.	789	Tornquist
Frig. Lobos S.A.	56.721	Lobos
Herma S.A.	10.286	Salto
Centro Prop. de Carnicerías de San Cayetano S.A.	1.553	San Cayetano
Derole S.A.	622	Daireaux
Faenadores Florenses S.A.	8.599	Las Flores
Frig. Allier S.R.L.	1.385	Laprida
Frig. El Charque S.A.	4.379	Carlos Tejedor
Carnes Santa María S.A.	3.574	Maipú
Frig. Roque Pérez S.R.L.	717	Roque Pérez
Frisar S.A.	30.073	Cap. Sarmiento
Frig. Sur S.C.	12.550	Médanos
Ind. Carsigom S.A.	19.194	San Nicolás
Anahuac S.R.L.	1.342	Puán
Mat. Frig. Gral. Lavalle S.A.	0	San Clemente
Mat. Frig. Cacharí S.A.	0	Cacharí
Woolcap S.A.	28.707	Castelli
Bovati S.R.L. Matarife Abastecedor	0	Juan N. Fernández
Frig. Verónica S.R.L.	29.281	Verónica
Freecow S.A.	46.094	Miramar
Frig. La Colorada S.A.	46.508	Gral. Belgrano
Sociecar S.A.	9.815	Gral. Las Heras
Viafer S.R.L.	1.489	Tandil
Supermercado Pueblo S.A.	700	Villa Ruiz
Ferías del Pilar S.A.	19.242	San Andrés de Giles
Arana Raúl Alberto	4.111	Pigüé
Hendersur S.A.	3.049	Henderson
Mat. y Frig. Santa Rita S.R.L.	4.326	Lobería
Frig. El Araucano S.R.L.	12.691	Rojas
Mat. y Frig. El Mercedino S.A.	81.399	Mercedes
Remorini Raúl Alberto	28.373	Arana
Coop. Trans. y Comer. Gan. de Gral. Lamadrid Ltda.	4.130	Gral. Lamadrid
Carnes Trenque Lauquen S.A.	10.540	Trenque Lauquen
Graciélita S.R.L.	8.539	Carmen de Areco
Supercarnes S.A.	15.291	Coronel Pringles
Producamp S.A.	13.390	Pehuajó
Da Graca Juan Manuel	26.270	Mariano Acosta
Vagra S.R.L.	510	Gral. Arenales
Chapaleofú S.A.	5.010	Rauch
Lombardo Genrao Manuel	3.463	Gdor. Ugarte
N y Gv. S.R.L.	1.996	Ramallo
Frigosol S.R.L.	9.015	25 de Mayo
Frigosur S.A.	12.662	Gral. Lavalle
Frig. Agrop. El Socavón 9 de Julio S.A.	1.022	9 de Julio
Frig. Nuevo Colón S.A.	1.176	Colón
Mc. Food S.A.	66.685	Cañuelas
Frío Casares S.A.	9.285	Carlos Casares
Establecimiento Faenador Dudignac S.R.L.	3.722	Dudignac
Cabañas Al Sur S.A.	7.409	Manuel J. Cobo
Carnes El Puesto S.R.L.	743	30 de Agosto
Cenoz Osvaldo Enrique	80	Gral. San Martín
Total	2.119.740	
Prov. de Santa Fe		
Mattievich S.A.	63.361	Gral. San Martín
Frig. Arroyo Seco S.A.	100.083	Arroyo Seco
Fricop S.A.	86.814	Rosario
Sodecar S.A.	24.049	Rafaela
Armando Hnos. S.A.	16.668	Tostado
Frig. Reg. Ind. Alim. Reconquista Friar S.A.	123.121	Reconquista
Argentine Breeders & Packers S.A.	164.256	Hughes
Muni. de Cañada de Gómez	5.110	Cañada de Gómez
Rafaela Alimentos S.A.	2.459	Rafaela
Simcort S.A.	22.006	Carcarañá
Subproduct. Gan. Rosario S.A. (SUGAROSA)	84.566	Villa Gdor. Galvez
Swift Armour S.A. Argentina	324.045	Villa Gdor. Galvez
Coop. Gan. Ltda. Manuel Gregoret	14.524	Gdor. Crespo
Quickfood S.A. (Frig. San Jorge)	145.901	San Jorge
Ind. Frig. Recreo S.A. y C.	78.718	Recrero
Coop. de Trabajo de Santa Isabel Ltda.	0	Santa Isabel
Rafaela Alimentos S.A.	55.095	Casilda
Frig. Litoral Argentino S.A.	72.424	Villa Gdor. Galvez
Establecimiento Don Esteban S.R.L.	0	Totoras
Frig. Paladini S.A.	29.359	Villa Gdor. Galvez
Mattievich S.A.	0	Rosario
Distribuidora Regional SACIFIA	2.599	Esperanza
Natural Meat S.A.	23.137	Venado Tuerto
La Pellegrinense S.A.	26.671	Carlos Pellegrini

Frig. San Cayetano S.R.L.	10.087	Calchaquí'
Mat. Frig. Don Raúl S.C.	35.751	Vera
Mafrisán S.R.L.	43.512	San Cristóbal
Frig. Marú S.A.	37.859	Rufino
Consignaciones Rurales Santa Fe Sur S.A.	52.952	Casilda
Vicentín Faenas S.R.L.	42.975	Villa Ocampo
Comuna de Helvecia	3.785	Helvecia
Carnes Carcaraña S.R.L.	9.662	Carcaraña
Santa Inés Meat S.R.L.	12.793	Galvez
Mat. Frig. Unión S.A.	48.858	Villa Trinidad
Mat. Frig. San Justo S.A.	31.964	San Justo
Cía. Elab. de Prod. Alimenticios S.A.	79.925	Venado Tuerto
Alfieri Héctor Omar	1.763	Teodelina
Finlar S.A.	135.745	Andino
Comuna de Bouquet	456	Bouquet
Total	2.013.053	
Prov. de Córdoba		
Mat. y Frig. Arroyito S.A.	34.546	Arroyito
La Superior S.A.	50.222	Villa Allende
Col-Car S.A.	67.363	Colonia Caroya
Estancias del Sur S.A.	88.617	Unquillo
Frig. Novará S.A.	79.798	Toledo
Bustos y Beltrán S.A.	81.563	Juárez Celman
Frig. Gral. Deheza S.A.	29.853	Gral. Deheza
Frig. Tinnacher S.A.	60.131	Mi Granja
Oroná Jesús A.	23.491	Santa María
Carnes Huinca S.A.	115.252	Huinca Renancó
Frig. San Francisco S.A.	35.440	San Justo
La Piamontesa de Averaldo Giacosa y Cía S.A.	20.635	Brinkmann
Frig. Río Cuarto S.A.	66.207	Río Cuarto
Mat. Frig. La Unión Possense S.A.	3.134	Justiniano Posse
Mat. y Frig. Morteros S.A.	27.024	Morteros
Mat. Frig. San Justo S.R.L.	10.850	San Francisco
Sudeste S.A.	32.069	Bell Ville
Carniceros Asociados Villa del Rosario S.A.	6.227	Villa del Rosario
Frig. Reg. Colonia Tirolesa S.R.L.	45.251	Colonia Tirolesa
Peny Lane S.A.	15.565	Río Cuarto
Mat. y Frig. Las Varillas S.A.	5.907	Las Varillas
Ganaderos de Achira S.A.	561	Achiras
Muni. de Balnearia	1.534	Balnearia
Carignano y Pozzi S.R.L.	5.301	Camilo Aldao
La Taba S.R.L.	1.780	Cruz del Eje
Indal S.A.	7.899	James Craik
Frig. Laboulaye S.R.L.	10.901	Laboulaye
Muni. de Laguna Larga	2.874	Laguna Larga
Becaría Diego Carlos	8.930	Río Tercero
La Cordobesa S.A.	43.393	Alsira Gigena
Mat. y Frig. Regional Villanueva S.A.	16.709	Villanueva
Nicola Néstor José	8.007	Berrotarán
Izurieta Migual	2.152	Buchardo
LA.MA.CE. S.R.L.	2.819	Pozo del Molle
Las Manzanas S.R.L.	5.389	Santa Rosa Río Primero
Cerv. Ganadera S.A.	19.810	La Carlota
Muni. de Villa Huidobro	3.497	Villa Huidobro
Kañera Horacio Aldo	1.678	Sampacho
Total	1.042.379	
Prov. de Entre Ríos		
Distribuidora Regional S.A.C.I.F.I.A.	2.205	Villaguay
Westall Group S.A.	142	Maciel
Coop. de Prov. de Carnes de Paraná Ltda.	49.497	Paraná
Frig. Alberdi S.A.	66.695	Paraná
Frig. Montiel S.R.L.	18.158	Aldea María Luisa
Mat. Frig. Rural S.A.	12.912	Gualeduaychú
S.A. Frig. El Minuán	11.647	Gualeduay
Burna Jorge Omar	1.639	Chajari
Rodríguez Carlos Jesús Ramón	2.783	La Paz
Chevalier Lucio José	1.260	Diamante
C. I. F. A. D. S.R.L.	7.585	Diamante
Concordia Carnes S.A.	16.136	Concordia
Frig. El Brillante S.R.L.	8.169	El Brillante
Grupo Vicar S.A.	8.089	Dto. Tala
H.I.C.A. S.A.	9.211	Nogoyá
Muni. de Bouril	258	Bovril
Muni. de Federal	1.924	Federal
Carnes Galarza S.R.L.	6.182	Gral. Galarza
Parra Cristina Isabel	0	Lucas González
Chas Gregorio Néstor	0	San Salvador
Bonvín Hnos. S.R.L.	4.979	Villa Elisa
Perini Oscar Benedicto	217	Villa del Rosario
Ponzoni Hnos. S.R.L.	6.563	Chajari
La Esperanza S.R.L.	30.953	Gral. Ramírez

Angus S.R.L.	36.998	Paraná
Frig. Carnes de Victoria S.A.	1.841	Victoria
Frig. San José de Feliciano S.A.	9.899	Feliciano
La Mulita S.A.	10.098	Villaguay
Merco-Meat S.A.	19.181	Maria Grande
Emprendimientos Maciá S.A.	2.250	Gdor. Maciá
Parrotta Domingo Carlos	5.538	Paraná
Echeverría Juan Alberto	7.550	Hernandarias
Cabrol Carlos Miguel	2.324	San Benito
Dadín Adillo Oscar	8.208	Colonia Cerrito
Alba Héctor Oscar	482	Caseros
Distribuidora Regional S.A.C.I.F.I.A	1.305	Villa Clara
Ybarrola Héctor Bernardo	374	S. J. de la Frontera
Carnes del Litoral S.A.	21.730	C. del Uruguay
Muni. de Sauce de Luna	136	Sauce de Luna
Michel Mario Oscar	186	V. San Antonio
Caire de Bourlot Marta María	8	Colonia 1° de Mayo
Total	395.312	
Prov. de La Pampa		
Exportaciones Agroindustriales Argentinas S.A.	84.409	Santa Rosa
Pilotti S.A. Empresa Frigorífica	29.513	La Aldea
Frig. Gral. Pico S.A.	32.604	Gral. Pico
Frig. Trenel S.A.	49.354	Trenel
Gil Francisco Nelson	32.074	Toay
Frig. Gral. Acha S.A.	32.269	Gral. Acha
Frig. Uriburu S.R.L.	20.548	Uriburu
Total	280.771	
Prov. de Mendoza		
Huazi Hull S.A.	42.110	Las Heras
Mat. Frig. San Javier S.A.	38.082	Maipú
Mat. Frig. María del Carmen S.A.	55.063	Guaymallén
Frig. Reg. de Vildoza S.A.	53.142	Maipú
Mat. Frig. La Corina S.A.	30.164	San Martín
Fortaleza S.A.	0	Gral. San Martín
Mat. Frig. San Rafael S.A.	21.802	Cañada Seca
Muni. de Malargüe	1.003	Malargüe
Muzaber Víctor José	5.716	Campo Los Andes
Muni. de Tupungato	141	Tupungato
Total	247.223	
Prov. de Tucumán		
Frig. Ind. del Norte S.A.	39.652	El Corte Alderetes
Mat. Frig. Moderno A. Velardez S.A.	25.601	Banda del Río Sali
Frig. Clachaquí S.A.	50.614	Tucumán
Frig. El Manantial S.A.	0	Tucumán
Industrializadora de Carnes Tucumán S.R.L.	4.351	Cruz Alta
Bliman Evelyn	25.556	Lules
Frigo Cárnico S.R.L.	7.631	Aguilares
Arce Asterio	2.041	Juan B. Alberdi
Arlu S.A.	4.965	Lules
Bliman Andrea Gisele	8.548	Santa Bárbara
Establecimientos Josam S.R.L.	17.253	Monteros
Bella Vista Manufacturing S.R.L.	17.302	Bella Vista
Casto Roberto Ramón	0	Los Hornillos
Total	203.514	
Prov. de Chaco		
Coop. de Trabajo y Con. Puerto Vilelas Ltda.	17.350	Vilelas
Coop. P. G. S. R. Villa Angela Ltda.	8.920	Villa Angela
Frig. Las Termas S.R.L.	8.027	Provincia R. Sáenz Peña
Muni. de Campo Largo	1.117	Campo Largo
Muni. de Charadai	407	Charadai
Muni. de Colonia Benítez	1.624	Colonia Benítez
Frig. Machagai S.R.L.	2.423	Machagai
Muni. de Margarita Belén	1.558	Margarita Belén
Muni. de Pampa del Indio	1.110	Pampa del Indio
Fri-Nea S.R.L.	21.180	Pcia. de la Plaza
Muni. de Presidencia Roca	597	Presidencia Roca
Muni. de Puerto Bermejo	619	Puerto Bermejo
Muni. de Santa Sylvina	203	Santa Sylvina
Muni. de Taco Pozo	661	Taco Pozo
Muni. de Villa Berthet	746	Villa Berthet
Dellamea Jorge José	17.565	Resistencia
Frig. Toba S.A.	2.559	Dto. Libertad
Frig. Mercosur	6.864	Charatá
Frig. Quitilipi S.R.L.	11.337	Quitilipi
Galcial S.R.L.	8.468	Gral. J. de San Martín
Coop. de Provi. de Serv. para Matarifes Ltda.	10.369	Pcia. R. Sáenz Peña
Ma-Kor S.R.L.	2.291	Coronel Du Graty
Muni. de La Clotilde	888	La Clotilde
Muni. de Makalle	1.236	Makalle
Muni. de Juan José Castelli	4.548	J. J. Castelli
Agroindustrias El Gauchito S.R.L.	2.893	Las Breñas

Gómez Egidio Oscar	0	Las Palmas
Cáceres Bernardo Agustín	3.688	Gral. San Martín
Muni. de Tres Isletas	2.060	Tres Isletas
Total	141.308	
Prov. de San Luis		
Quickfood S.A. (V. Mercedes)	96.378	Villa Mercedes
Muni. de Juan Llerena	229	Juan Llerena
Ser Beef S.A.	0	San Luis
Frig. Valle del Conlara S.A.	2.528	Concarán
Muni. de Santa Rosa del Conlara	10	S. R. del Conlara
González Nelio Enrique	4.471	Mercedes
Abondio Sergio Arnaldo	756	Justo Daract
Frig. La Punilla S.R.L.	3.494	La Punilla
Acué S.A.	3.753	San Jerónimo
Total	111.619	
Prov. de Río Negro		
Fridevi S.A.F.I.C.	41.865	Viedma
Héctor Gutiérrez S.A.	27.974	Villa Regina
Arroyo Nirihuau S.A.	7.071	S. C. de Bariloche
Coop. de Prod. de Carniceros San Matías Ltda.	495	S. Antonio Oeste
Muni. de Luis Beltrán	17.576	Luis Beltrán
Muni. Ing. Jacobacci	2.517	Ing. Jacobacci
Total	97.498	
Prov. de Salta		
Cía. Ind. Arg. de Carnes S.A.	4.157	Salta
Coop. P.S.F.M.C.C.S.D. Cofain Ltda.	13.725	Salta
Muni. de A. Saravia	41	Apolinario Saravia
Muni. de Cachi	293	Cachi
Muni. de Cafayate	988	Cafayate
Muni. de Campo Quijano	0	Campo Quijano
Muni. de Chicoana	330	Alvear
Muni. de El Galpón	948	El Galpón
Muni. de Gral. Güemes	445	Gral. Güemes
Mat. Municipal de Guachipas	0	Guachipas
Muni. de Joaquín V. Gonzalez	2.047	Joaquín V. González
Muni. de la Caldera	0	La Caldera
Muni. de la Viña	39	La Viña
Muni. de las Lajitas	161	Las Lajitas
Montero Gómez Jorge Antonio	777	Metán
Muni. de Rosario de Lerma	3.159	Rosario de Lerma
Muni. de Tartagal	0	Tartagal
Frig. Bermejo S.A.	49.078	Pichanal
García Mónica Patricia	4.908	R. de la Frontera
Pino Mary Fortunata	3.311	Salta
Total	84.407	
Prov. de Misiones		
Staudt Roque Luis	4.413	Oberá
Frig. Alem S.A.	26.676	Posadas
Frig. San Francisco	19.239	Puerto Rico
Scoccia Héctor Augusto	8.718	Santa Ana
García Juan Luis	1.350	Apóstoles
Coop. Frig. Leandro N. Alem Ltda.	3.101	Leandro N. Alem
Fremar S.R.L.	4.173	Ruiz de Montoya
M. C. Carnes S.R.L.	2.603	Montecarlo
Pinelli Enrique	1.079	Aristóbulo del Valle
HRENUK S.A.	12.927	Apóstoles
Total	84.279	
Prov. de Corrientes		
Tomás Arias S.A.	16.207	Riachuelo
Hinefe S.R.L.	7.233	P. Libres
Muni. de Goya	6.526	Goya
Coop. de Virasoro	3.381	Gdor. Virasoro
Muni. de la Ciudad de Corrientes	13.084	Corrientes
Muni. de Caá Kati	951	Caá Kati
Frig. Río Corrientes S.A.	1.310	Esquina
Matarifes de Mercedes S.A.	3.312	Mercedes
Muni. de Bella Vista	4.412	Bella Vista
Ramírez Julio Salvador	1.553	Empedrado
González Arquímedes Enrique	10.674	Corrientes
Muni. de Monte Caseros	3.483	Monte Caseros
Total	72.126	
Prov. de Formosa		
Frig. Norte S.R.L.	18.233	Formosa
Frig. Pilcomayo S.R.L.	19.338	Clorinda
Udovicich Julio Argentino	3.937	Pirane
Frig. Santa Ana S.R.L.	14.824	Paraje El Togue
Total	56.332	
Prov. de Catamarca		
Muni. de San Fernando del Valle de Catamarca	8.031	S. F. del V. Catamarca
Muni. de Capayán	323	Chumbicha
Muni. de Andalgalá	926	Andalgalá

Muni. de Santa María	1.000	Santa María
Muni. de Tinogasta	424	Tinogasta
Carnes Valle Viejo S.R.L.	3.291	Tres Puentes-V. Viejo
Muni. de la Ciudad de Belén	1.016	Belén
Natilla S.A.	31.689	Catamarca
Total	46.700	
Prov. de San Juan		
Muni. de San Juan	26.134	San Juan
Muni. de Caucete	8.724	Caucete
Total	34.858	
Prov. de Santiago del Estero		
Eliás Juan	1.944	El Zanjón
El Limousine S.R.L.	15.635	La Banda
Muni. de Villa Ojo de Agua	1.877	Villa Ojo de Agua
Muni. de Añatuyá	3.635	Añatuyá
Muni. de Termas de Río Hondo	264	Termas de Río Hondo
Frig. Soledad S.R.L.	4.519	La Banda
Muni. de Pinto	829	Santiago del Estero
Municipalidad de Frías	3.197	Frías
Total	31.900	
Prov. de Chubut		
Distribuidora de Carnes del Sur S.R.L.	7.184	Chubut
Brunt Edward Roger	3.594	Gaiman
Frig. Esquel S.A.	3.555	Esquel
Hermoso Carlos Alberto	2.672	Comodoro Rivadavia
Muni. de El Maitén	362	El Maitén
Peruzotti Hnos. S.R.L.	2.206	Dolavón
Frig. Trelew S.R.L.	5.620	Trelew
Bragoli Gianni	816	Gaiman
La Marcela S.R.L.	255	Comodoro Rivadavia
Peruzotti Eduardo Alcides	1.520	Trelew
Muni. de Gdor. Costa	1.587	Gdor. Costa
Sucesión de Raúl Hermida	0	Río Mayo
Muxtel S.A.	839	Gaiman
Rugenio Miguel Marcos	9	Río Mayo
Comuna Rural Las Plumas	1	Las Plumas
Mondrik Luisa Haydé	382	Sarmiento
Municipalidad de Alto Río Senguer	3	Río Senguer
Muni. de Paso de Indios	0	Paso de Indios
Faisca Rubén Néstor	474	Comodoro Rivadavia
Total	31.079	
Prov. de Neuquén		
Coop. Agrop. Centenario Ltda.	12.096	Centenario
Muni. de Loncopué	608	Loncopué
Corp. de Prod. y Mat. de Neuquén S.A.	15.064	Senillosa
De la Montaña S.A.	776	San Martín de los Andes
Muni. de Aluminé	1.258	Aluminé
Total	29.802	
Prov. de La Rioja		
Muni. de Depto. Felipe Varela	0	Villa Unión
Foresi David Eduardo	9.727	La Rioja
Muni. del Depto. Gral. Belgrano	444	Olta
Muni. depto. Gral Lamadrid	50	Villa Castelli
Muni. del Depto. Gral. Ortíz de Ocampo	1.218	Sta. Rita de Catun
Agropecuaria San Jorge S.A.	141	La Rioja
Muni. del Depto. Chamental	0	Chamental
Muni. del Depto. Gral. San Martín	288	Ulapes
Total	11.868	
Capital Federal		
Vadián	10.697	Capital Federal
Total	10.697	
Prov. de Jujuy		
Mat. Muni. de Abra Pampa	471	Abra Pampa
Muni. de Palpalá	716	Palpalá
Muni. de Monterrico	0	Monterrico
Comisión Muni. de Pampa Blanca	261	Pampa Blanca
Proyajo S.A.	4.275	Perico El Carmen
Muni. de La Quiaca	0	La Quiaca
Total	5.723	
Prov. de Santa Cruz		
Frig. Faimallí S.A.	1.830	Río Gallegos
Muni. de Las Heras	572	Las Heras
Municipalidad Perito Moreno	561	Perito Moreno
Municipalidad Pto. San Julián	5	Pto. San Julián
Frig. Montecarlo S.A.	2.059	Río Gallegos
Muni. de Pico Truncado	481	Pico Truncado
Total	5.508	
Total General (País)	11.457.969	

Faena bovina mensual por provincia. Año 2002

Provincia	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año
Zona Centro	814.658	807.152	828.446	880.112	880.739	917.436	938.363	813.670	789.245	842.731	804.687	844.990	10.162.225
Buenos Aires	517.250	511.794	526.690	557.883	549.825	590.461	591.587	501.338	500.225	539.227	504.069	540.361	6.430.710
Córdoba	94.343	84.643	79.691	88.763	87.948	84.780	96.173	85.152	81.963	87.623	83.328	87.976	1.042.379
Entre Ríos	39.353	37.442	35.268	37.286	35.939	34.067	34.627	28.958	27.585	27.338	26.788	30.661	395.312
La Pampa	23.745	23.876	23.004	24.896	25.427	24.320	26.124	22.159	19.146	19.916	21.601	26.557	280.771
Santa Fe	139.967	149.397	163.793	171.284	181.600	183.808	189.852	176.063	160.326	168.627	168.901	159.435	2.013.053
Zona Noreste	25.063	25.765	25.468	29.022	32.692	32.839	35.303	30.913	27.796	30.007	29.548	29.629	354.045
Chaco	8.499	8.750	8.116	9.946	11.211	10.656	14.835	14.820	13.074	13.797	13.423	14.181	141.308
Corrientes	6.042	6.528	6.540	5.352	5.198	7.078	6.148	6.174	4.820	6.781	6.344	5.121	72.126
Formosa	4.453	4.208	4.438	6.015	7.149	6.936	5.805	3.817	3.387	3.155	3.321	3.648	56.332
Misiones	6.069	6.279	6.374	7.709	9.134	8.169	8.515	6.102	6.515	6.274	6.460	6.679	84.279
Zona Noroeste	32.013	29.034	28.293	35.047	32.004	32.145	33.122	30.072	29.119	30.233	30.868	30.294	372.244
Salta	6.817	6.828	6.692	8.185	7.687	7.312	7.420	6.407	6.632	7.063	6.549	6.815	84.407
Santiago del Estero	1.957	1.904	2.737	3.848	3.724	2.346	2.304	2.721	2.392	2.438	3.034	2.495	31.900
Tucumán	19.402	16.514	14.863	18.505	15.807	17.953	18.313	16.074	16.132	16.160	17.173	16.618	203.514
Jujuy	386	413	301	353	488	416	522	635	384	711	598	516	5.723
Catamarca	3.451	3.375	3.700	4.156	4.298	4.118	4.563	4.235	3.579	3.861	3.514	3.850	46.700
Zona Oeste	25.191	28.842	35.952	37.469	39.376	38.022	41.740	28.833	30.697	35.069	32.331	32.046	405.568
San Juan	2.752	2.626	4.218	3.162	2.769	2.972	3.439	2.308	2.882	2.846	2.735	2.149	34.858
La Rioja	869	815	920	1.031	1.255	1.191	1.245	1.043	840	866	846	947	11.868
Mendoza	20.340	20.799	21.929	22.391	21.454	21.308	22.520	18.921	17.175	19.602	18.800	21.984	247.223
San Luis	1.230	4.602	8.885	10.885	13.898	12.551	14.536	6.561	9.800	11.755	9.950	6.966	111.619
Zona Sur	14.175	13.913	15.501	16.867	16.953	15.432	13.460	10.475	11.251	11.411	11.054	12.855	163.887
Chubut	2.066	1.972	2.175	3.482	3.874	3.785	2.948	2.351	2.358	2.601	1.802	1.665	31.079
Neuquén	307	1.076	2.550	2.918	2.874	2.491	2.555	2.260	2.974	2.919	3.150	3.728	29.802
Río Negro	11.959	10.287	10.328	9.675	9.306	8.219	7.356	5.531	5.776	5.784	5.987	7.290	97.498
Santa Cruz	383	578	448	792	899	937	601	333	143	107	115	172	5.508
Total País	911.640	904.706	933.660	998.517	1.001.764	1.035.874	1.061.988	913.963	888.108	949.451	908.488	949.814	11.457.969

Fuente: ONCCA.

ONCCA: Faena, Peso Medio y Producción de Carne Vacuna (1998-2003)

Faena de Ganado Vacuno (en cabezas)						
	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Enero	981.503	948.672	1.039.255	1.041.394	910.705	936.382
Febrero	889.530	927.260	994.210	977.176	896.811	855.651
Marzo	992.968	1.074.506	1.126.584	999.386	925.549	929.253
Abril	936.164	963.026	928.302	929.892	993.101	986.222
Mayo	912.879	1.006.152	1.070.277	975.187	1.000.679	1.000.589
Junio	909.223	977.610	1.038.257	931.666	1.033.509	1.000.295
Julio	895.015	981.162	1.015.661	958.587	1.060.045	1.090.000
Agosto	871.195	1.021.676	1.035.606	972.246	912.345	
Septiembre	908.890	1.025.461	995.971	863.037	879.875	
Octubre	953.602	1.021.556	986.973	989.461	949.518	
Noviembre	965.913	1.098.031	1.045.156	966.799	907.370	
Diciembre	1.050.844	1.099.917	1.028.829	909.695	944.540	
Total	11.267.726	12.145.029	12.305.080	11.514.525	11.414.043	
Peso Medio por animal faenado (en kg. por animal)						
	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Enero	219	226	223	219	213	223
Febrero	216	223	219	218	219	218
Marzo	213	221	217	210	220	215
Abril	214	220	215	207	216	211
Mayo	212	222	214	210	219	209
Junio	215	222	216	214	219	210
Julio	218	222	220	216	220	214
Agosto	223	225	220	217	224	
Septiembre	225	225	223	218	225	
Octubre	225	228	222	217	223	
Noviembre	226	228	223	216	223	
Diciembre	223	224	219	213	216	
Promedio	219	224	219	215	220	
Producción de Carne Vacuna (En toneladas peso carcasa)						
	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Enero	211.217	203.771	240.401	229.781	194.364	208.360
Febrero	170.689	192.584	216.072	214.212	196.091	186.245
Marzo	209.957	255.194	275.141	211.205	203.387	199.334
Abril	187.244	192.617	185.065	194.471	214.845	207.679
Mayo	176.598	224.345	244.674	206.312	219.253	209.032
Junio	177.591	212.192	233.120	201.180	226.230	209.637
Julio	174.993	214.014	226.968	208.106	232.956	233.237
Agosto	169.301	234.481	236.186	211.759	204.158	
Septiembre	195.156	236.898	221.691	188.600	197.675	
Octubre	204.756	238.119	216.285	215.566	212.142	
Noviembre	211.107	274.478	244.019	210.841	202.026	
Diciembre	246.301	270.268	231.874	196.754	203.628	
Total	2.467.473	2.748.961	2.771.496	2.488.785	2.506.755	

Fuente: Informe Ganadero a partir de datos del ONCCA.

Faena fiscalizada por SENASA (en miles de cabezas)															
	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Enero	888	811	930	895	799	818	869	836	889	811	794	904	893	754	774
Febrero	808	669	854	813	812	792	802	825	841	733	789	872	826	756	703
Marzo	915	780	868	917	958	910	929	885	879	826	929	981	843	771	760
Abril	989	820	1.033	890	876	828	788	888	1.012	776	823	804	785	818	793
Mayo	1.040	923	990	799	877	881	899	905	952	761	871	940	821	822	802
Junio	825	886	788	834	885	836	855	824	876	759	839	904	786	859	833
Julio	917	926	940	885	869	834	838	929	930	749	836	887	810	875	865
Agosto	873	923	866	801	852	865	892	888	864	736	869	904	828	766	
Septiembre	821	819	780	794	826	843	805	870	907	774	878	865	739	739	
Octubre	830	936	885	839	811	854	806	946	908	817	880	862	848	789	
Noviembre	801	927	833	797	849	923	835	871	813	826	954	910	822	759	
Diciembre	886	886	853	870	868	887	781	884	917	900	963	894	772	783	
TOTAL	10.604	10.305	10.621	10.054	10.283	10.266	10.100	10.551	10.788	9.468	10.425	10.729	9.777	9.491	

Fuente: SENASA.

Faena de Vacunos - Año 1996		Faena de Vacunos - Año 1997	
Por clasificación		Por clasificación	
Novillos	3417802	32.39	3647774
Novillitos	1637577	15.52	1835691
Vacas	2200292	20.85	2058425
Vaquillonas	1790540	16.97	1731456
Toros	217351	2.06	221202
Terneros	1285959	12.19	1288102
Sin Clasificar	740	0.01	135
Total	10549884	100.00	10787815
			33.81
			17.02
			19.08
			16.05
			2.05
			11.94
			0.00
			0.05
			100.00

Faena Anual de Bovinos - En Establecimientos con inspección de SENASA - Clasificados por sexo y edad (en cabezas).									
Años	Novillos	Novillitos	Vacas	Vaquillonas	Toros	Ternereros	S/Clasificar y Muertos	Total	
1991	4.097.847	1.719.784	1.906.520	1.671.454	219.799	1.004.471	700	10.620.575	
1992	3.939.079	1.677.174	1.698.455	1.762.299	198.626	858.348	1.025	10.135.007	
1993	3.877.875	1.811.937	1.594.957	1.840.731	211.838	942.989	3.085	10.283.412	
1994	3.796.618	1.686.701	1.698.000	1.858.247	213.662	1.019.006	1.869	10.274.104	
1995	3.658.149	1.548.482	1.908.459	1.757.708	202.958	1.023.384	1.258	10.100.398	
1996	3.417.802	1.637.577	2.200.292	1.790.540	217.351	1.285.954	1.108	10.550.624	
1997	3.647.774	1.835.691	2.058.425	1.731.456	221.202	1.288.102	5.165	10.787.815	
1998	3.499.530	1.725.645	1.590.566	1.438.610	171.337	1.016.979	6.003	9.448.670	
1999	4.039.620	1.841.426	1.571.412	1.600.132	158.335	1.195.245	2.095	10.408.265	
2000	3.741.037	1.957.300	1.805.529	1.580.471	187.327	1.393.247	287.157	10.727.010	
2001	3.155.073	2.021.048	1.560.013	1.465.937	152.617	1.370.079	148.402	9.779.093	
2002	3.232.247	1.696.486	1.820.935	1.279.825	183.760	1.150.472	658.468	9.481.083	

Fuente: SENASA.

Faena de vacunos fiscalizada por SENASA por categoría

1996							
	Novillos	Novillitos	Vacas	Vaquill.	Terneras	Toros	Total
Enero	285.170	138.304	152.412	150.740	89.900	19.243	835.776
Febrero	265.466	136.187	165.230	143.074	98.117	16.825	924.903
Marzo	272.859	140.191	184.076	155.233	116.025	16.582	885.081
Abril	247.840	139.960	193.558	151.993	136.290	18.715	888.416
Mayo	248.102	135.544	216.485	147.571	139.136	17.702	904.549
Junio	237.343	120.120	203.790	135.909	111.649	15.304	824.117
Julio	250.835	144.004	241.446	156.175	115.111	21.610	929.187
Agosto	303.347	135.591	201.312	135.861	96.817	15.382	888.314
Septiembre	324.384	134.064	172.153	130.544	92.443	16.268	869.865
Octubre	359.254	140.144	171.011	153.764	100.845	20.887	945.906
Noviembre	317.412	130.446	154.056	157.223	89.866	21.442	870.565
Diciembre	289.601	146.366	159.842	171.292	98.349	18.470	883.934
Total '96	3.401.612	1.640.921	2.215.372	1.789.379	1.284.549	218.429	10.550.613
1997							
Enero	298.848	143.450	164.259	165.579	97.596	19.236	888.986
Febrero	280.197	135.285	162.477	146.746	101.280	15.097	841.085
Marzo	279.881	147.882	163.942	149.737	119.365	17.966	878.790
Abril	313.992	164.287	209.470	159.548	145.789	18.411	1.011.513
Mayo	293.371	149.520	208.435	148.060	128.877	23.636	951.906
Junio	267.312	151.465	189.021	137.002	112.070	18.091	875.760
Julio	284.518	174.604	203.371	140.716	106.809	19.724	929.752
Agosto	308.247	155.874	162.683	124.069	95.366	17.745	864.006
Septiembre	344.745	158.603	157.138	128.904	96.848	20.764	907.009
Octubre	347.388	154.880	148.733	140.081	99.302	18.216	908.612
Noviembre	303.153	136.112	136.420	135.559	86.159	16.168	813.571
Diciembre	327.661	164.623	153.748	156.149	98.616	16.135	916.932
Total '97	3.647.774	1.835.691	2.058.425	1.731.456	1.288.102	221.202	10.782.785
1998							
Enero	305.969	138.719	137.716	133.575	81.270	14.559	811.819
Febrero	258.166	130.983	131.266	116.542	83.097	12.813	732.883
Marzo	285.237	152.959	147.776	123.970	101.028	14.720	825.703
Abril	274.693	150.018	135.213	113.817	91.792	12.014	776.922
Mayo	253.011	152.382	149.011	101.990	89.198	15.099	760.750
Junio	250.796	152.800	144.881	102.473	85.309	18.957	755.223
Julio	259.013	148.074	140.450	107.885	76.768	13.819	764.009
Agosto	285.879	132.373	125.099	102.993	77.642	14.270	738.386
Septiembre	311.470	134.605	119.227	108.158	81.343	14.071	768.959
Octubre	332.446	134.712	117.718	125.237	82.931	14.039	812.131
Noviembre	332.969	136.010	117.299	139.716	78.792	13.942	819.828
Diciembre	349.881	162.010	124.910	162.254	87.809	13.034	900.057
Total '98	3.499.530	1.725.645	1.590.566	1.438.610	1.016.979	171.337	9.448.670
1999							
Enero	322.191	139.553	110.264	136.502	74.633	10.838	794.090
Febrero	309.998	144.388	110.765	130.764	81.903	11.156	789.480
Marzo	353.985	174.195	128.751	144.103	116.328	11.749	929.322
Abril	307.459	153.695	130.916	117.494	108.263	11.046	829.034
Mayo	321.111	159.442	146.880	118.888	111.421	12.750	870.686
Junio	310.587	153.152	144.010	107.972	101.649	14.993	832.536

Fuente: Subgerencia de Planificación - SENASA.

Faena de vacunos fiscalizada por SENASA por categoría

1999							
	Novillos	Novillitos	Vacas	Vaquill.	Ternereras	Toros	Total
Julio	317.989	151.908	131.062	116.535	104.199	12.211	834.059
Agosto	346.338	145.576	131.089	125.297	107.395	13.998	869.830
Septiembre	354.016	147.952	128.113	130.809	103.965	12.818	877.804
Octubre	361.829	134.726	127.466	144.909	90.765	14.696	874.477
Noviembre	372.411	157.776	142.571	161.241	95.022	15.025	944.150
Diciembre	361.706	179.063	139.525	165.618	99.702	17.055	962.797
Total '99	4.039.620	1.841.426	1.571.412	1.600.132	1.195.245	158.335	10.408.265
2000							
Enero	342.186	165.474	132.976	150.470	98.523	14.134	903.914
Febrero	299.024	174.501	141.281	134.989	106.986	14.925	871.852
Marzo	326.630	191.169	169.511	140.159	134.721	14.934	981.073
Abril	265.269	151.574	142.266	105.861	123.674	15.567	804.358
Mayo	301.947	182.087	172.747	119.718	148.682	14.379	939.646
Junio	293.785	163.809	180.625	112.968	133.860	14.211	904.358
Julio	316.422	153.855	168.868	110.264	120.731	15.493	886.003
Agosto	338.916	155.308	142.755	120.966	118.051	17.551	904.318
Septiembre	335.043	150.205	136.019	123.714	105.016	15.323	865.439
Octubre	318.772	151.600	125.516	139.018	106.769	19.563	861.413
Noviembre	310.139	148.319	143.698	154.584	96.194	16.299	910.072
Diciembre	292.904	169.399	149.267	167.760	100.040	14.948	894.564
Total '00	3.741.037	1.957.300	1.805.529	1.580.471	1.393.247	187.327	10.727.010
2001							
Enero	306.832	168.446	144.675	157.639	102.442	13.619	893.686
Febrero	283.876	159.889	130.690	124.846	104.458	13.417	827.446
Marzo	255.196	188.784	127.217	123.645	128.180	11.626	843.178
Abril	223.238	170.056	138.236	108.616	133.771	11.403	785.429
Mayo	242.433	174.413	154.580	109.172	130.558	10.868	822.186
Junio	250.135	165.449	144.799	101.969	112.151	11.747	786.379
Julio	270.572	166.563	140.097	105.786	114.951	12.147	810.235
Agosto	285.202	167.057	129.493	111.239	115.295	12.951	828.040
Setiembre	254.957	140.142	105.634	104.981	103.786	12.021	739.099
Octubre	290.791	172.176	110.587	133.662	118.455	13.096	848.307
Noviembre	259.670	175.810	121.342	141.408	107.623	15.520	822.297
Diciembre	232.171	172.263	112.663	142.974	98.409	14.202	772.811
Total '01	3.155.073	2.021.048	1.560.013	1.465.937	1.370.079	152.617	9.779.093
2002							
Enero	214.848	162.204	134.641	131.490	96.563	13.799	753.669
Febrero	242.491	146.854	139.660	119.142	91.822	14.956	755.864
Marzo	267.522	149.391	134.052	106.955	98.814	12.052	770.665
Abril	268.892	152.858	154.296	103.994	115.270	11.808	808.056
Mayo	276.682	154.764	165.730	95.779	110.014	13.902	822.498
Junio	277.188	142.854	200.307	95.503	104.812	15.721	859.519
Julio	284.030	153.203	185.506	96.203	98.014	15.776	874.436
Agosto	275.910	129.191	159.281	82.239	81.697	15.096	764.850
Setiembre	276.781	122.090	131.473	88.419	82.459	17.311	739.172
Octubre	307.947	125.714	132.589	113.036	94.226	16.628	790.494
Noviembre	282.414	118.834	137.537	116.620	86.291	16.912	758.993
Diciembre	257.542	138.529	145.863	130.445	90.490	19.799	782.867
Total '02	3.232.247	1.696.486	1.820.935	1.279.825	1.150.472	183.760	9.481.083
2003							
Enero	283.276	122.423	139.695	117.444	80.239	14.279	774.389
Febrero	242.938	119.180	132.945	106.585	83.174	11.641	704.388
Marzo	261.957	129.871	137.666	107.773	101.633	11.729	759.827
Abril	240.466	141.420	146.505	103.260	112.749	10.684	792.761
Mayo	249.903	138.454	172.768	105.798	108.068	10.177	802.003
Junio	254.665	144.525	185.214	107.570	111.838	13.792	833.027
Julio							864.502

Fuente: Subgerencia de Planificación - SENASA.

CONSIGNATARIOS

A fines de la década del '80, existían en el país alrededor de 600 firmas consignatarias. En la actualidad, el número de casas se ha reducido a unas 400, según datos de la Oficina de Control Comercial Agropecuario.

Si bien es muy elevado el número de matarifes y abastecedores que han desaparecido en los últimos veinte años, y es igualmente importante el número de empresas frigoríficas (de consumo y de exportación) que han quebrado en el mismo período en todo el país, el cierre de las casas consignatarias siempre ha tenido una notoriedad muy especial.

Durante la década del '90, puede calcularse en unos 180 millones de pesos (o de dólares) los incobrables o la suma que los productores no cobraron por la venta de sus haciendas a frigoríficos, matarifes, supermercados o por intermedio de consignatarios. Si bien esa suma luce elevada, toma su exacta dimensión si se lo relaciona con el total de ventas de hacienda gorda durante la década, que habría totalizado los 40 mil millones de dólares. Así, el índice de incobrabilidad resultaría de sólo el 5 por mil, valor que no se registra en ninguna otra actividad comercial, inclusive en los granos. En el mercado de hacienda gorda, se cobra el 99,5% de lo que se vende. La inmensa mayoría de los incobrables de los últimos años se concentra en operaciones en directo (sin intervención de consignatarios) a empresas exportadoras y matarifes-abastecedores.

También en la última década, se habrían comercializado no menos de 60 millones de cabezas de invernada y de cría, por un valor de 10 mil millones de dólares (o de pesos), con una participación de los consignatarios no inferior al 35-40% en ese monto. Acá la cobrabilidad estaría cercana al 100%.

No ha quedado registro alguno de las sumas que los consignatarios han debido erogar en los últimos quince años para honrar sus compromisos con los remitentes, tanto en concepto de pago de intereses por créditos contraídos, como por los descubiertos, ni existe registro de los activos (títulos, propiedades, depósitos, campos, ganados, etc.), que debieron venderse para cumplir los pa-

gos con los remitentes. Lo que significa que gran parte de lo que no pagaron en su momento frigoríficos y matarifes, no fue transferido al productor, que cobró lo pactado; en el camino quedó buena parte del patrimonio de muchos consignatarios.

De hecho, los consignatarios se desempeñan como entidades financieras, ya que la hacienda (la mercadería) que comercializan, la retienen en su poder sólo por unas pocas horas; luego de entregada la misma, una auditoría contable los encontraría sin el bien que comercializan en su poder (la hacienda), y sólo con una serie de papeles que documentan plenamente sus deudas (con los remitentes) y muy precaria e insuficientemente sus acreencias (con los compradores). Siempre se ha considerado como insuficiente la documentación que acompaña la entrega de hacienda al comprador.

El "spread" que se cobra por garantizar el monto y el plazo de pago al depositante (remitente de ganado) es muy bajo en relación con los riesgos que se corren en este mercado. También, de hecho, el consignatario es un oficial de crédito, que debe continuamente ponderar la solvencia del comprador, en un mercado caracterizado por la marginalidad de gran parte de sus operadores. Si se es completamente riguroso con los compradores, exigiendo avales reales y carpetas al día, se corre el riesgo de reducir de tal modo el número de adquirentes aprobados, que no se justifica tener la casa consignataria abierta. Una buena parte de los operadores de la carne actúa bajo formas jurídicas muy confusas, con papeles de terceros, o por cuenta de terceros, renovando periódicamente la razón social bajo la cual operan. En relación a diez o quince años atrás, estas anomalías se han reducido mucho, pero todavía persisten.

A menudo, estos operadores son "protegidos" por frigoríficos que les permiten usar su "papejería" y su matrícula, revistando incluso muchos de ellos en relación de dependencia de las empresas en cuyas plantas faenan. Muchos consideran que esta modalidad, la de operar con los papeles del frigorífico, es positiva desde el punto de vista

fiscal, porque todos los impuestos, retenciones y tasas el fisco se las cobra al frigorífico; por otro lado, en caso de insolvencia, es el frigorífico el que debe responder.

En un negocio donde las comisiones cobradas en total al comprador y al vendedor (promedio de muy diversas situaciones) ronda entre el 4,5 y el 5%, es posible estimar que los costos totales de una casa consignataria se encuentran en el orden del 3 y el 4% de la facturación. Así, una ganancia óptima puede calcularse en alrededor del 1,5%, antes de impuestos, de lo facturado, pero este porcentaje depende decisivamente de:

a- Que los cobros sean en fecha. Si se descalzan pagos y cobros, y es necesario recurrir al crédito o al descubierto, el negocio virtualmente desaparece, absorbido por el costo financiero. Hoy no hay crédito bancario, y los descubiertos han sido reducidos a la mitad o a una tercera parte. El dinero "extra bancario" vale entre el 2 y el 3% mensual. La mayoría de las casas consignatarias usan hoy capital propio para financiar eventuales desfasajes, aunque en general se procura que el comprador, pague sus obligaciones unos días antes de la fecha en la cual el consignatario debe pagar al remitente. Esa diferencia es generalmente de entre dos y cuatro días, y cubre al consignatario de los plazos de acreditación de los cheques, o de eventuales atrasos en los pagos del comprador.

b- Que no se registren incobrables. Por este concepto generalmente se provisiona el 1% del valor de lo facturado, que en el largo plazo parece ser razonable. Pero cuando un comprador importante deja de pagar, la experiencia indica que le lleva muchos años de utilidad de la casa, y no siempre es posible atomizar o diversificar los compradores, como para diluir la incidencia de un posible incobrable.

Para muchos, el negocio se profesionalizó al tiempo que buscaban un nuevo óptimo, con gastos bajo control y un volumen más chico, limitándose a vender sólo lo que se podía cobrar. El hecho que los consignatarios, al igual que el resto del sector agropecuario, fueran pésimamente calificados por el sector bancario durante la convertibilidad, obligó a acelerar toda la transformación, la que se realizó sin financiación bancaria.

Muchas casas consignatarias, por razones geográficas, se vieron obligadas a vender los productos propios de la zona (vacas conserva, novillos pesados) a los frigoríficos regionales, cuya grave

crisis terminó por arrastrarlos. Así, una quincena de frigoríficos regionales especializados en exportación, que por problemas financieros, desmanejo o por un precio de la hacienda imposible de transferir a los clientes externos, quebraron entre 1985 y 1995, terminaron involucrando en su caída a decenas de casas consignatarias.

Una de las principales causas de la caída de muchas empresas del sector en la década del '90, es el dramático cambio de la relación entre los ingresos usuales de una casa consignataria (porcentaje de comisión multiplicado por el precio del ganado) y los gastos corrientes de ese tipo de empresa: alquileres, personal, teléfonos, publicidad, costo del dinero, coches, etc. El conjunto de estos gastos creció en términos reales, o sea por encima del índice de precios al consumidor, mientras los ingresos se reducían drásticamente en términos del mismo índice. Así, independientemente de factores financieros (acceso y costo del crédito), la relación entre el monto de las comisiones cobradas y los gastos empeoró fuertemente en la década del '90, para presentar una situación límite entre 1993 y 1997, con la reducción del precio nominal de la hacienda y la explosión de la comercialización en directo y en negro. Para hacer frente a esta situación, no se pudo optar por aumentar los volúmenes trabajados y la facturación. Por el contrario, el crecimiento paralelo del riesgo y la imposibilidad de financiar pérdida alguna, forzó a la mayoría de las firmas consignatarias a reducir su volumen con respecto a cinco o diez años atrás, obligándolas asimismo a un severo esfuerzo de reducción de gastos, los cuales habían sido estructurados en el pasado para otro nivel de precio del ganado y para un mayor número de cabezas consignadas.

En muchas firmas consignatarias del interior, la continuidad se correspondió con una fuerte reducción en los gastos, sobre todo en la cantidad de personal, el que fue reemplazado en un gran número de casos por familiares directos de los socios (esposas, hijos), especialmente en las tareas administrativas.

Hay empresas que han quedado seriamente afectadas por la quiebra o convocatoria de frigoríficos regionales, la mayoría exportadores, y que no han podido superar la falta de crédito y la baja rentabilidad de los últimos años de la convertibilidad.

Muchos productores rechazan la intervención de los consignatarios, a los cuales consideran fi-

guras inútiles y caras en el comercio de ganado. En declaraciones públicas consideran como un objetivo empresarial el evitar la comisión de los consignatarios, que consideran un gasto innecesario. La publicidad contra la intermediación de los consignatarios es frecuente en congresos y seminarios y en declaraciones públicas de productores y hasta líderes de opinión, pero en los casos en que se ha podido comparar la cobrabilidad de las operaciones en directo (consumo o exportación) vs. la cobrabilidad a través de consignatarios, se ha comprobado que la gran mayoría de los incobrables -especialmente los montos más grandes- han ocurrido en operaciones directas, sin la intervención de los consignatarios. También las gerencias de compra de hacienda de los frigoríficos exportadores procuran evitar la comisión de los consignatarios, midiéndose en muchos casos la eficiencia de dichas oficinas por el porcentaje de las compras que concretan sin recurrir a los consignatarios.

El consignatario, especialmente en el interior, presta una cantidad de servicios adicionales a la mera operación de compra-venta. A menudo, financia por unos días al remitente, a veces cobrándole un interés, en la mayoría de los casos sin cobrar interés alguno. En muchos casos, el productor deja la plata de una venta de hacienda “depositada” en la consignataria, la que con ese dinero paga los sueldos, impuestos, veterinaria, etc. del productor. En este caso, el consignatario opera como banco; en los últimos tiempos, al aumentar las exigencias de algunos bancos para la apertura de cuentas corrientes, muchos productores medianos y chicos han optado por realizar la mayoría de sus pagos y operaciones financieras a través de la casa mediante la cual venden la hacienda. En muchos lugares del interior, después de la crisis bancaria, el productor le tiene más confianza a su consignatario que al banco. Por otra parte, en muchos pueblos han cerrado los bancos locales o las sucursales de bancos privados.

El consignatario, a menudo, se ocupa de todos los trámites propios de una venta de ganado: sacar el DTA, pagar la guía, contratar el flete, etc. Para propietarios “ajenos a la comercialización”, que no conocen el negocio de la carne y que están totalmente concentrados en otra actividad (profesionales, industriales, comerciantes, etc.), el consignatario les resuelve a menudo muchos más problemas que la mera comercialización.

En los escritorios de las consignatarias del interior, se da un verdadero “ambiente de negocios”, donde se tratan además de negocios de ganado, arrendamientos, pastajes, fletes, insumos, seguros, venta de reproductores, etc.

Hay casas sucursales en el interior con local a la calle y otras que aunque se denominan como tales, funcionan en el domicilio del representante. Hoy, después de varios incidentes e interpretaciones legales e impositivas, es difícil precisar los alcances de la palabra “sucursal”, y diferenciarlas de “representante”. Dependiendo del contrato de representación, el representante está asociado a la casa consignataria central a los efectos de realizar ferias; en otros casos cobra sólo una comisión, y en otros, figura en relación de dependencia.

Hoy la mayoría de las empresas consignatarias está en una situación mucho mejor que cinco o diez años atrás. Se han reducido y racionalizados no sólo los gastos en personal o en alquileres, sino también los gastos en movilidad, publicidad, teléfonos o secretarías. Mientras algunas firmas abandonaron sus oficinas en el centro de Buenos Aires -para mejorar su eficiencia y achicar gastos, concentraron su operatoria en Liniers-, otras achicaron sus oficinas al tiempo que redujeron al mínimo su personal. Adaptadas a los bajos ingresos por comisiones de los últimos años de la convertibilidad, hoy, la mayoría de las casas consignatarias se beneficia de la relación actual entre el precio de la hacienda (+180% en 2002-2003) y el valor post-devaluación de los principales costos de una empresa de este tipo: personal, publicidad, teléfonos, combustibles, gastos generales (+30/60%).

Se utiliza mucho más que en el pasado los servicios de información comerciales privados y los de las entidades que nuclean a la actividad: la Cámara Argentina de Consignatarios de Ganado y el Centro de Consignatarios de Productos del País. Se considera que existe al presente una mayor voluntad de los consignatarios en colaborar con los servicios de información de las asociaciones que los representan, por lo que se cuenta con mayor cantidad y calidad de información que una década atrás. La profesionalización de estos servicios sumada a la mencionada colaboración, ha reducido considerablemente el riesgo de incobrabilidad.

En medio de la crisis que produjo la devaluación, a principios del 2003, se acortaron

drásticamente los plazos de pago de la hacienda, con lo que se achicó también en gran medida el monto expuesto a incobrabilidad.

En los últimos meses se registra la apertura de varias nuevas casas consignatarias: se trata de reconocidos martilleros que buscan un socio para el nuevo emprendimiento, y abren una nueva firma, que en la mayoría de los casos tiene casilla en Liniers.

Los consignatarios participan con los remates-feria en un 10% de la comercialización de hacienda gorda. También son muy importantes en la provisión de vacas conserva y manufactura para la industria de termoprocesados, la cual consigue el 75% de las vacas que necesita a través de las ferias. En materia de exportación, participan en un 45% de las compras que hace ese sector de novillos pesados. En el feedlot, participan en un 40% de lo comercializado. La mayoría de los supermercados intenta evitarlos al momento de la compra de ganado.

El consignatario presta un servicio irremplazable para el pequeño productor, que tiene lotes desparejos en calidad y variados en su clasificación, y que por su bajo volumen no interesa o moviliza directamente al frigorífico o al comprador en directo. Para muchos productores, con poca información sobre los mercados, con poco poder de negociación y con poca hacienda para vender, la presencia de remates-feria -o de un consignatario- es vital a la hora de vender sus ganados a precios de mercado, cualquiera sea el número de animales que se venda.

El trabajo de juntar compradores y vendedores, y de hacerlos concurrir a un lugar físico periódicamente, o sea, el trabajo de construir un mercado, corre en la mayoría de los casos por cuenta de un consignatario. Donde no hay ferias, o no hay consignatarios, los mercados son en general poco transparentes y a menudo las operaciones se hacen en negro o con subfacturación. En zonas alejadas de Buenos Aires, el productor a menudo carece de información, carece de compradores, y cuando vende, sea invernada o gordo, no tiene garantía alguna de cobranza. Por la falta de una estructura de comercialización y de mercados transparentes para sus ganados, el ganadero debe a menudo hacer centenares de kilómetros para encontrar valores de mercado razonables y compradores seguros para su hacienda.

La participación de los consignatarios en la comercialización, que tanto ha retrocedido en la década del '90 a manos de las operaciones en directo, parece haber tocado un piso hace ya unos años.

Entre las debilidades que enfrenta el consignatario, debe destacarse la reducción del stock ganadero, que en algunas zonas es tal, que allí los consignatarios deben salir a 100 ó 150 km de distancia a captar hacienda y operaciones. La gran competencia y amenaza para los consignatarios es el avance de las operaciones directas, pero éstas parecen haberse estabilizado actualmente en relación a las ferias, a Liniers, y a las operaciones en directo, con intervención de un consignatario.

REMATES-FERIA

La comercialización de ganado para faena (gordo y conserva) en remates-feria ha experimentado un fuerte retroceso en los últimos veinte años, derivándose la mayor parte del volumen de hacienda perdido por este canal a operaciones directas en estancia, tanto con intervención como sin intervención de un consignatario.

En el período 1958-1978, se vendían en remates-feria unas 332 mil cabezas promedio mensuales con destino a faena, un 36% de la matanza registrada correspondiente a ese período. Para 1991, se estimaban unas 230 mil cabezas mensuales (22%). Según nuestros cálculos, en 1994 la venta por este canal habría sido de unas 150 mil cabezas mensuales, un 15% sobre el total de la faena registrada. Para el 2002, estimamos que se vendieron a través de los remates-feria unas 130 mil cabezas mensuales destinadas a faena.

Veamos las principales causas que explicarían este retroceso:

La prohibición de la C.E.E. de que los novillos faenados con ese destino se juntasen en ferias o mercados concentradores con otras haciendas. De este modo, los remates-feria al igual que el Mercado de Liniers perdieron la posibilidad de comercializar una categoría que anualmente mueve entre 1,5 y 1,7 millones de cabezas. Hoy en día la totalidad de los novillos pesados que se destinan a la C.E.E. -cuota Hilton y GATT- se venden en forma directa en estancia.

La virtual desaparición, con la generalización del I.V.A. y el aumento de los gastos de comercialización, de la figura del «revoleador», revendedor o acopiador, que hasta fines de los '80 estaba presente en todos los remates, poniéndole un piso a los precios de ciertas categorías. El aumento de los gastos de entrada y salida, provocaron la virtual desaparición del revoleador de las ferias.

La necesidad de vender sólo a operadores probadamente solventes, redujo notablemente el número de compradores invitados a remates-feria. Los compradores más solventes, a su vez, como consecuencia del auge de las ventas directas y de la presión de los productores por efectuar ventas sin gastos, aumentaron sus compras en

directo. Los supermercados, los exportadores de Hilton, los matarifes especializados en abastecimiento de carne de ternera o de feedlot concurren hoy muy poco a remates-feria.

En la década del '80, particularmente en la Provincia de Buenos Aires, era frecuente que los grandes compradores de Liniers operaran de lunes a miércoles en ese mercado, comprando de jueves a sábado en las ferias para completar sus necesidades de faena. Hoy, Liniers encierra un gran volumen de hacienda de calidad los viernes.

Si el matarife o frigorífico detenta una dudosa solvencia, no concurre a las ferias porque allí no se le vende; en cambio, si es «plata segura», está saturado de oferta en directo y no necesita hacer largas distancias para concurrir a las ferias. Los matarifes han reducido mucho su operatoria, y si necesitan «completar» una faena, prefieren comprar en directo -a través de un consignatario- a hacer cientos de kilómetros por un lote de animales cuya calidad desconocen.

De manera similar a lo descrito en el párrafo anterior, especialmente para la Provincia de Buenos Aires, muchos carniceros locales, animadores clásicos de las ferias, prefirieron dejar de operar como «matarifes-carniceros» para pasar a comprar carne a frigoríficos. El bajo o inexistente recupero que se obtiene matando como usuarios en las plantas locales, indujo a un gran número de carniceros de pequeñas o medianas ciudades del interior, a comprar carne a abastecedores o a matar en negro en el campo, lejos del control y de las diversas inscripciones que se exigen para seguir siendo usuarios de los mataderos municipales. En muchos pueblos del interior, buena parte de los carniceros ya no concurre más a las ferias locales.

La generación de inseguridad entre los remitentes sobre el precio a obtener por sus haciendas, sobre todo en ganados de lotes especiales, con motivo de la reducción de la competencia por la creciente falta de concurrencia de carniceros locales, de operadores de dudosa solvencia, de revoleadores y de frigoríficos de exportación (novillo pesado). Tal incertidumbre llevó a muchos productores medianos y grandes a dejar de remi-

tir a las ferias. Las haciendas de calidad y en lotes parejos pasaron a venderse en directo o en Liniers, dejándose los desechos, las vacas vacías, los lotes cola, la conserva, los toros de rechazo, los lotes desparejos en peso o estado, etc., para las ferias. La falta de calidad, a su vez, atraía cada vez menos a los compradores más importantes. En concentraciones de poco volumen, no siempre se logra atraer compradores. Antes, en un remate-feria, había un número mínimo de lotes de ganado de calidad que justificaba que los compradores, escasos de tiempo, invirtieran un día o mediodía en concurrir a una feria. A menudo, la misma firma consignataria los llevaba en automóvil.

Los cierres de grandes frigoríficos regionales, que terminan arrastrando al cierre a muchas casas ferieras del interior, que no fueron reemplazadas. En muchas plazas importantes del interior, no se han vuelto a dar ferias después de la caída de las casas consignatarias que las organizaban, pese a que hay un mercado potencial para este tipo de concentración.

En zonas agrícolas o mixtas, un retroceso del stock ganadero a expensas de la agricultura.

El incremento de la venta directa en estancia, parte de la cual se realiza con «achique» (disminución del peso y del precio en la factura) o directamente en negro. Las ferias que facturan el cien por ciento de lo vendido, no pueden competir con ésto.

En la década del '90, el incremento de los costos principales para armar una feria (personal, alquileres, publicidad, viáticos, etc.) en relación con el valor de la hacienda. La fuerte declinación en el precio del ganado en términos reales y la imposibilidad de aumentar el porcentaje de comisión volvieron antieconómicos a los remates de poco volumen. Hoy, con una mejora de la relación «precio de la hacienda/costo de una feria», ha vuelto el interés en las ferias, pero el aumento en el número de animales encerrados es todavía muy moderado.

Uno de los hitos más importantes en la baja del volumen de los remates feria fue el rebrote de fiebre aftosa, a mediados del año 2000. Con la aftosa se prohibió la realización de remates feria, como así también la de los movimientos de ganados en general, con excepción de lo destinado a faena directo y a través del Mercado de Liniers.

Posteriormente, se habilitó la venta en ferias exclusivamente con destino a faena, para finalmente, varios meses después y con rigurosos controles en los campos de origen y destino, posibilitarse la comercialización en ferias con destino a invernada. Se limitó asimismo la cantidad de hacienda a encerrar, se obligó a boquear y a revacunar en las instalaciones.

La actividad de las ferias, en el arranque de la crisis que duró aproximadamente tres meses, se redujo a cero. Esto implicó un cambio sustancial en la comercialización del ganado, sobre todo de la hacienda gorda, siendo difícil de evaluar todavía la pérdida que debió sufrir el feriero frente a las restantes alternativas o canales de venta.

Distinta, en cambio, fue la situación de la invernada, ya que frente a la necesidad de los productores de contar con el valor de referencia para este mercado específico, posibilitó una más rápida y concreta recuperación.

En algunas provincias como Chaco y Formosa, las ferias virtualmente desaparecieron. En otras como Corrientes, Entre Ríos y Buenos Aires, la disminución en cantidad y volumen ha sido muy fuerte. Otros distritos, como Santa Fe y Córdoba, han seguido la tendencia general, pero en menor medida y son aquellas en las cuales hoy en día se observan concentraciones de significación. Puede estimarse que entre Córdoba y Santa Fe se concentra el 49% de la hacienda comercializada mensualmente a través de remates-feria. En estas dos provincias, las ferias gozan de una vitalidad que no se registra en la mayoría de los restantes distritos.

Si bien no existen estadísticas históricas al respecto, resultaría evidente que tanto la cantidad de ferias mensuales organizada por los ferieros como el número de hacienda que encierran, habrían tocado un piso histórico a fines de los '90, habiendo estabilizado su volumen en algunas zonas desde entonces, mientras que en otras está tendiendo claramente a crecer, concentrándose en las firmas sobrevivientes. Este lento retorno a las ferias también obedece a la mala experiencia que han tenido muchos productores en la venta directa a frigoríficos de exportación, hoy desaparecidos, o a matarifes insolventes.

En la década del '80, la inflación y las altas tasas de interés reportaban una utilidad financiera que permitía absorber los «clavos» y operar con margen. En la actualidad, sin la posibilidad

quiera de recurrir a un descubierto, se prioriza la seguridad del cobro, lo que achica el número de posibles compradores.

Con todo, los remates-feria siguen siendo un medio casi irremplazable para los productores que comercializan una gama muy amplia de categorías de haciendas que pese a su reducido volumen o a su inferior calidad tienen valor económico, pero que nunca movilizarían al comprador a operar en directo. Interesados en el gordo o la conserva, concurren a las ferias los grandes frigoríficos conserveros (Swift, CEPA, etc.), frigoríficos regionales de consumo, chacinadores, carniceros locales y hasta algunos matarifes del mercado del GBA. También concurren frigoríficos o matarifes de ciudades importantes del interior, que ante la ausencia de mercados concentradores zonales recurren a las ferias para cubrir sus necesidades de faena.

La necesidad de la existencia de consignatarios intermediarios en el negocio de la hacienda, quedaría probada con la aparición, desde fines del '80 para acá, de centenares de «comisionistas» que, sin estructura, muy poco o ningún gasto, y muchas veces sin responsabilidad fiscal o comercial alguna, prestan servicios a los compradores, especialmente grandes frigoríficos de consumo y frigoríficos de exportación, revisando y clasificando cada lote de hacienda.

Pese a todo lo apuntado, sigue habiendo -según datos del SENASA- unos 5000 remates-feria anuales, donde se encierran unas 3,6 millones de cabezas, de las cuales 1,56 millones son gordo y conserva y el resto invernada y cría. Según una estimación de la Cámara Argentina de Consignatarios de Ganado, sus asociados venderían anualmente en remates-feria unos 1,5 millones de cabezas con destino a faena y unos 3,0 millones de cabezas de invernada.

Ultimamente se han vuelto a dar remates-feria con concentraciones interesantes de gordo (400-600 cabezas) en zonas de invernada donde hay una oferta local abundante de novillos o vaquillonas bien terminados. En la mayor parte de los casos se trata de casas consignatarias con casilla en Liniers, que tienen una buena cantidad de remitentes en la zona, y además compradores de hacienda de calidad. Los remates de gordo en zonas de invernada se habían reducido casi a cero y hoy presentan una recuperación importante.

Según datos del SENASA, basados en la emi-

sión de los DTA, se comercializarían en remates-feria unos 3,6 millones de cabezas, de los cuales unos 1,6 millones sería ganado gordo para faena y el resto, o sea 2 millones de cabezas, sería cría e invernada. Según una estimación de la Cámara Argentina de Consignatarios de Ganado se comercializarían en remates-feria anualmente unas 3 millones de cabezas de cría e invernada; esta estimación que parece más cercana a la realidad, supera en 1 millón de cabezas a los datos emitidos por el SENASA.

Hace más de 20 años que no existe estadística alguna sobre el volumen total de haciendas de cría e invernada comercializadas anualmente. En base a la opinión de informantes calificados y de la información que manejan las casas consignatarias de alcance nacional, puede calcularse -con un margen de error considerable- que se comercializarían por año entre 6 y 7 millones de cabezas de cría e invernada de las cuales unas 3,0-3,5 millones se venderían a través de remates-feria y otro tanto en forma directa. Debe destacarse que en el año 2003 se ha observado un notable aumento en el número de animales de cría e invernada comercializados a través de remates-feria. La imposibilidad de poner de acuerdo a compradores y vendedores en operaciones particulares o directas, llevó esta última temporada a muchos ganaderos, consignatarios y comisionistas a recurrir a los remates, en una proporción muy superior a lo que era habitual en los últimos años.

Ultimamente hay mucha mayor información disponible sobre precios de cría e invernada, tanto en operaciones realizadas en directo como en remates-feria. En los diarios y en Internet se publican precios de referencia para estos tipos de haciendas, en base a operaciones efectivamente realizadas y al momento del mercado. En ese sentido, cabe destacar la información que proporciona el MIC, agrupación formada por 7 consignatarios de plaza y que publica semanalmente valores orientativos para todas las categorías de cría e invernada.

En el mercado de cría e invernada, el índice de cobrabilidad permanente roza el 100%: son muy raros los incobrables. En este rubro los consignatarios tienen una información mucho más completa y precisa sobre los compradores, que en su inmensa mayoría son ganaderos o empresas ganaderas de larga trayectoria, y que en muchos casos comercializan sus haciendas gordas también a través de los mismos consignatarios.

Remates-Feria Comercialización de Ganado Gordo y Conserva Diez Plazas del Interior - 1989, 1994 y 2002			
	1989	1994	2002
Venado Tuerto	38.400	15.600	12.000
Río Cuarto	96.000	72.000	50.000
Jesús María	162.000	100.000	55.000
Ayacucho	24.000	4.800	7.000
Trenque Lauquen	18.000	3.6000	2.400
Pergamino	(1) 79.200	(1) 66.500	25.000
Las Flores	7.200	7.200	6.000
Coronel Suárez	28.800	6.600	4.800
General Madariaga	18.000	5.000	5.000
Gualeduaychú	162.000	36.000	40.000

Fuente: Estimaciones en base a encuestas a casas consignatarias.

(1) Gordo e Invernada.

Año 2002: Número de Remates-Feria por Provincia		
Provincia	Nº de Remates Feria realizados	Nº Total de Bovinos salidos a Remate-feria*
Buenos Aires	1.489	1.341.293
Catamarca	8	10.220
Córdoba	1.287	611.007
Corrientes	70	106.711
Chaco	28	17.931
Chubut	0	140
Entre Ríos	577	355.163
Formosa	7	10.761
Jujuy	0	49
La Pampa	226	274.034
La Rioja	18	25.086
Mendoza	7	38.169
Misiones	2	1.558
Neuquén	0	0
Río Negro	17	25.134
Salta	3	2.736
San Juan	0	1.558
San Luis	141	134.712
Santa Cruz	0	0
Santa Fe	1.251	630.209
Santiago del Estero	7	11.961
Tucumán	7	1.952
Tierra del Fuego	0	0
Total	5.145	3.600.384

Fuente: SENASA.

*** Incluye gordo, conserva, cría e invernada.**

CONSIGNATARIOS DIRECTOS

(Gancheras)

Consignatario Directo: *se encuentran con prendidas en la citada actividad aquellas personas o entidades que reciben ganados directamente de los productores, para su faena y posterior venta de las carnes y subproductos resultantes por cuenta y orden del remitente.*

Los consignatarios directos de hacienda o «gancheras», mueven mensualmente alrededor de 38 mil cabezas, a través de unas 19 firmas, con un proyectado anual para el 2003 de 450 mil cabezas. Cinco de ellas reúnen el 70% de lo comercializado bajo esta forma.

El fenómeno de las gancheras se da sólo en el Gran Buenos Aires, donde representa alrededor de un 7% de la faena mensual. En el interior se han hecho varios intentos por imponer este tipo de comercialización, pero no han prosperado.

En los últimos años, las gancheras han tenido una sensible reducción en su participación en el total de lo faenado. En 1991, se puede estimar que se operaban unas 120 a 140 mil cabezas mensuales bajo esta forma, cifra que hoy en día no pasa de las 35 mil cabezas.

Buena parte de la hacienda comercializada como «consignación directa» es, en realidad, la

que realizan matarifes de gran volumen (hasta 8 mil cabezas mensuales) que eligen esta forma por algún tipo de ventaja impositiva. En rigor de verdad no hay consignación de carne sino compra directa con precio pactado de antemano, frecuentemente por kilo vivo.

Algunos frigoríficos, en un pasado reciente, han adoptado para ciertas compras directas la forma de consignatarios directos.

Algunos consignatarios directos, por cuenta del productor, ofrecen el servicio de despostar la res, vendiendo a exportación o a consumo cada corte o trozo de carne, según el estado del mercado. De este modo se obtiene un precio final superior al de mercado por el animal remitido.

La mayoría de los consignatarios directos venden las medias reses en gancho en las mismas cámaras de los frigoríficos donde faenan. Entre los compradores están los abastecedores, carniceros y troceadores. Otros consignatarios venden las medias reses en renates (venta por imagen), siendo los compradores en su mayoría carniceros o dueños de autoservicios. Por último, hay consignatarios directos que destinan las medias reses a exportación.

Precios por kg. de carne en medias reses (sin IVA) de 1998 (Precios Mínimos y Máximos)

	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Año
Novillos Liv.	1,74-1,78	1,86-1,93	1,91-1,96	1,91-1,97	1,96-1,98	1,98-2,19	2,02-2,20	2,12-2,26	1,82-1,94	1,57-1,73	1,50-1,63	1,44-1,56	1,86-1,91
Novillos Med.	1,74-1,79	1,86-1,88	1,87-1,94	1,87-1,95	1,85-2,06	1,87-2,14	2,09-2,20	2,13-2,26	1,77-1,91	1,59-1,64	1,44-1,58	1,42-1,53	1,74-1,95
Novillos Pes.	1,69-1,76	1,82-1,89	1,82-1,89	1,84-1,95	1,91-1,94	2,01-2,13	2,09-2,14	2,08-2,16	1,90-1,98	1,60-1,74	1,49-1,53	1,36-1,48	1,84-1,86
Novillos muy P.	1,69-1,73	1,73-1,84	1,79-1,93	1,80-1,88	1,79-1,93	1,95-2,03	2,01-2,08	2,10-2,20	1,86-2,04	1,46-1,62	1,41-1,51	1,25-1,47	1,78-1,83
Novillos cruzas	1,28-1,71	1,84-1,84	1,80-1,80	1,80-1,80	1,90-1,90	1,80-1,92	1,80-2,02	1,93-2,12	1,58-1,58	1,63-1,63	1,53-1,53	1,45-1,45	1,71-1,90
Novillitos	1,77-1,82	1,84-1,93	1,86-1,94	1,91-1,95	1,95-2,02	2,14-2,19	2,09-2,22	2,12-2,26	1,69-1,94	1,63-1,69	1,56-1,66	1,45-1,63	1,86-1,95
Vacas	1,41-1,55	1,43-1,62	1,51-1,78	1,51-1,62	1,42-1,59	1,56-1,72	1,62-1,75	1,69-1,81	1,41-1,57	1,26-1,36	1,18-1,24	1,01-1,17	1,42-1,61
Vaquillonas Liv.	1,69-1,90	1,85-1,97	1,89-2,00	1,96-2,04	2,01-2,12	2,13-2,31	2,15-2,38	2,24-2,47	1,90-2,31	1,70-1,96	1,64-1,80	1,54-1,65	1,85-2,01
Vaquillonas Med.	1,70-1,89	1,79-1,97	1,84-1,98	1,92-2,00	2,07-2,13	2,12-2,28	2,18-2,28	2,14-2,41	2,00-2,16	1,69-1,90	1,61-1,72	1,54-1,61	1,85-1,96
Vaquillonas Pes.	1,69-1,81	1,79-1,94	1,79-1,95	1,84-1,84	1,86-1,98	2,04-2,21	2,05-2,31	2,18-2,30	2,00-2,00	1,65-1,80	1,50-1,62	1,49-1,54	1,92-2,00
Temeros/as	1,83-1,91	2,02-2,05	1,80-2,21	1,91-2,07	1,95-2,49	2,21-2,24	1,94-2,69	2,47-2,64	2,34-2,52	1,99-2,22	1,89-2,20	1,52-1,99	1,84-2,39
Toros	1,40-1,60	1,43-1,53	1,33-1,48	1,46-1,56	1,45-2,17	1,50-1,67	1,52-1,89	1,57-2,37	1,37-1,74	1,22-1,29	1,07-1,24	1,02-1,09	1,39-1,51

Fuente: Centro de Consignatarios Directos de Hacienda (CCDH).

Precios por kg. de carne en medias reses (sin IVA) de 1999 (Precios Mínimos y Máximos)

	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Año
Novillos Liv.	1,42-1,53	1,32-1,47	1,38-1,49	1,40-1,52	1,48-1,52	1,44-1,50	1,39-1,48	1,35-1,43	1,35-1,43	1,26-1,42	1,30-1,35	1,28-1,34	1,36-1,49
Novillos Med.	1,40-1,44	1,31-1,43	1,37-1,45	1,39-1,49	1,41-1,48	1,40-1,48	1,39-1,46	1,30-1,42	1,29-1,42	1,30-1,44	1,27-1,34	1,24-1,32	1,34-1,44
Novillos Pes.	1,35-1,44	1,30-1,38	1,32-1,39	1,34-1,43	1,40-1,44	1,38-1,42	1,35-1,43	1,29-1,39	1,30-1,40	1,29-1,35	1,25-1,33	1,24-1,29	1,29-1,40
Novillos muy P.	1,31-1,43	1,32-1,36	1,30-1,44	1,34-1,36	1,33-1,38	1,29-1,38	1,34-1,36	1,27-1,35	1,25-1,38	1,24-1,33	1,21-1,29	1,21-1,26	1,26-1,34
Novillos cruzas	1,27-1,40	1,22-1,37	1,20-1,37	1,23-1,42	1,31-1,31	1,31-1,31	1,39-1,39	1,35-1,35	1,41-1,41	1,41-1,41	1,41-1,41	1,30-1,35	1,31-1,33
Novillitos	1,52-1,53	1,36-1,49	1,46-1,48	1,36-1,53	1,48-1,54	1,46-1,54	1,43-1,52	1,35-1,45	1,36-1,49	1,32-1,50	1,30-1,41	1,29-1,40	1,39-1,50
Vacas	0,97-1,16	0,96-1,08	0,95-1,06	0,98-1,03	0,97-1,08	0,99-1,05	1,01-1,04	1,02-1,05	0,99-1,07	0,98-1,04	1,01-1,03	0,94-1,02	0,95-1,12
Vaquillonas Liv.	1,47-1,59	1,40-1,58	1,52-1,55	1,48-1,62	1,46-1,61	1,57-1,63	1,49-1,69	1,54-1,64	1,44-1,58	1,46-1,55	1,32-1,50	1,33-1,44	1,41-1,57
Vaquillonas Med.	1,54-1,56	1,50-1,53	1,49-1,53	1,49-1,57	1,49-1,58	1,48-1,62	1,44-1,51	1,42-1,51	1,36-1,52	1,32-1,44	1,33-1,46	1,32-1,40	1,42-1,54
Vaquillonas Pes.	1,43-1,53	1,36-1,41	1,37-1,42	1,40-1,57	1,45-1,50	1,41-1,46	1,37-1,47	1,38-1,43	1,41-1,47	1,30-1,37	1,23-1,32	1,29-1,32	1,37-1,44
Temeros/as	1,53-2,06	1,62-1,71	1,61-2,12	1,73-1,77	1,67-1,74	1,82-1,91	1,67-1,86	1,63-1,73	1,57-1,76	1,61-1,68	1,56-1,75	1,45-1,70	1,66-2,01
Toros	1,03-1,04	0,91-1,03	0,97-0,99	0,99-1,08	1,00-1,31	0,97-1,26	0,97-1,00	0,94-0,96	0,91-0,98	0,79-0,89	0,73-0,85	0,75-0,90	0,95-1,23

Fuente: CCDH.

Precios por kg. de carne en medias reses (sin IVA) de 2000 (Precios Mínimos y Máximos)

29

	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Año
Novillos Liv.	1,29-1,36	1,44-1,46	1,45-1,55	1,45-1,57	1,45-1,57	1,53-1,63	1,53-1,65	1,44-1,58	1,43-1,58	1,50-1,66	1,43-1,58	1,40-1,52	1,44-1,69
Novillos Med.	1,23-1,35	1,33-1,43	1,48-1,54	1,44-1,58	1,44-1,56	1,49-1,61	1,48-1,67	1,48-1,56	1,48-1,57	1,48-1,61	1,45-1,57	1,39-1,49	1,44-1,58
Novillos Pes.	1,27-1,33	1,37-1,38	1,42-1,54	1,32-1,55	1,41-1,54	1,40-1,59	1,47-1,60	1,46-1,53	1,50-1,55	1,55-1,61	1,43-1,53	1,37-1,48	1,42-1,53
Novillos muy P.	1,19-1,30	1,28-1,34	1,30-1,57	1,38-1,57	1,30-1,50	1,28-1,34	1,44-1,58	1,28-1,49	1,44-1,48	1,49-1,55	1,42-1,43	1,36-1,44	1,34-1,53
Novillos cruzas	1,22-1,22	1,25-1,25	1,47-1,47	1,23-1,23	1,09-1,09	1,09-1,09	1,43-1,53	1,37-1,47	1,39-1,49	1,44-1,54	1,40-1,48	1,37-1,44	1,24-1,46
Novillitos	1,25-1,40	1,41-1,53	1,48-1,63	1,48-1,61	1,42-1,59	1,47-1,62	1,53-1,63	1,50-1,61	1,48-1,65	1,48-1,67	1,47-1,64	1,40-1,63	1,43-1,61
Vacas	0,94-1,00	0,98-1,06	1,05-1,23	1,10-1,11	1,01-1,12	1,13-1,15	1,08-1,13	0,97-1,15	1,16-1,19	1,09-1,33	1,02-1,34	1,01-1,18	1,06-1,33
Vaquillonas Liv.	1,32-1,46	1,46-1,52	1,58-1,62	1,52-1,65	1,44-1,63	1,53-1,63	1,68-1,77	1,61-1,71	1,49-1,76	1,64-1,74	1,62-1,69	1,51-1,68	1,50-1,63
Vaquillonas Med.	1,30-1,45	1,44-1,50	1,48-1,58	1,49-1,59	1,46-1,51	1,53-1,63	1,54-1,64	1,51-1,65	1,51-1,68	1,62-1,77	1,55-1,68	1,48-1,66	1,49-1,58
Vaquillonas Pes.	1,25-1,35	1,41-1,38	1,43-1,56	1,47-1,51	1,44-1,50	1,49-1,57	1,50-1,52	1,53-1,59	1,51-1,58	1,59-1,59	1,50-1,53	1,51-1,53	1,42-1,52
Temeros/as	1,60-1,99	1,64-1,92	1,66-1,92	1,70-1,98	1,32-1,68	1,73-1,97	1,79-1,99	1,90-1,98	1,77-1,84	1,89-2,06	1,66-2,10	1,79-2,10	1,70-1,98
Toros	0,87-0,89	0,79-1,03	1,04-1,25	0,93-1,11	0,96-0,99	0,93-0,94	0,98-1,07	0,97-1,05	0,97-0,98	1,01-1,12	0,91-1,19	0,90-0,99	0,92-1,06

Fuente: CCDH.

Precios por kg. de carne en medias reses (sin IVA) de 2001 (Precios Mínimos y Máximos)

	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	Año
Novillos Liv.	1,38-1,54	1,43-1,58	1,46-1,54	1,46-1,56	1,42-1,57	1,42-1,55	1,40-1,53	1,32-1,38	1,16-1,27	1,12-1,23	1,06-1,22	1,09-1,34	1,30-1,44
Novillos Med.	1,37-1,51	1,51-1,53	1,43-1,52	1,43-1,50	1,42-1,54	1,42-1,49	1,38-1,46	1,29-1,36	1,16-1,24	1,13-1,26	1,07-1,18	1,09-1,26	1,25-1,41
Novillos Pes.	1,37-1,47	1,43-1,47	1,39-1,47	1,36-1,46	1,39-1,49	1,35-1,46	1,34-1,42	1,24-1,34	1,11-1,23	1,04-1,20	1,02-1,15	1,04-1,20	1,18-1,37
Novillos muy P.	1,29-1,41	1,33-1,44	1,35-1,39	1,29-1,43	1,27-1,40	1,29-1,41	1,17-1,35	1,21-1,26	1,07-1,16	1,03-1,17	0,96-1,12	0,98-1,10	1,20-1,30
Novillos cruzas	1,36-1,43	1,39-1,46	1,40-1,47	1,40-1,47	1,38-1,46	1,37-1,45	1,31-1,38	1,21-1,30	1,17-1,20	1,04-1,17	1,01-1,13	1,00-1,15	1,33-1,41
Novillitos	1,40-1,59	1,44-1,63	1,44-1,65	1,46-1,58	1,41-1,58	1,41-1,57	1,39-1,56	1,31-1,46	1,20-1,40	1,14-1,41	1,05-1,24	1,09-1,39	1,33-1,49
Vacas	1,04-1,12	1,02-1,15	0,93-1,09	0,96-1,17	1,02-1,14	0,89-0,99	0,92-1,02	0,90-0,99	0,81-0,96	0,84-0,94	0,78-0,97	0,77-0,96	0,91-1,03
Vaquillonas Liv.	1,50-1,61	1,54-1,64	1,48-1,65	1,51-1,66	1,46-1,57	1,51-1,73	1,50-1,63	1,31-1,60	1,22-1,42	1,26-1,40	1,14-1,32	1,11-1,34	1,38-1,63
Vaquillonas Med.	1,45-1,58	1,46-1,63	1,51-1,62	1,49-1,63	1,49-1,65	1,51-1,66	1,46-1,58	1,32-1,50	1,16-1,38	1,20-1,36	1,16-1,30	1,11-1,33	1,39-1,58
Vaquillonas Pes.	1,48-1,60	1,38-1,55	1,42-1,47	1,46-1,52	1,41-1,52	1,42-1,49	1,35-1,45	1,32-1,48	1,33-1,37	1,17-1,26	1,20-1,21	1,10-1,25	1,34-1,48
Termeros/as	1,75-2,06	1,81-2,00	1,41-1,99	1,72-1,82	1,75-2,00	1,64-1,78	1,69-1,85	1,62-1,69	1,42-1,48	1,37-1,51	1,40-1,43	1,36-1,58	1,43-1,86
Toros	0,87-1,09	0,97-1,03	0,88-1,33	0,95-0,97	0,93-0,95	0,86-0,87	0,76-0,96	0,72-0,88	0,71-0,79	0,76-0,79	0,74-0,78	0,65-0,77	0,84-0,88

Fuente: CCDH.

**Precios por kg. de carne en medias reses (sin IVA)
de 2002 (Precios Mínimos y Máximos)**

	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.
Novillos Liv.	1,19-1,43	1,47-1,60	1,52-1,71	2,06-2,37	2,19-2,43
Novillos Med.	1,22-1,48	1,37-1,55	1,51-1,91	2,06-2,51	2,27-2,54
Novillos Pes.	1,14-1,29	1,40-1,59	1,59-1,75	2,00-2,44	2,44-2,55
Novillos muy P.	1,02-1,23	1,23-1,61	1,46-1,70	1,98-2,33	2,05-2,53
Novillos cruzas	1,15-1,36	1,33-1,52	1,45-1,68	1,91-2,20	2,06-2,32
Novillitos	1,27-1,43	1,50-1,61	1,51-1,68	2,00-2,33	2,12-2,33
Vacas	0,87-1,02	1,08-1,27	1,12-1,25	1,59-1,74	1,66-1,82
Vaquillonas Liv.	1,26-1,46	1,55-1,65	1,48-1,61	2,02-2,49	2,23-2,37
Vaquillonas Med.	1,42-1,51	1,49-1,66	1,56-1,82	2,10-2,41	2,24-2,36
Vaquillonas Pes.	1,22-1,58	1,42-1,51	1,50-1,64	2,04-2,30	2,10-2,28
Termeros/as	1,50-1,74	1,61-1,72	1,65-1,71	2,19-2,42	1,50-2,35
Toros	0,78-1,05	0,85-1,00	0,99-1,18	1,34-1,38	1,36-1,43

Fuente: CCDH.

Precios por kg. de carne en medias reses (sin IVA) de Mayo 2002 a Diciembre de 2002 (Promedio Mensual).									
Consumo	Mayo 02	Junio 02	Julio 02	Ago.-02	Sep.-02	Oct.-02	Nov.-02	Dic.-02	Año 2002
Novillo Mestizo Esp. a Bueno									
401-420 kgs.	2,38-2,46	2,48-2,54	2,74-2,81	3,44-3,54	3,69-3,78	3,62-3,70	3,67-3,75	3,75-3,85	2,74-2,83
421-440 kgs.	2,33-2,42	2,41-2,48	2,70-2,79	3,43-3,51	3,64-3,73	3,61-3,69	3,67-3,74	3,73-3,78	2,70-2,78
Novillo Mestizo Regular									
401-420 kgs.	2,22-2,28	2,33-2,38	2,54-2,62	2,96-3,03	3,44-3,53	3,40-3,49	3,49-3,57	3,57-3,62	2,54-2,60
421-440 kgs.	2,19-2,24	2,28-2,36	2,49-2,58	2,95-3,01	3,43-3,53	3,37-3,47	3,45-3,54	3,52-3,60	2,50-2,57
Novillo Cuartino									
401-420 kgs.	2,31-2,37	2,35-2,40	2,60-2,65	3,29-3,34	3,56-3,64	3,54-3,59	3,60-3,65	3,69-3,73	2,64-2,70
421-440 kgs.	2,27-2,33	2,34-2,38	2,57-2,65	3,26-3,32	3,53-3,59	3,53-3,58	3,58-3,64	3,66-3,70	2,61-2,67
Novillo Cruza Indica									
401-420 kgs.	2,26-2,32	2,33-2,38	2,48-2,55	3,03-3,13	3,55-3,60	3,47-3,53	3,55-3,60	3,61-3,65	2,56-2,63
421-440 kgs.	2,24-2,31	2,33-2,38	2,50-2,57	3,11-3,16	3,54-3,60	3,43-3,50	3,52-3,57	3,58-3,63	2,54-2,61
Novillito Mestizo Especial a Bueno	2,38-2,48	2,51-2,57	2,81-2,87	3,53-3,60	3,71-3,79	3,66-3,72	3,73-3,81	3,82-3,87	2,59-2,65
Novillito Mestizo Regular	2,25-2,33	2,36-2,40	2,67-2,70	3,38-3,43	3,60-3,65	3,53-3,58	3,56-3,62	3,59-3,65	2,46-2,51
Vaquillonas Especiales a Buenas									
Menos de 300 kgs.	2,41-2,50	2,56-2,68	2,84-2,92	3,56-3,66	3,75-3,85	3,73-3,81	3,80-3,85	3,84-3,89	2,82-2,90
Más de 300 kgs.	2,28-2,34	2,39-2,43	2,66-2,73	3,40-3,48	3,61-3,66	3,57-3,62	3,60-3,65	3,68-3,73	2,67-2,74
Vaquillonas Regulares									
Menos de 300 kgs.	2,22-2,31	2,34-2,38	2,63-2,70	3,37-3,47	3,54-3,60	3,52-3,58	3,54-3,63	3,62-3,66	2,62-2,69
Más de 300 kgs.	2,13-2,21	2,23-2,30	2,55-2,61	3,26-3,32	3,45-3,53	3,45-3,51	3,49-3,54	3,53-3,56	2,54-2,60
Vaca Especial a Buena	1,85-1,95	1,95-2,08	2,23-2,30	2,91-3,09	3,21-3,26	3,05-3,17	3,22-3,33	3,29-3,39	2,10-2,19
Vaca Regular	1,62-1,70	1,74-1,85	1,94-2,03	2,65-2,71	2,94-3,00	2,78-2,87	2,88-2,96	2,95-3,05	1,89-1,95
Ternera Especial	2,54-2,69	2,83-2,94	3,05-3,17	3,65-3,85	3,88-3,94	3,83-3,93	3,86-3,96	4,07-4,17	2,79-2,89
Tipo exportación									
Novillo Mestizo Esp. a Bueno									
441-460 kg.	2,47-2,55	2,56-2,64	2,90-2,97	3,51-3,59	3,73-3,79	3,74-3,79	3,79-3,84	3,81-3,86	2,79-2,85
461-480 kg.	2,46-2,55	2,65-2,74	2,93-3,00	3,53-3,60	3,73-3,80	3,74-3,79	3,78-3,84	3,86-3,91	2,80-2,87
Más de 480 kg.	2,42-2,52	2,63-2,70	2,94-3,00	3,53-3,61	3,73-3,79	3,74-3,79	3,78-3,83	3,83-3,88	2,78-2,85

Fuente: Centro de Consignatarios Directos de Hacienda.

Precios por kg. de carne en medias reses (sin IVA) de Enero a Junio de 2003 (Promedio Mensual).						
Consumo	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Novillo Mestizo Esp. a Bueno						
401-420 kgs.	3,68-3,73	3,66-3,71	3,59-3,63	3,40-3,44	2,69-2,73	3,36-3,41
421-440 kgs.	3,64-3,69	3,62-3,67	3,54-3,59	3,39-3,44	2,67-2,71	3,33-3,39
Novillo Mestizo Regular						
401-420 kgs.	3,49-3,55	3,47-3,52	3,40-3,45	3,17-3,23	2,47-2,52	3,10-3,15
421-440 kgs.	3,43-3,48	3,42-3,46	3,35-3,40	3,12-3,18	2,43-2,46	3,10-3,16
Novillo Cuartino						
401-420 kgs.	3,60-3,64	3,58-3,62	3,51-3,54	3,30-3,35	2,61-2,64	3,30-3,34
421-440 kgs.	3,60-3,63	3,57-3,60	3,48-3,51	3,26-3,30	2,60-2,43	3,25-3,30
Novillo Cruza Indica						
401-420 kgs.	3,52-3,57	3,50-3,55	3,45-3,49	3,30-3,32	2,55-2,59	3,21-3,25
421-440 kgs.	3,51-3,55	3,50-3,55	3,43-3,47	3,23-3,26	2,51-2,55	3,12-3,16
Novillito Mestizo Especial a Bueno	3,70-3,77	3,71-3,76	3,66-3,71	----	2,75-2,79	3,51-3,56
Novillito Mestizo Regular	3,56-3,62	3,56-3,61	3,56-3,61	----	2,53-2,60	3,21-3,31
Vaquillonas Especiales a Buenas						
Menos de 300 kgs.	3,75-3,81	3,74-3,80	3,69-3,75	3,54-3,60	2,82-2,88	3,56-3,61
Más de 300 kgs.	3,64-3,70	3,65-3,70	3,55-3,61	3,42-3,47	2,66-2,71	3,36-3,41
Vaquillonas Regulares						
Menos de 300 kgs.	3,61-3,67	3,62-3,67	3,54-3,60	3,31-3,40	2,56-2,61	3,25-3,30
Más de 300 kgs.	3,52-3,57	3,55-3,60	3,45-3,49	3,20-3,31	2,50-2,58	3,16-3,21
Vaca Especial a Buena	3,21-3,27	3,24-3,29	3,16-3,17	----	2,21-2,25	2,85-2,90
Vaca Regular	2,85-2,92	2,85-2,90	2,73-2,84	----	1,81-1,88	2,28-2,33
Terнера Especial	4,04-4,15	4,14-4,24	3,95-4,10	----	2,95-2,99	3,71-3,76
Tipo exportación						
Novillo Mestizo Esp. a Bueno						
441-460 kg.	3,68-3,73	3,61-3,66	3,53-3,58	3,40-3,43	2,69-2,73	3,42-3,45
461-480 kg.	3,69-3,74	3,63-3,69	3,55-3,59	3,39-3,44	2,70-2,74	3,44-3,48
Más de 480 kg.	3,68-3,73	3,60-3,65	3,51-3,56	3,38-3,42	2,69-2,72	3,40-3,43

Fuente: Centro de Consignatarios Directos de Hacienda.

DIRECTO EN ESTANCIA

(sin intervención de Consignatario)

De una participación muy reducida en la comercialización hace unos veinte años, es hoy el canal más importante de ventas de hacienda. Incluye un abanico muy amplio de operaciones que van desde las que se realizan con achiques o subfacturación, hasta la compra directa de novillos pesados a productores por parte de la exportación. En ello también se engloba el considerable número de cabezas adquiridas por carniceros matarifes a pequeños productores en los pueblos chicos del interior y las compras sin intermediarios que realizan frigoríficos medianos y chicos regionales a productores con haciendas de calidad y características constantes y conocidas.

Gran parte de estas operaciones que suponemos son absolutamente directas, en realidad se hacen a través de comisionistas, representantes o "acopiadores" -los que en general cobran una comisión del 1% y en numerosos casos perciben la comisión en negro. Además del 1% de comisión, a menudo a los comisionistas (de frigoríficos o de consignatarios) se les reconocen viáticos. Los grandes frigoríficos exportadores tienen en su mayoría compradores exclusivos, pudiendo llegar a ser hasta 15 ó 20 en el caso de algunas empresas. La exportación compra en directo (sin intervención) aproximadamente unos 950 mil novillos anuales.

Las operaciones directas sin intervención de consignatarios han crecido marcadamente desde principios de la década, pasando de un 30-32% del total en 1991, al 44% en la actualidad. Este crecimiento se ha realizado principalmente a expensas de la hacienda vendida en mercados -principalmente Liniers- y remates-feria, y en menor

medida del ganado vendido a través de gancheras. La mayoría de las operaciones con achique, cambio de categoría o groseras subfacturaciones, se realizan a través de este canal. Buena parte de las ventas en directo se hacen -especialmente las de novillos pesados- a valor carne, o sea a rendimiento.

Puede calcularse cercano al millar el número de comisionistas en todo el país. La mayoría de ellos vive de otra actividad -productores, veterinarios, comerciantes- y en los últimos años han debido blanquear -a pedido de muchos frigoríficos- su operatoria. En algunos casos puntuales, los comisionistas revistan en relación de dependencia de los frigoríficos. Compran para frigoríficos, grandes matarifes y hasta gancheras. En muchos pueblos del interior de mediana importancia -digamos 30 mil habitantes- se registra la actividad de no menos de una veintena de comisionistas, cuya responsabilidad, en la mayoría de los casos, se limita a revisar, clasificar el lote de hacienda y rechazar eventualmente los animales que por peso y estado no responden a las exigencias de los compradores. Debe hacerse la salvedad que también los consignatarios de hacienda, tanto Liniers como ferieros, tienen en el interior un gran número de "representantes" que participan con comisiones -generalmente del 1%-, sobre las ventas que promueven y que a menudo no son exclusivos de las firmas que representan, realizando operaciones en forma independiente y percibiendo una comisión por ello.

Puede calcularse que se comercializan anualmente unos 5,8 millones de cabezas en directo, sin intervención de consignatario.

CARNICERÍAS

Pese a la caída experimentada en la participación de las carnicerías en la comercialización de carne, siguen siendo las mismas el principal canal de ventas de este producto.

En la década del '90, las carnicerías tradicionales, no sólo sufrieron por el avance de los supermercados, sino también por el menor consumo "per cápita" de la población, el que pasó de 85-90 kg. en la década del '60, a los 60-65 kg. de la actualidad. Sin embargo, el impacto más fuerte de la competencia de los supermercados y de la caída del consumo no se trasuntó tanto en la reducción del número de comercios como en la caída de las ventas por carnicería. Todas las carnicerías encuestadas declararon, sin excepción, que en el pasado vendían entre dos y tres veces el volumen actual.

Los carniceros, en un proceso que lleva más de tres lustros, se han ido adaptando gradualmente a las menores ventas: comparten los locales con verdulerías, conformando "mercaditos"; han despedido ayudantes y han ganado márgenes de acuerdo a las circunstancias económicas. Muchos han optado por asociarse con el dueño de un autoservicio, cuya expansión es muy marcada desde fines del 2001.

En la década del '70 y parte de la del '80, según la Junta Nacional de Carnes el margen bruto minorista de la comercialización de la carne vacuna era del 18 al 25%. Tocaba un piso del 18% cuando la carne se encarecía -en términos del costo de vida- y alcanzaba un máximo del 25% cuando el valor de la carne bajaba. Los volúmenes vendidos eran mayores y se absorbían sin dificultad los costos fijos.

En los '90, el valor mayorista de la carne -expresado a moneda constante en términos del Índice de Precios al Consumidor- bajó casi a la mitad, resultando necesario elevar fuertemente el margen absoluto por kilo vendido, para que el carnicero pudiera seguir manteniendo un ingreso que justificara el mantener el comercio abierto. Con la convertibilidad, se elevaron los alquileres por encima de la inflación, apareció la necesidad de tener un contador, y creció la presión impositiva sobre un sector que estaba históricamente casi al margen de la tributación. Se hizo necesario efectuar aportes previsionales como

autónomos, aumentaron los precios de los servicios (luz, teléfono, agua, etc.). Con el 18-25% de margen sobre un producto tan depreciado, costos crecientes y volumen de ventas en caída, era imposible seguir operando. Desde 1992 y hasta el 2001, tanto carniceros como supermercados marcaron la carne vacuna con un margen bruto del 50% promedio.

Las ventas de las carnicerías de Capital Federal puede estimarse en los 90-100 kg. (res) diarios, que es el promedio de buenos comercios que alcanzan los 150-200 kg. y de otros que no pasan los 50-70 kg. diarios. En estos últimos casos, casi siempre se trata de "carne chica" (ternera) con márgenes superiores al 60% y con márgenes brutos absolutos del orden de \$1,00-\$1,20 por kilo.

En el Gran Buenos Aires (GBA), donde se trabaja todo tipo de carne, pero particularmente se vende mucha carne de vaca (y hasta el auge exportador del 2002, novillo pesado), los volúmenes promedio vendidos por carnicería ascienden a los 120 a 200 kilos diarios. También quedan un buen número de carnicerías, especialmente cerca de las estaciones del ferrocarril o en los centros suburbanos, que venden entre 400 y 800 kg. de carne diarios.

El consumo "per cápita" en Capital Federal y Gran Buenos Aires ha sido históricamente superior en unos 10 kg. al promedio nacional. Esta diferencia se mantendría, en la actualidad, considerando la mayoría de los operadores que sólo en el mercado del Gran Buenos Aires se pueden lograr volúmenes y altos precios. Esto es particularmente válido para la hacienda de feedlot, que se vende en una alta proporción para el mercado de consumo del GBA.

En Capital y Gran Buenos Aires, las ventas de carne vacuna a través de carnicerías sería del orden de las 46 mil toneladas mensuales en unas 13 a 14 mil carnicerías. De éstas, unas 2.500 estarían en Capital Federal.

La preferencia del público por la carne cortada y a la vista, por la atención personalizada, y el nivel similar de precios entre carnicerías y supermercados, puede contribuir a explicar, aunque parcialmente, la supervivencia de un número tan elevado de bocas. Muchas veces, en un radio no

mayor a las cinco o seis cuadras de un súper o hipermercado, se comprueba la existencia de decenas de carnicerías de bajo volumen de venta.

Pese al retroceso en los volúmenes vendidos y a la caída de la rentabilidad que sufren las carnicerías tradicionales, el número de éstas retrocede, pero muy lentamente. Por un lado, para instalar una carnicería, la inversión mínima necesaria (una heladera, una sierra, una góndola o mostrador) es relativamente baja: unos \$1.500 a \$3.000 (en el caso de instalaciones usadas). Hay en el mercado, especialmente en las zonas más humildes, muchos locales vacíos para alquilar, y hay asimismo muchas instalaciones para carnicerías usadas a bajo precio. El crédito de un abastecedor es relativamente fácil de conseguir; en caso contrario se comienza comprando las medias reses al contado.

Pero hay otro argumento decisivo para que no decrezca el número de carnicerías: aún con bajos volúmenes de venta (6 ó 7 medias reses semanales), este comercio todavía proporciona ingresos mensuales (\$800 a \$1.200), que no se obtienen hoy en día en otros empleos, dado el estado del mercado de trabajo, especialmente para personas mayores de 40-45 años. Asimismo, es una actividad comercial a la que resulta fácil acceder para un empleado de frigorífico (despostador, charqueador) o para un aprendiz con algunos meses en ejercicio. En los pueblos medianos y chicos del interior persisten muchas carnicerías que a una media res de 100-110 kg., le “sacan” unos 60-70 pesos diarios de ganancia bruta, lo que significa una remarca o margen bruto del 20-25% sobre el valor pagado por la media res.

La mayoría de las carnicerías trabajan medias reses, pero en los últimos años es cada vez más frecuente que los comercios con cierto volumen e importancia “completan” con la compra de cuartos pistola, ruedas, “mochos” o con los mismos cortes que adquieren los supermercados: asado, colita, peceto, milanesa. En las zonas de menor poder adquisitivo se completa a menudo con delantero, o se trabaja solamente delantero. También se detecta frigoríficos que ofrecen a los carniceros medias reses de novillo pesado muy baratas, a los que les falta el bife, el cuadril y el lomo, que se han destinado a Hilton. Asimismo, se detecta la venta a carniceros de cuartos traseros de novillo o inclusive de ternera, sobrante de exportación a Israel o sobrante de abastecimiento a carnicerías kosher de Buenos Aires.

Buena parte de la rentabilidad que da una carnicería sale de la preparación de milanesas (listas o rebozadas), chorizos, hamburguesas, matambre

relleno, lengua a la vinagreta, etc. En estos productos se obtiene un margen mucho más alto que con los cortes de carne tradicionales. Las achuras dejan un margen interesante, pero su bajo valor absoluto hace que esa ganancia tenga poco peso en las ganancias de este tipo de comercio. En la mayoría de las carnicerías también se vende pollo, trozado o entero.

En muchos casos y privilegiando la seguridad, los carniceros compran a más de un abastecedor, aunque esto en más de una ocasión traiga precios menos ventajosos. El auge de los troceadores y de las distribuciones de cortes sobrantes de exportación da al carnicero un mayor margen de maniobra que en el pasado para satisfacer la demanda según el perfil de cada barrio.

Aunque el balance aparenta ser negativo, todos los meses hay un buen número de carnicerías que cierran y otro buen número que abre. El ajuste parece darse más por el volumen vendido por carnicería que por una caída en el número de comercios. De todos modos, con la crisis desde principios del 2002 se advierte que, aunque incipientemente, se están abriendo más carnicerías que en años anteriores.

Cuando la carnicería tiene buenos antecedentes a la hora de pagar, y compra volúmenes importantes, es atendida especialmente por su abastecedor o matarife, obteniendo los mejores valores por la media res. Por el contrario, si un carnicero arrastra deudas con el abastecedor -las cuales nunca llegan a ser de un gran monto -paga la media res hasta un 10% más que el buen pagador.

En los últimos dos años, con el drástico acortamiento de los plazos de pago de los carniceros a los abastecedores, se ha reducido -hasta casi desaparecer- el número y el monto de incobrables o “clavos”.

Han fracasado casi todos los proyectos de productores ganaderos que han puesto carnicería o cadena de carnicerías. A principios de la década del '90, y con la moda de la “integración” vertical, se generalizó esta práctica; sobre unos 20 emprendimientos que hemos seguido, sólo dos quedan en pie, después de haber enfrentado severas pérdidas, y sin haber recuperado el elevado capital invertido en los locales: góndolas, cámaras, salas de desposte, etc.

En muchos casos, el oficio de carnicero se transmite de padres a hijos. En algunos casos, se detecta que trabajan dos y hasta tres generaciones de carniceros en un mismo comercio.

Carnicería: Rentabilidad de la media res

Tipo de mercadería:

Peso de la Media res 120 kilos					
	% de la res	Kilos	Precio al público	Precio sin IVA	Importe con IVA
Aguja	9,89%	11,87	4,69	4,24	50,67
Asado de Costilla	8,38%	10,06	5,87	5,31	59,05
Bifes Angostos	3,84%	4,61	6,30	5,70	29,04
Bifes Anchos	4,53%	5,44	6,00	5,43	32,64
Bola de Lomo	3,63%	4,36	6,70	6,06	29,21
Colita de Cuadril	0,81%	0,97	8,15	7,38	7,90
Cuadril	2,09%	2,51	7,30	6,60	18,32
Cuadrada	4,55%	5,46	7,00	6,33	38,22
Falda con Hueso	4,05%	4,86	3,87	3,50	18,81
Lomo	1,67%	2,00	9,00	8,14	18,00
Matambre	2,03%	2,44	8,10	7,33	19,76
Marucha	1,27%	1,52	5,70	5,16	8,66
Nalga - Milanese Cortada	5,48%	6,58	5,96	5,40	39,22
Paleta con Hueso	4,29%	5,15	5,15	4,66	26,52
Pulpa de Paleta	2,32%	2,78	5,70	5,16	15,85
Peceto	1,66%	1,99	9,00	8,14	17,91
Carne Picada Especial	7,18%	8,62	4,80	4,34	41,37
Tapa	3,27%	3,92	5,70	5,16	22,34
Tortuguita	1,39%	1,67	5,70	5,16	9,52
Vacío	3,50%	4,20	6,30	5,70	26,46
Puchero	6,05%	7,26	4,40	3,98	31,94
	81,88%	98,26	5,76		566,41
Huesos	9,31%	11,17			
Sebo	7,58%	9,10			
Aserrín	0,12%	0,14			
Merma	1,12%	1,34			
	100,01%	120,01			

Precio de Compra 1/2 Res s/I.V.A.	3,45
Precio de Compra 1/2 Res c/I.V.A.	3,81
I.V.A. Compra (s/120 kg.)	43,47
I.V.A. Venta (s/98 kg.)	53,78
Precio de Venta 1/2 Res c/I.V.A.	566,00
Precio de Compra 1/2 Res s/I.V.A.	414,00
Precio de Venta 1/2 Res s/I.V.A.	512,22

Resultados Media Res \$	98,22
-------------------------	--------------

Porcentaje Resultado	23,72%
----------------------	---------------

Integración Mayorista de la res: consumo y exportación

	%	Kg.	Precio Mayorista por kg.	Cortes	%	Kg.	Subproductos		Observaciones
							%	kg.	
Pecho	36%	46,8Kg.	\$2,10	- Aguja	8,8%	4,12	Grasa	8	Pecho: en esta integración se considera un precio de venta mayorista para el mercado interno sin despostar.
				- Cogote	7,9%	3,70	Hueso	24	
				- Paleta	7,8%	3,65		11,23	
				- Bife ancho	4,10%	1,92			
				- Pecho	8,10%	3,80			
				- Chingolo	2,15%	1,00			
				- Bife de paleta	2,10%	0,98			
				- Tapa de bife ancho	1,12%	0,56			
				- Marucha	3,41%	1,60			
				- Falsa entraña	1,50%	0,70			
- Espinazo	8,10%	3,80							
- Trimming	6,50%	3,04							
- Brazuelo	5,14%	2,40							
Parrillero	14%	18,2Kg.	\$3,00	- Vacío	20,5%	3,73	Grasa	10	Parrillero: se vende al mercado interno, sin despostar. El despostado del parrillero tiene un alto desperdicio.
				- Matambre	10,67%	1,94			
				- Entraña	2,67%	0,49			
				- Asado	56,67%	10,31			
Rump and loin	21%	27,3Kg	\$8,50-9,00	E- Corazón de cuadril	8,20%	2,24	Grasa	13	R&L: precio de integración. Se considera que el novillo tiene certificado de exportación.
				E- Bife angosto s/c	16%	4,37	Hueso	22,5	
				E- Lomo s/c	5,8%	1,58	Mucanga	0,73	
				E- Bife Ancho s/t	8,2%	2,24	Merma	2,61	
				E- Tapa de Cuadril (peh)	5,5%	1,50			
				- Trimmings	8,44%	2,30			
- Tapa Bife Ancho	8,21%	2,24							
Rueda	26%	33,8Kg	\$2,50	E- Nalga c/tapa	18,29%	6,18	Grasa	8,43	Rueda: se considera su precio mayorista para el consumo interno.
				E- Bola de lomo	12,17%	4,11	Hueso	22,8	
				E- Colita de Cuadril	2,97%	1,00			
				E- Cuadrada	11,20%	3,79			
				E- Peceto	5,71%	1,93			
				- Tortuga	4,40%	1,49			
- Trimming	8,57%	2,90							
- Garrón	5,49%	1,86							

E Presentación y dressing de Exportación.

Totales: Kg. totales de cortes = 87,47. Kg. totales de cortes + desperdicio = 125,41. Merma = 3,53%.

Componentes de la Res: Cortes y Subproductos -En kg-					
Media Res	Total	Músculo	Grasa	Hueso	Tendón
Media Res	121,42	69,03	21,67	18,24	2,67
Pierna sin Hueso	27,82	22,65	4,50		0,46
Pierna con Hueso	35,97	24,14	4,76	6,28	0,79
Cuarto Pistola	53,50	34,39	8,33	9,23	1,27
Exportación	57,27	37,84	8,74	9,23	1,27
Consumo	28,22	16,89	7,01	3,51	0,90
Manufactura	26,41	14,49	5,91	5,50	0,40
Colita de Cuadril	1,28	0,87	0,40		
Peceto	1,97	1,69	0,28		
Lomo	2,12	1,77	0,36		
Carnaza de Paleta	3,87	3,44	0,41		
Garrón	4,08	1,55	0,28	1,87	0,35
Bola de Lomo	4,79	4,07	0,48		0,23
Bife Angosto	5,62	3,29	0,89	1,19	0,19
Carnaza de Cola	5,80	4,76	0,80		0,22
Cuadril	6,14	4,86	1,24		
Nalga	7,67	6,38	1,28		
Bife Ancho	9,61	5,15	2,32	1,74	0,37
Entraña	0,71	0,45	0,13		0,13
Matambre	2,14	1,00	1,15		
Vacío	5,76	3,26	1,83		0,61
Asado	8,01	4,03	2,56	1,40	
Aguja	11,51	7,96	1,33	2,02	0,16
Azotillo	2,32	1,48	0,83		
Cogote	2,38	1,33	0,11	0,94	
Pecho	6,83	4,73	1,48	0,43	0,11
Brazuelo	6,88	3,07	0,47	3,02	0,28
Falda	8,02	3,85	3,02	1,11	

**Valores promedio de 50 novillos: de 465 kg. vivo campo y 415 kg. vivo de faena.
Criados en ERA-INTA-BALCARCE y evaluados en INTA-INSTITUTO
TECNOLOGIA DE CARNES-CASTELAR. Peso media res caliente sin grasa de
depósito: 121,42-4,86: 116,55.
Fuente: CCDH.**

SUPERMERCADOS

A partir de bajos niveles iniciales, las ventas de carne vacuna a través de los supermercados crecieron durante toda la década del 90, hasta tocar su punto máximo a mediados del 2001. Desde entonces, se registra una baja, dividida en dos etapas: una primera, que se da moderada, hasta la crisis devaluatoria de fines del 2001. La segunda caída se registra a partir de principios del 2002 y es más fuerte que la anterior. Hoy puede estimarse que a través del supermercado se vende un 25% menos (en volumen) de carne vacuna que a mediados de 2001. Hay cadenas especializadas en productos perecederos cuya venta de carne vacuna ha caído sólo un 20%, y otras cuya caída supera el 35-40%.

En el último lustro se produce en el supermercado un claro proceso de concentración. Muchas cadenas medianas y pequeñas (Unimarc, Ekono, Su Supermercado, Tía, Acassuso, etc.) han sido compradas o absorbidas por las ocho cadenas más grandes: Carrefour-Norte, Disco, COTO, Jumbo, Wal-Mart, La Anónima, Casino y Auchán.

En varias de las provincias y municipios más importantes del país existen desde hace tiempo resoluciones y decretos que limitan o prohíben directamente la apertura de nuevas bocas de super o hipermercados. Esto último, agregado a la precaria situación en que quedaron en los últimos años de la convertibilidad muchas de las cadenas más chicas del GBA y del interior del país, llevaron a las grandes cadenas a comprar dichas cadenas pequeñas en dificultades, que ya tenían en la mayoría de sus bocas una clientela y un espacio de influencia asegurado. Desde hace dos años, la mayoría de las grandes cadenas sufre pérdidas operativas y ha limitado al mínimo la apertura de nuevas bocas. Los sitios geográficos más buscados, que son los que combinan una densidad poblacional y un mínimo de ingreso per cápita, ya han sido ocupados. Además, el proceso de concentración en el supermercado ha sido tan fuerte que quedan en el país pocas cadenas chicas o medianas por absorber.

Ya desde antes del comienzo de la crisis se observaba una tendencia a la apertura de pequeños supermercados de proximidad tipo “hard-

discount”; tal es el caso de Eki, Día, Best o Leader Price, que en su conjunto totalizan más de trescientas bocas en el país, la mayor parte de las cuales están en el GBA. La mayoría de estas cadenas de “hard-discount” pertenecen a alguna de las grandes cadenas de supermercados, que hoy han elegido expandir su actividad a través de este tipo de locales, en los cuales la inversión es mucho menor, y con los cuales pueden competir mejor con autoservicios o almacenes de barrio.

A modo de ejemplo podemos calcular que en el gran Buenos Aires entre Carrefour-Norte, COTO, Disco, Jumbo, Wal-Mart y Auchán se concentra el 85% de las ventas atribuidas a super e hiper.

En los últimos tres años las principales cadenas de super e hiper han debido enfrentar no solo la crisis económica sino una dura competencia por parte de almacenes de barrio, autoservicios y comercios especializados (carnicerías, panaderías, fábricas de pastas, pescaderías, fruterías, verdulerías, etc.).

En el caso de los autoservicios a mediados de la década del 90 se calculaba que había unos 3000 de ellos en el GBA. Hoy se calcula que hay en el GBA entre 5000 y 6000 autoservicios de los cuales entre 1200 y 1500 serían de propiedad de inmigrantes asiáticos (chinos, coreanos, etc.). Entre un 85 y un 90% de los autoservicios, tendría una carnicería propia, en alquiler o asociada.

También se registra una fuerte recuperación de la actividad de los mayoristas (Diarco, Maxiconsumo, La Loma, Macro), cuyos precios de venta a autoservicios y almacenes de barrio le han permitido estos en los últimos años achicar enormemente –hasta casi desaparecer– la brecha de precios que los separaba históricamente de los super e hiper.

Hoy los super e hiper habrían perdido -con respecto a tres años atrás– casi un 20% de sus clientes habituales de clase media, los cuales hacían una o dos compras mensuales para abastecer las necesidades de sus hogares. Actualmente en todos los rubros los consumidores tienden a reponer sólo lo que consumen -especialmente si se trata de alimentos– en pequeñas cantidades -muy

fraccionadas- en los comercios próximos a sus domicilios. Se interpreta esta conducta como una manera de mantener el control sobre el gasto en épocas de crisis y como un intento también de evitar la compra por impulso en los super y especialmente en los hiper. En los hogares de menores recursos, la caída de los ingresos reales ha sido dramática y ha llevado las compras promedio a volúmenes tan reducidos y fraccionados que no justifica movilizarse hasta el super o hiper. Por ejemplo en las carnicerías de barrio se registran muchas compras de 50 centavos o 1 peso de carne picada o 2 pesos de milanesa.

La carne es esencial en el negocio del supermercadismo. En el caso de los supermercados participa en el 12-15% de la facturación, con la sola excepción de una empresa especializada en productos perecederos en donde la carne casi llega al 20% de la facturación. En cambio, en los hipermercados, que en general trabajan el doble de ítems o productos que un super, la carne baja en participación a un 7-8% de las ventas. En todos los casos se la considera un producto esencial (“gancho”) y en algunas oportunidades se da que algunos de los directores o el mismo propietario de la cadena se ocupa personalmente de este rubro.

Como porcentaje de la facturación total de los supermercados, la sección “carnes”, que era del 7,6% en 1996, pasó al 11% en el 2002 y al 12,4% en lo que va del 2003.

Cinco de las siete más grandes cadenas de supermercados que operan en el GBA tienen matrícula de matarife. Compran el ganado, con exigencias de calidad superiores al promedio de la demanda, y lo llevan a uno o más frigoríficos a faenar, por cuenta propia. Luego despostan la res, para distribuir entre las diferentes sucursales, cortes en bandeja o grandes masas musculares envasadas al vacío o en bolsas de plástico.

Los super e hiper procuran recurrir lo menos posible a comprar hacienda al Mercado de Liniers. Puede estimarse que compran en directo (con y sin intervención de consignatarios) entre el 80 y el 90% de sus necesidades. La excepción, en este sentido es la cadena que más carne vende en el país, que compra en Liniers el 25-30% de sus necesidades. Esta cadena es el principal animador del mercado de Liniers. En general los supermercados evitan concurrir a Liniers porque estiman que si lo hacen, ejercen una presión tal en la de-

manda que, dado el carácter extremadamente indicativo de este mercado, luego el efecto alcista se extiende a las compras que hacen en directo. Muchas veces se reconoce que si, por necesidad, hay que pagar un precio por arriba del que fija el mercado en algún momento, es preferible hacerlo en directo, donde nadie se entera, a pagarlo en Liniers, donde tiene un efecto contagio inmediato sobre las compras en directo, dada la enorme difusión de la operatoria de Liniers en todo el país a través de la televisión y otros medios. En general los supermercados tienen como objetivo realizar todas sus compras de hacienda en directo, pero en momentos de reducción estacional de la oferta, tanto en cantidad como en calidad y terminación, para cumplimentar sus planes de faena, que son más rígidos que los de otros operadores, deben recurrir a Liniers. En los últimos dos años al reducirse la calidad y terminación de la hacienda ofertada en todo el país, los supermercados han debido recurrir con más frecuencia que antes a Liniers; en directo, han tenido muchos problemas de rendimiento -producto de la peor alimentación del ganado- que antes no tenían con sus abastecedores habituales.

Los supermercados han comprado tradicionalmente sólo hacienda mestiza aceptando en algunos casos lotes con un cuarto de sangre índica. En los últimos dos años, sin embargo, presionados por la necesidad de achicar las pérdidas, han comenzado a comprar una proporción mayor de novillos y novillitos cruza e inclusive de vacas, con cuya carne se abastece determinadas bocas donde es prioritario trabajar precios muy bajos al mostrador. Debido a la menor calidad de la hacienda que en general se produce en el país y a las mayores exigencias de generar rentabilidad, se estima que ha caído la calidad promedio de la carne que se vende a través de los supermercados. Los compradores de hacienda de los supermercados, presionados por los números en rojo de la sección carnicería, han debido en muchos casos buscar precio y resignar calidad y terminación en la elección de los ganados que compran. Sólo un par de cadenas mantienen, a ultranza, pese a la crisis y a la caída en las ventas, la búsqueda de la calidad en la hacienda que compran.

De todos modos, hoy el supermercadismo sigue siendo decisivo en la formación de los precios de la hacienda de nuestro país.

Las cuatro cadenas más grandes de super e hiper tienen hoy una operatoria para la carne va-

cuna muy parecida entre sí. Compran el ganado, lo faenan como usuarios o matarifes en una planta que no es de su propiedad –con la sólo excepción de Coto- para luego llevar las medias reses resultantes a un frigorífico ciclo 2 que opera como centro de distribución. Allí la res se desposta y se distribuyen los cortes resultantes bajo tres principales formas: a) El parrillero va entero (asado, matambre, vacío, falda y entraña); al igual que los bifés, se cubre con una bolsa de plástico común reforzada. b) La carne para milanesa (nalga, cuadrada, bola, etc.) se fetea y se envasa al vacío. c) La mayoría de los restantes cortes se cortan y se ponen directamente en bandejas de resinite envueltas en celofán resistente. Los cortes y trozos de carne se disponen en canastos de plástico apilables y se distribuyen entre las diferentes bocas de acuerdo a las necesidades que cada una de ellas tiene de cada tipo de corte. Esto según su ubicación geográfica y el poder adquisitivo del público que compra allí.

Puede estimarse que el costo de despostar y envasar una res con destino a cada boca de super o hiper, cuesta entre 40 y 45 centavos por kilo de carne peso-terminado. De este modo, puede calcularse que el cuarteo cuesta 3 centavos por kilo terminado, despostado uno veintinueve centavos, y el envasado en bolsas de plástico o nylon unos diez centavos. Podrían agregarse otros tres centavos de etiquetado y otros centavos por pérdida por rotura de canastos plásticos. En el caso de la distribución de la carne a las diferentes bocas no se haga con canastos plásticos sino con cajas de cartón de 20 kilogramos, deben adicionarse otros diez centavos por kilo de carne terminado en concepto de rotura o pérdida de cajas.

Sólo una proporción reducida de los locales recibe todavía la media res entera. En este caso, se procede a despostar totalmente la res en destino y a disponer la carne en bandejas.

¿Por qué la mayoría de las cadenas de supermercados abandonó el abastecimiento de las diferentes bocas con medias reses? Promediando la década del 90, era cada vez más difícil abrir nuevos locales y era cada vez más imperioso racionalizar el uso de la superficie existente en cada boca. La mayoría de las cadenas decidió entonces achicar la sección carnicería -que en todos los casos contaba con grandes superficies para despostada y cámaras de frío-, para utilizar ese espacio para depósito de otras mercaderías o para ganar metros en el salón de ventas. Al mismo tiempo

se consideró que el trabajo de despostado y envasado de los cortes era mucho más eficientemente realizado en un frigorífico o en un centro de distribución, que en cada boca, como se venía haciendo desde siempre. Hoy el sistema de despostado en origen está adoptado como queda dicho por la mayoría de las grandes cadenas de super e hiper, pero se observa que la despostada en origen tiene sus pro y sus contra.

Entre las ventajas se encuentra la de poder proveer a cada boca de los volúmenes de cortes que más vende según su ubicación, y no tener que obligar a cada sucursal a malvender cortes o partes enteras de la res que en ese barrio no tienen demanda. Con el sistema anterior, en algunas bocas ubicadas en lugares de bajo poder adquisitivo, sobraban lomo, bife o cuadril, los cuales se tenían que rebajar de precio fuertemente para poder ser vendidos. Mientras, en otras sucursales sobraban muchos cortes del cuarto delantero -que faltaban en las bocas de zonas carecientes- y nunca se disponía de suficientes pecetos, colitas, bifés o lomos. Este nuevo sistema de despostada en centro de distribución o frigorífico, permite una integración de la res más eficiente, con mejores valores de venta.

Además, el proceso de despostado en un centro de distribución o frigorífico con despostadores y cortadores especializados -a menudo trabajando a destajo- supone un abaratamiento de esos trabajos en relación a la carnicería tradicional. También en su origen se consideró que iba a ser mucho más barato transportar cortes en canastos, que cubican mucho mejor que las medias reses, registrándose así economía en los fletes. Por otra parte, al no distribuir más medias reses, se evitaba el transporte de un 20-25% de grasa y hueso, cuyo valor industrializado en planta era más alto a priori que el que podía recuperarse de las carnicerías de cada local. Despostando en frigorífico, se produce una merma y desperdicio menor que haciendo el mismo trabajo en cada sucursal, donde el trabajo es menos profesional.

Como puntos en contra, puede decirse que en el transporte de cortes, carnes envasadas al vacío o grandes trozos en bolsa en canastos, la carne sufre en cuanto a su duración posterior en góndola (shelf-life), en relación al sistema anterior, donde cada boca recibía medias reses enteras. Puede decirse además que tanto las bandejas de resinite como el celofán que las envuelven deben ser -en el sistema de distribución de cortes- de mayor

calidad y resistencia y por lo tanto, de mayor precio. Por otra parte, en estas épocas de crisis, se ha descubierto que las bocas que todavía trabajan medias reses, comercializan excelentemente la grasa -que se vende para cocinar- y el hueso con carne. Siempre se pensó que el hueso iba a la alimentación de los perros, pero en los últimos años se ha descubierto por encuestas que muchos consumidores lo compran también para hacer caldos o puchero. Debe decirse también que lo ideal es ir poniendo la carne en bandeja a medida que ésta se va vendiendo, porque la carne sufre en términos de color y aspecto cuando pasa más de cuatro a seis horas en la góndola. Cuando vienen los cortes en bandeja provenientes de un frigorífico o centro de distribución, se pone en las góndolas lo que se va a vender durante todo el día. Con el sistema de despostado en cada boca, la carne se repone en góndola fresca todas las veces que sea necesario a lo largo del día.

De todos modos, el nuevo sistema de distribución de cortes, sea en bandejas o al vacío, se considera irreversible. En la mayoría de las bocas ya no existen las banquinas de descarga de medias reses ni las gancheras ni las rieleras que las llevaban hasta las carnicerías. El espacio que se les asignaba a éstas ha sido adjudicado hoy a otras áreas o productos, por ejemplo, electrodomésticos. Además, resulta cada vez más difícil para las cadenas conseguir personal con la idoneidad y experiencia necesarias para dirigir una carnicería que puede llegar a vender entre cincuenta y cien mil kilos de carne por mes. Ya no existen además los sistemas de control que había en el pasado para evitar ineficiencias, desperdicios, mermas e inclusive robos.

También para ganar espacio para la venta de otros productos, las carnicerías habían ido cerrando sus secciones de corte al público al mostrador (“venta asistida”). Esta tendencia se está revirtiendo lentamente: se ha descubierto que un porcentaje muy importante del público, especialmente entre las personas mayores, está dispuesto a esperar y a hacer una cola para ser atendido en forma personalizada y llevar así el trozo o corte de carne que desea, desgrasado, recortado o presentado de una determinada manera. En determinadas bocas, desde que se restauró el corte a pedido y la atención personalizada, las ventas mediante este sistema superan a las que se logran por la venta de carne en bandeja puesta en las góndolas.

En los últimos tres años puede calcularse que con el nuevo sistema de abastecimiento de cortes

desde un centro de distribución o desde un frigorífico, se ha reducido entre un 30 y un 50% el personal que tienen los supermercados en la sección carnicería. Muchas veces, se vende tan poca carne de lunes a jueves que el personal resulta inactivo, por lo que algunas cadenas están probando a volver a despostar en cada boca, aprovechando esos días el personal ocioso.

Desde principios del 2002, la mayoría de las cadenas de super e hiper están perdiendo plata con la carne. El margen de remarca (bruto) ha pasado de un 50% en la década del 90, a un 25-30% actualmente. Con este margen no se cubre el personal, los gastos de carnicería, la contribución de ésta a los gastos generales o de estructura del supermercado. Se estima que la mayoría de las cadenas está perdiendo entre un 3 y un 7% del precio de venta de la carne al público. En la década del 90, a menudo se consideraba “como una sección estrella” a la carnicería, que siempre tenía utilidad y márgenes positivos.

El problema principal de los supermercados es no sólo la caída (en volumen y a moneda constante) en las ventas de carne, sino la imposibilidad de cambiar de los márgenes de comercialización negativos que tiene hoy en día. No pueden reducir el precio de compra de la hacienda, porque baja la calidad de la carne y las ventas bajan más aún. Tampoco pueden poner un precio de la carne al público ignorando cuál es el precio que cobran las carnicerías cercanas a cada boca y los precios que cobran inclusive otras cadenas en las inmediaciones de cada surcursal. Así como existe un “poder de compra”, hay también un “**poder de venta**”, que es el precio máximo que se le puede aplicar a cada corte que se pone en la góndola, de acuerdo a lo que el consumidor está dispuesto a pagar.

Hoy, el precio de la carne al público -determinado por el mercado- no alcanza para cubrir todos los gastos acumulados: la hacienda, el despostado, el envasado, el transporte, el personal de la carnicería y los gastos generales del supermercado. Si el super pone el precio que refleja todos sus costos más un margen razonable, se sale de mercado y sus ventas caen inmediatamente. La mayoría de las cadenas están hoy en una estrategia de minimizar pérdidas, a la defensiva. Tienen estructuras de comercialización más pesadas que las carnicerías tradicionales, las cuales han ganado “market-share” en los últimos dos años a expensas de los super. Aunque el supermer-

cadismo adjudica los bajos valores a los que venden los carniceros a que éstos evaden impuestos, es evidente que el margen de remarca actual de la carne (20-25%) le alcanza al carnicero para sobrevivir, resignando nivel de vida, pero no le alcanza a los super para cubrir todos sus costos.

Los super e hiper recurren a los frigoríficos para la compra de determinados cortes (“complementos”) cuya demanda supera el volumen que resulta naturalmente de la faena propia. Se compra como “complementos” importantes volúmenes de parrilleros (asado, matambre y vacío), colita de cuadril, peceto y carne para milanesa (nalga, cuadrada, bola, etc.). El “complemento”, que en un 90% se compra a frigoríficos exportadores, puede llegar a ser hasta el 30-40% de las ventas de un super e hiper. En promedio, es un 15% de las ventas de carne vacuna.

Puede calcularse que los hiper y supermercados compran mensualmente a los frigoríficos exportadores unas 4000 a 5000 toneladas (res con hueso). Varios de los cortes “complementos” especialmente el asado, se pone en oferta, al costo, sin recargarlo con los gastos de la sección, ni de los gastos de publicidad necesarios para hacer conocer al público la oferta, con el sólo objeto de atraer público, porque éste al acudir al super termina comprando otros productos. La carne ha sido utilizada históricamente como gancho, pero hoy es una pieza clave en la política de ofertas y de atracción de los clientes.

Más de una cadena de super e hiper, especialmente entre las más grandes, ha ido reemplazando buena parte de la faena propia por cortes comprados a frigoríficos exportadores. Trabajando con cortes sobrantes de exportación se pierde calidad y a menudo se resiente la imagen de la carne propia, pero se gana en competitividad y se minimizan pérdidas. Con cortes (al vacío) comprados a terceros se trabaja con márgenes muy bajos o al costo, pero a menudo se pierde menos plata que trabajando carne de animales propios. La competencia más grande entre super y carnicerías y entre los mismos super, hoy no es por calidad sino por precio. Hoy se trabaja mucho “complemento” de bajo precio en las bocas ubicadas en las zonas más humildes, donde es necesario posicionarse con bajos precios de venta.

Por el volumen que faenan, los super e hiper logran como usuarios de los frigoríficos los “recuperos” más altos del mercado. Hoy, una ca-

dena que faena entre 5.000 y 10.000 cabezas por planta, puede llegar a obtener un “recupero” de entre 65 y 80 centavos por kilo de carne en gancho. Este valor se “vuelca” íntegramente al precio de la carne, contribuyendo este ingreso extra a abaratar el precio de la carne al público. Un matarife que mata unas 1.000 a 2.000 cabezas por mes, recibe entre 10 y 15 centavos (por kilo en gancho) menos de recupero que el que recibe un supermercado.

Los cortes que más se venden son: la picada (18-20% de las ventas), asado (12-14%) y vacío (6%), y la carne para milanesa (13%), o sea nalga, bola de lomo o cuadrada. Las ventas aumentan llegando el fin de semana, con picos de máximas el día sábado para el caso de los hiper. En las bocas ubicadas en barrios céntricos, donde buena parte de la clientela se traslada los fines de semana a countries o quintas, el día de mayor venta suele ser el viernes.

Tres de las cuatro cadenas más grandes de hiper y super han hecho ya exportaciones de cortes Hilton, aprovechando cuota propia o la asignada al frigorífico donde faenan como usuarios. Este tipo de operación es complementaria, dado que el super al utilizar la Hilton, valoriza fuertemente el bife, cuadril y lomo, que se malvenden en sus propias góndolas, y puede vender sin dificultad el resto de la res, especialmente en el caso del parrillero y la rueda, evitándose así las compras de “complementos” a frigoríficos exportadores.

De acuerdo al volumen de carne vendida, y en promedio, se puede estimar que un hiper equivale a dos super, y un super equivale a 15-20 carnicerías tradicionales. Así, cada hiper equivale a 35-40 carnicerías.

Una sucursal de una cadena de supermercados vende en promedio unas 50 a 70 toneladas (res con hueso) por mes. En el caso de los hiper, puede estimarse un volumen de venta de 50 a 110 toneladas mensuales por boca. Un hiper puede llegar a vender en un día pico (viernes o sábado) entre 10 y 12 mil kilos de carne.

Hasta hace un par de años, se advertía una preocupación especial por parte de las principales cadenas en garantizar la máxima calidad en la carne. Este producto, a diferencia de otros, no parecía ser objeto de competencia por precio sino por calidad, o en todo caso por la relación precio/

calidad. Los supermercados habían abandonado la idea de ofrecer carne al más bajo precio posible y habían comenzado a buscar ofrecer la mejor calidad posible. Una prueba de ello es que las cadenas que todavía compraban carne a terceros, principalmente medias reses, abandonaron esa modalidad comercial, que tan malos resultados le daban, y pasaron a comprar y faenar su propia hacienda, como un modo de garantizar la continuidad y regularidad de la calidad. Desde la crisis del 2001 esta política no se ha abandonado totalmente, pero el énfasis en la calidad ha cedido para dar lugar a la competencia por precios, que muchas veces obliga a comprar animales que por su raza, calidad o terminación hubieran sido descartados hace sólo un par de años.

En tiempos normales, los precios de los cortes se fijaban de acuerdo a una fórmula, que asignaba un coeficiente de remarca -en relación al valor original asignado a la media res- para cada uno de los cortes. Hoy la mayoría de los super le ponen un precio a cada corte que se determina tomando en cuenta las carnicerías u otros super que son competencia en el radio de influencia de cada boca. En buena medida, se puede decir que se ponen los precios por el método de “prueba y error”.

La Encuesta de Supermercados que realiza mensualmente el INDEC, cubre a todas las empresas “que cuentan por lo menos con una boca de expendio, cuya superficie de ventas supera los 300 metros cuadrados”. Para Capital y Gran Buenos Aires, la encuesta cubre unas 670 bocas, que cubren el 98% de las ventas de este Canal en la Capital y un 91% en el Gran Buenos Aires. De acuerdo a esta encuesta, las ventas de “todas las

carnes” (incluye el pollo, el cerdo y otras carnes) resulta a mediados del 2003 de unos 160 millones de dólares mensuales. Calculando que de “todas las carnes” el 78% es carne vacuna, que el precio promedio (seis cortes INDEC) es de unos 6 pesos por kilo, y que el aprovechamiento de la res en los super es del orden del 75%, se puede estimar a partir de dicha facturación que super e hiper en el Gran Buenos Aires venden unas 14 mil toneladas (res con hueso) mensualmente, que representa sólo un 23% del volumen de carne que se comercializa en ese conglomerado urbano. A similares resultados se llega sumando la cantidad de carne resultante de la faena de cada cadena, agregándole el volumen de complementos que le compran a frigoríficos exportadores. En general, analistas y operadores del mercado de la carne tienden a sobrestimar sistemáticamente la participación de los super e hiper en el negocio de la carne.

En el interior del país, la cobertura de la Encuesta de Supermercados es menor, por lo que es más difícil de calcular la participación de los supermercados en la comercialización de carne vacuna. De todos modos, puede estimarse que en el total del país la participación de super e hiper en el consumo de carne no superaría el 20%.

Debe destacarse que la mayor parte de la carne que venden las grandes cadenas de supermercados en el interior del país, proviene de sus centros de distribución ubicados GBA, y son producto de faenas de animales de razas británicas criados en la zona pampeana. En una proporción reducida de los casos, las bocas ubicadas en el interior son abastecidas por frigoríficos regionales.

Supermercados: Ventas de "Todas las Carnes" - (en millones de \$).

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Enero	90	123	127,8	125,2	105,9	149,3
Febrero	89	117	123,2	123,5	105,2	147,3
Marzo	103	129	137,8	142,6	125,6	177,4
Abril	101	127	104,4	135,4	126,6	166,8
Mayo	96	124	130,3	128,6	123,2	
Junio	100	122	132,2	134,4	147,2	
Julio	105,4	132	140,7	127,6	157,9	
Agosto	143,9	129	133,7	120,4	149,9	
Septiembre	133,7	122	134,8	119,7	146,2	
Octubre	141,6	130	135,2	116,4	155,7	
Noviembre	127	116	129,1	112,5	154,3	
Diciembre	157	146	163,5	135,9	186,7	

Fuente: INDEC. Encuesta de Supermercados.

Supermercados: Venta de carne vacuna - (en toneladas res con hueso).

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Enero	22.532	29.744	34.866	36.199	33.043	25.498
Febrero	21.424	28.793	33.698	35.902	30.666	25.238
Marzo	24.353	31.994	37.308	39.148	36.216	30.200
Abril	23.566	32.020	28.050	39.470	29.670	28.625
Mayo	21.919	31.563	34.745	37.694	29.002	
Junio	21.852	31.279	35.342	39.945	34.122	
Julio	22.702	34.007	37.614	38.137	36.447	
Agosto	30.868	33.477	35.564	36.393	28.480	
Septiembre	29.098	32.290	36.037	36.916	25.813	
Octubre	32.404	34.666	38.774	36.642	27.490	
Noviembre	29.896	31.246	36.827	35.838	27.226	
Diciembre	37.539	39.831	47.401	43.293	32.512	
Total	318.153	390.900	436.226	455.576	370.687	

Fuente: Elaborado en base a INDEC, Encuesta de Supermercados

Venta de Carne en Supermercados: Capital Federal/Gran Buenos Aires		
Características de la Cadena	Número de Bocas	Ventas Mensuales Tn. res c/hueso
Súpermercado/Hipermercado	77	4.500
Súpermercado	72	2.200
Súpermercado	74	2.100
Hipermercado	15	1.400
Hipermercado	3	240
Hipermercado	4	350
Hipermercado	9	800
Otros Supermercados	416 (1)	2.410
Total	670	14.000

Nota: Este cálculo incluye, entre otras, las siguientes cadenas: Carrefour, Norte, Disco, COTO, Jumbo, Auchán y Wal-Mart.

(1): Este número incluye a pequeños supermercados de barrio, con cadenas que tengan por lo menos una boca de 300 metros cuadrados.

AUTOSERVICIOS

No existe un censo oficial que permite saber qué cantidad de auto-servicios hay en Capital Federal y Gran Buenos Aires, pero las principales consultoras especializadas en el tema calculan en unas 5000 a 6000 las bocas que responden a esta denominación.

El límite entre autoservicios y supermercados se conviene en general en un máximo de 2 cajas y 300 metros cuadrados para los primeros, considerándose por lo tanto supermercados a los comercios que superan el referido número de cajas y superficie.

De los 5000 a 6000 autoservicios del Gran Buenos Aires, se estima que alrededor del 90% venden carne vacuna. Hay una correlación positiva entre los metros cuadrados y la presencia de carnicería dentro de los autoservicios; en los locales chicos no hay espacio, por ejemplo, para carnicería y verdulería.

Puede calcularse que las carnicerías ubicadas en el GBA dentro de los autoservicios, venden mensualmente unas 19 mil toneladas de carne vacuna. Esta manera de comercializar la carne ha crecido marcadamente en los últimos diez años; hoy, el número de autoservicios casi duplicaría la cantidad que existía en 1995 de este tipo de comercios.

También en un porcentaje importante de los casos, las carnicerías están concesionadas. Es

usual que los carniceros, cuando se los contrata en relación de dependencia, ganen un sueldo superior al promedio y participación en las ventas. Al igual que en el caso de los supermercados, una carnicería en un autoservicio mal manejado puede dar pérdida. Muchos propietarios de autoservicios confiesan haber concesionado la carnicería por no entender el negocio.

La presencia de carnicerías dentro de autoservicios predomina más en la Capital que en el Gran Buenos Aires. En los últimos dos años ha habido un incremento muy importante -especialmente en la Capital- de la participación de inmigrantes orientales (chinos, coreanos, etc.) en este tipo de comercio. Hoy habría entre 1200 y 1500 autoservicios "orientales", que están creciendo aceleradamente a expensas de los supermercados -tienen iguales o mejores precios- y de los almacenes de barrio que sobrevivieron en la década pasada.

Hace unos diez años, sólo la mitad de los autoservicios tenía incorporada una carnicería; hoy esa proporción ha crecido al 90%. Los autoservicios orientales pagan la carne al contado o a las pocas horas, y muchos de ellos pesan nuevamente la media res al ingresar al autoservicio, no respetando, como el resto del comercio, la pesada que se hace en el frigorífico en caliente. Entre ambas pesadas suele haber entre un 2 y un 2,5% de diferencia.

MÁRGENES

Con respecto a un valor promedio de mercado para una media res, se observa una variación del 8% (hacia arriba y hacia abajo) en los precios de la carne con que los frigoríficos o abastecedores proveen a los carniceros. Una parte de esa variación puede adjudicarse a los diferentes precios de un mismo animal según sea su origen geográfico, su raza, el momento del mercado, su categoría o a la forma de su comercialización (mercado, directo o feria), y el modo de pago (contado, plazo). La mayor parte de las notables diferencias de valores obedece a las diferentes modalidades comerciales, y en menor medida, a si la carne se factura con achique o si proviene de un animal faenado en negro.

Así, una media res de novillo británico correspondiente a un animal que pesó 400 kg. a la faena, que se pagó \$1,90 por kilo vivo, y que rindió 230 kg. de carne en gancho, es vendida en promedio por los frigoríficos a \$3,30-3,40 el kilo a la salida de planta o a \$3,45 más IVA puesta en la carnicería. Esta misma res, puede llegar a ser comprada por el carnicero a \$3,10-\$3,20 neto el kilo sin boleta ni impuestos (final), con achique o proveniente de faenas en negro. En el otro extremo, un carnicero puede llegar a pagar hasta \$3,50-\$3,60 más IVA si es comprador ocasional o compra con poca frecuencia pequeños volúmenes.

También puede encontrarse un carnicero que pague una media res \$3,00-\$3,20 más IVA, como consecuencia de que el frigorífico o abastecedor tiene una faena voluminosa, tiene fletes propios y además llega a ese valor “volcando” al precio final de la carne gran parte o todo el recupero que obtiene, para mantener un cliente o para conseguir uno nuevo. Precios muy bajos para la carne pueden así no estar originados en achique o faenas en negro, sino en la necesidad de mantener o ganar un cliente, trabajando al costo.

Con un abastecedor o frigorífico que quiere darle volumen a su faena y con un comprador de importancia (por ejemplo, una cadena de carnicerías o un supermercado), se puede llegar también a un precio final muy bajo donde el margen del vendedor es exiguo, pero igual es conveniente desde el punto de vista del análisis marginal.

En el Gran Buenos Aires, frecuentemente el carnicero alterna su proveedor habitual “legal” con compras de medias reses con achique, a \$3,20 neto “o final”. Con ésto, abarata el valor promedio de la carne que paga y gana en capacidad de negociación con el abastecedor, al cual presiona en busca de mejores valores. Aunque el volumen de carne vendida totalmente en negro en el Gran Buenos Aires es muy bajo, el “achique” (subfacturación) cumple todavía algún papel en la formación de los precios mayoristas entre frigoríficos y carniceros. La no existencia de carne en “negro” permitiría a los frigoríficos y abastecedores aplicar al valor final una serie de costos indirectos y amortizaciones que hoy son absorbidas por falta de margen.

El flete de la carne del frigorífico a la carnicería también muestra diferentes valores: puede estimarse en promedio en unos \$0,05 por kilo en gancho para el caso del frigorífico o abastecedor que cuenta con camiones propios y un volumen apropiado, y de unos \$0,06 para el caso de un flete contratado por un carnicero. También por pequeños volúmenes, y con poca frecuencia, se puede llegar a facturar un flete de \$0,07 y hasta \$0,08 por kilo en gancho, incluyendo el seguro.

De la media res que recibe el carnicero, debe desechar alrededor de entre un 20 y un 25% de hueso, recortes y grasa, además de la merma. Se estima que hay una merma del 2% al 2,5% entre el momento que la media res es pesada caliente en el frigorífico -después de la faena- y el momento en que la media res es descargada en la carnicería.

El desperdicio (grasa, recortes, hueso) el minorista a veces lo vende a un recolector a muy bajo valor y a veces lo tira. Cuando se trata de animales chicos (medias de menos de 80 kg.), el desperdicio puede llegar hasta el 25-30%; en el otro extremo, en el caso de algunas carnicerías y supermercados que venden en grandes trozos o en “pre-pack”, el desperdicio puede ser sólo del 18% (por ejemplo, vendiendo los bifés y la aguja con hueso). En general, el corte a la vista del cliente trae un desperdicio un 5% mayor en relación con el que se vende al vacío o en bandeja. Los

frigoríficos que proveen deshuesado de novillo o vaquillona a los supermercados más exigentes, acusan un desperdicio de hasta el 28%, es decir que aprovechan sólo el 72% de la res con cortes “vendibles”. Entre las principales cadenas, el rendimiento neto (kgs. vendidos/kilos en gancho de la res con hueso) va desde un mínimo del 72% hasta un máximo del 80-85%. Este último sería el caso de algunas bocas de super o hiper que venden la grasa -para cocinar- en bolsitas, y venden el hueso con carne para puchero o para comida de los perros.

El recuperero bruto o crédito bruto de matanza es la sumatoria del valor económico de todos los despojos del animal que quedan en poder del frigorífico: cuero, sangre, grasa, menudencias, hueso de patas y cabeza, etc. Entre el 75 y el 80% del “recuperero bruto” o crédito bruto de matanza está representado por el valor del cuero. Por kilo de carne en gancho limpia, puede calcularse hoy un crédito bruto de matanza o recuperero bruto de entre 80 y 90 centavos (sin IVA), mientras que el costo de faenar un animal también puede calcularse entre los 15-20 centavos por kilo en gancho. Este valor es un promedio, que refleja la faena que puede hacerse, desde un matadero provincial o municipal, con menores costos y menores exigencias sanitarias (10-12 centavos), hasta un frigorífico exportador, que valoriza los subproductos, pero que tiene al mismo tiempo mayores costos, debido a su status sanitario (20 centavos por kilo en gancho).

Como el valor del crédito de matanza, o sea el ingreso bruto del frigorífico, es bien superior al costo de faenar un animal y como los frigoríficos son extremadamente sensibles a la obtención de una faena mínima que cubra los costos fijos, los usuarios o matarifes que contratan el servicio de faena de las plantas participan de una parte del beneficio que resulta de faenar el animal (90 centavos de ingresos, 15-20 centavos de costo). Si el usuario tiene poco volumen de ganado para faenar, sólo está en condiciones de obtener un **recuperero** de muy pocos centavos, pudiendo darse la situación que no se le pague nada e incluso, como sucede en ciertas zonas del interior, que deba pagar por faenar. Pero si el usuario es un matarife con volumen (1.000 a 5.000 cabezas/mes) o es una ganchera o un supermercado (3.000 a 12.000 cabezas/mes), obtiene recupereros que van desde los 60 hasta los 80 centavos por kilo de carne limpia en gancho. Cuanto más grande es el usuario, ma-

yor recuperero obtiene. En los casos extremos, para una empresa frigorífica, perder un usuario importante (5-10 mil cabezas) lo puede llevar al cierre, dado el peso decisivo de los costos fijos en el negocio frigorífico, y la dificultad para reemplazar ese mega-usuario por otro del mismo volumen.

Así, en el precio mayorista de la carne está reflejado no sólo el valor de la hacienda en pie y del costo de faenar, sino también el crédito (“recuperero”) que obtiene cada usuario de su negociación con la planta faenadora. En un mercado muy competitivo, el recuperero que recibe el usuario o matarife se termina **volcando** (acreditando) en su mayor parte al precio de la carne que le vende el carnicero. Como el 70-80% del crédito bruto de matanza es el valor del cuero, la mayoría de las veces el incremento del recuperero pagado por las empresas a sus usuarios corresponde a un aumento en el valor del cuero fresco o salado. Este puede pesar (fresco) el 7-7,5% del peso vivo del novillo o el 13-14% de la media res en gancho. En la práctica y en un mercado muy competitivo, una suba en el precio del cuero, permite bajar el precio mayorista de la carne.

El precio promedio ponderado -incluyendo IVA- de la carne que efectivamente se vende, oscila entre los \$4,00 y los \$6,50 (IVA incluido) por kilo de carnes de novillo, novillito o vaquillona. Cuando a estos valores se le quitan los impuestos se llega a un “**valor de realización**”. Este valor permite estimar que el margen bruto promedio con que se remarca la carne vacuna está hoy entre el 20 y el 30%, **con un valor más frecuente del 25%**. Simplificando el modelo, si el carnicero compra a la mañana una media res de 100 kg. a \$3,40 el kilo (sin IVA) y a la noche ha vendido todos los cortes (con un “desperdicio” del 22% de grasa y hueso) a \$6,10 el kilo (promedio ponderado), debe encontrar en la caja \$475,80. Si se le deduce el IVA, quedan netos unos \$425,84, que en relación a los \$340 que pagó la media, suponen una utilidad bruta del 25,2%.

Entre 1970 y 1985, el promedio de remarca osciló entre el 18% y el 25%. Cuando con el plan de convertibilidad crecen por encima del IPC los alquileres, luz y teléfono, aparece la inscripción en autónomos, el pago del IVA, la necesidad de contar con asesoramiento contable, los precios de la carne vacuna a moneda constante caen y además los volúmenes vendidos disminuyen, el margen histórico resulta insuficiente y la remarca o

margen bruto promedio de la carne sube hasta el 50%. Esta remarca o margen bruto fue el más frecuente hasta fines del 2001. Hoy, como queda dicho, se marca la carne vacuna con un 20-25%.

En casos muy excepcionales, se conocen carnicerías “boutique” que con carne de ternera llegan a marcar con un 80%. Otro caso excepcional es el de muchos carniceros del interior que vendiendo bajos volúmenes y con muy bajos gastos son capaces de sobrevivir con sólo un 15% de remarca. Obtienen de este modo un ingreso algo superior al salario promedio de la economía.

En la década del '90, y como defensa ante el avance del supermercadismo y la caída en los volúmenes vendidos, el carnicero eleva los márgenes y el precio final de la carne. Durante la década del '80, los supermercados vendían la carne entre un 5 y un 10% más barata que la carnicería.

Los supermercados, como promedio de las principales cadenas, también marcan la carne con un 20-25% de margen. Hoy en día, con los actuales márgenes y pese a los altos valores de recupero (créditos) que obtienen los supermercados como usuarios en los frigoríficos, es posible afirmar que la venta de carne arroja una pérdida calculada entre el 3 y el 7% del precio de venta de la res (“valor de realización”).

El desperdicio del carnicero que vende la carne cortada a la vista del consumidor es superior al 20%, pero con parte de esos subproductos (recortes, grasa) y la carne “atrasada” (carne sin vender del día anterior) se hacen hamburguesas, chorizos o picada. También en los últimos años se ha generalizado la elaboración de ciertos productos en base a carne (matambre, milanesas rebozadas, milanesas listas, “brochettes”, lengua a la vinagreta, etc.) que contribuyen con valor agregado a sumar ingresos a un comercio cuyo margen ya se ha demostrado no puede seguir aumentando. Esto se hace en la mayoría de los casos sin la habilitación legal correspondiente del local.

En el caso de carnes “chicas” (ternera), los márgenes de remarcación suelen promediar el 40% y llegan hasta el 60%, aún computando el desperdicio, que en los animales de poco peso es mayor. En el caso del matarife-carnicero, figura cuyo número está en fuerte declinación, se observa que entre el precio -neto de recupero- a la salida de la planta y el precio de venta o de “realización”, el margen es del 30%.

En la mayoría de los casos, el carnicero le paga al abastecedor la carne descargada en la visita anterior, o sea 24 ó 48 horas antes. También se da el pago al contado al bajarse la media, el pago a semana vencida: el carnicero paga el sábado o el lunes siguiente lo descargado durante la semana. Muchos carniceros también compran la carne al contado en los remates de carne.

En gran parte de las carnicerías de zonas marginales se venden los cortes del cuarto trasero a valores inferiores al promedio de otras zonas. Su poca salida obliga a recargar el precio de los cortes económicos del delantero. A la inversa, en las zonas de mayores ingresos, si bien se intenta completar medias reses y cuartos traseros, se malvenden los cortes económicos, habida cuenta de su baja demanda.

Nuestra encuesta entre un buen número de carnicerías indica que el margen mínimo necesario para cubrir los costos de una carnicería de tipo tradicional no puede bajar del 15-20%. La preferencia actual del consumidor argentino por las carnes cortadas a la vista sería un obstáculo para que se imponga un nuevo tipo de comercialización que prevé el corte y empaquetado de la carne en la planta industrial y la venta en bandejas “pre-pack” o al vacío en bocas de expendio con muy pocos gastos y escaso personal. La alta productividad de mano de obra especializada reemplaza en este sistema al carnicero tradicional y si bien no se puede elegir exactamente el corte y peso que el consumidor desea, la diferencia en el precio puede ser importante. Con un despostado y corte de la carne con métodos y escala industrial y grandes volúmenes por boca vendidos, el precio de la carne puede ser reducido en forma importante. Así, a cada boca se le provee según la demanda de cada barrio y según el perfil de cada consumidor, aprovechándose para industrializarse en planta todos aquellos cortes que por diferentes motivos (estacionales, por ejemplo) no tienen salida. En el caso de los supermercados que trabajan con centros de distribución, puede estimarse que despostar y envasar la carne cuesta entre 45 y 48 centavos por kilo “terminado”. Este costo se discrimina así: cuarteo 3 centavos; despostada, 29 centavos; bolsas, 10 centavos; etiquetas, 3 centavos. Puede agregarse otros tres centavos por rotura de canastos plásticos, o diez en el caso en que se trabaje con cajas de cartón de 20 kilogramos.

Por ahora y tomando en cuenta los últimos diez años, los avances en la comercialización de carne

en esta dirección (muy parecido al llamado “boxed-beef”) son relativamente pobres, aunque debe destacarse que varios de los frigoríficos exportadores han reabierto carnicerías en las cuales la carne, previamente cortada y envasada en planta, es vendida a precios similares a los valores mayoristas, con ventas muy altas por boca de expendio: entre tres y cinco veces el volumen de una carnicería tradicional.

Cuando el carnicero compra cortes para “completar” a un frigorífico, a un troceadero, o al mismo abastecedor, también carga la carne con un 25-30% de margen bruto. Esos cortes son: parrillero (asado, matambre, vacío), pulpas para milanesa, colita de cuadril y peceto.

El margen bruto del abastecedor puede estimarse en un 5-8% y el del minorista entre un 20 y 30%.

Asimismo, puede calcularse entre \$0,70 y \$1,00 la utilidad bruta por kilo de carne vendido en el canal minorista.

En muchas carnicerías del Gran Buenos Aires y del interior, se observa que el objetivo del carnicero chico es “sacarle” unos \$70-\$100 de margen bruto o de utilidad bruta a una media res de 100 kg. que pagó \$3,30-\$3,40 el kilo (sin IVA) puesto en la carnicería. Este tipo de carniceros, que generalmente vende entre 80 y 90 kilos/res por día, y que es dueño del local, obtiene un ingreso -libre de gastos- del orden de los \$1000 mensuales.

Quedan en todo el país carniceros que venden sólo tres o cuatro medias reses a la semana, y que obtienen un ingreso mensual que apenas se ubica por encima de un sueldo promedio.

PRECIOS AL CONSUMIDOR (INDEC)

Año	Unid.	Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
Año 1997													
Asado	Kg.	3,67	3,67	3,64	3,62	3,61	3,63	3,66	3,90	3,99	4,02	4,01	4,07
Paleta	Kg.	3,46	3,46	3,45	3,46	3,45	3,47	3,55	3,82	3,93	3,94	3,90	3,91
Carne Pic.	Kg.	2,28	2,29	2,28	2,28	2,28	2,29	2,35	2,52	2,63	2,63	2,59	2,59
Nalga	Kg.	4,44	4,46	4,45	4,46	4,45	4,46	4,55	4,83	4,96	4,96	4,93	4,94
Cuadril	Kg.	4,73	4,73	4,71	4,70	4,70	4,71	4,78	5,06	5,19	5,18	5,16	5,18
Bife Ang.	Kg.	4,09	4,11	4,08	4,06	4,06	4,07	4,13	4,37	4,47	4,48	4,47	4,49
Pollo Ent.	Kg.	2,75	2,67	2,57	2,43	2,30	2,32	2,32	2,43	2,52	2,53	2,49	2,48
Año 1998													
Asado	Kg.	4,16	4,35	4,42	4,45	4,36	4,78	4,82	4,83	4,79	4,57	4,45	4,42
Paleta	Kg.	3,95	4,12	4,21	4,28	4,38	4,62	4,67	4,69	4,63	4,36	4,21	4,13
Carne Pic.	Kg.	2,60	2,70	2,75	2,87	3,02	3,02	3,06	3,07	3,02	2,85	2,71	2,65
Nalga	Kg.	5,00	5,21	5,31	5,36	5,47	5,75	5,82	5,87	5,77	5,50	5,33	5,25
Cuadril	Kg.	5,24	5,42	5,53	5,60	5,68	5,93	6,01	6,06	5,98	5,72	5,56	5,48
Bife Ang.	Kg.	4,53	4,72	4,80	4,87	4,99	5,18	5,26	5,26	5,21	4,98	4,84	4,75
Pollo Ent.	Kg.	2,47	2,29	2,42	2,36	2,33	2,33	2,40	2,48	2,48	2,36	2,31	2,29
Año 1999													
Asado	Kg.	4,38	4,31	4,25	4,17	4,13	4,10	4,08	4,05	4,00	3,98	3,94	3,94
Paleta	Kg.	4,09	4,01	3,98	3,89	3,86	3,83	3,81	3,77	3,70	3,66	3,62	3,53
Carne Pic.	Kg.	2,61	2,56	2,52	2,48	2,45	2,45	2,44	2,43	2,37	2,33	2,27	2,23
Nalga	Kg.	5,19	5,13	5,06	4,98	4,94	4,89	4,87	4,81	4,72	4,69	4,61	4,56
Cuadril	Kg.	5,44	5,39	5,34	5,26	5,26	5,20	5,18	5,16	5,06	5,01	5,00	4,96
Bife Ang.	Kg.	4,70	4,63	4,59	4,51	4,46	4,42	4,39	4,35	4,29	4,27	4,23	4,19
Pollo Ent.	Kg.	2,23	2,09	2,17	2,09	2,06	2,04	2,02	1,98	1,99	2,05	2,01	2,05
Año 2000													
Asado	Kg.	3,94	3,92	3,96	4,00	4,02	4,01	4,02	4,03	4,01	3,58	3,63	3,66
Paleta	Kg.	3,52	3,52	3,56	3,63	3,66	3,65	3,65	3,65	3,64	3,22	3,22	3,16
Carne Pic.	Kg.	2,22	2,21	2,23	2,28	2,31	2,33	2,34	2,35	2,36	3,05	3,10	3,02
Nalga	Kg.	4,56	4,58	4,64	4,66	4,69	4,67	4,68	4,72	4,67	4,24	4,24	4,19
Cuadril	Kg.	4,97	4,93	4,97	4,98	5,01	4,97	4,98	5,00	4,99	4,39	4,37	4,29
Bife Ang.	Kg.	4,17	4,16	4,20	4,22	4,24	4,23	4,22	4,25	4,21	3,77	3,79	3,69
Pollo Ent.	Kg.	2,11	2,03	1,99	1,92	1,94	1,87	1,82	1,90	1,92	1,89	1,84	1,86
Año 2001													
Asado	Kg.	3,71	3,69	3,69	3,64	3,61	3,53	3,52	3,51	3,45	3,39	3,37	3,43
Paleta	Kg.	3,13	3,13	3,13	3,14	3,13	3,10	3,10	3,05	2,99	2,90	2,85	2,86
Carne Pic.	Kg.	3,01	3,01	3,04	3,04	3,02	3,01	2,95	2,89	2,87	2,80	2,80	2,78
Nalga	Kg.	4,22	4,21	4,21	4,18	4,15	4,10	4,12	4,03	3,94	3,87	3,82	3,85
Cuadril	Kg.	4,28	4,25	4,27	4,22	4,23	4,16	4,13	4,08	3,99	3,91	3,85	3,82
Bife Ang.	Kg.	3,75	3,69	3,76	3,68	3,65	3,58	3,55	3,54	3,45	3,38	3,34	3,31
Pollo Ent.	Kg.	1,76	1,77	1,94	1,90	1,72	1,66	1,64	1,67	1,63	1,63	1,64	1,70
Año 2002													
Asado	Kg.	3,51	3,68	3,63	4,36	4,23	4,21	4,21	5,11	5,46	5,35	5,44	5,67
Paleta	Kg.	2,90	3,13	3,18	4,03	4,07	4,14	4,17	5,15	5,62	5,58	5,56	5,62
Carne Pic.	Kg.	2,80	2,98	3,02	3,77	3,82	3,88	3,93	4,88	5,31	5,16	5,21	5,26
Nalga	Kg.	3,89	4,18	4,27	5,27	5,25	5,33	5,38	6,53	6,95	6,92	6,85	7,01
Cuadril	Kg.	3,94	4,24	4,30	5,21	5,24	5,32	5,37	6,40	6,90	6,93	6,92	6,98
Bife Ang.	Kg.	3,41	3,66	3,75	4,61	4,54	4,60	4,64	5,53	5,90	6,07	6,17	6,14
Pollo Ent.	Kg.	1,91	2,10	2,10	2,55	2,41	2,68	2,77	3,41	3,27	3,53	3,50	3,59
Año 2003													
Asado	Kg.	5,87	5,72	5,74	5,68	5,62	5,47	5,49	5,49	5,46	5,35	5,44	5,67
Paleta	Kg.	5,73	5,72	5,77	5,70	5,66	5,57	5,62	5,62	5,62	5,58	5,56	5,62
Carne Pic.	Kg.	5,28	5,28	5,31	5,35	5,36	5,27	5,21	4,88	5,31	5,16	5,21	5,26
Nalga	Kg.	7,08	7,15	7,18	7,12	7,08	6,95	6,95	6,53	6,95	6,92	6,85	7,01
Cuadril	Kg.	7,10	7,11	7,19	7,15	7,10	6,95	7,01	6,40	6,90	6,93	6,92	6,98
Bife Ang.	Kg.	6,29	6,26	6,28	6,22	6,11	6,02	6,03	5,53	5,98	6,07	6,12	6,14
Pollo Ent.	Kg.	3,69	3,50	3,62	3,65	3,46	3,47	3,56	3,41	3,27	3,53	3,50	3,59

Precio de la Carne al Mostrador (6 Cortes, INDEC) y su relación con el precio del novillo en Liniers

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
1991	15012	20805	22092	22170	23541	29087	31431	31450	33960	34529	34118	33830
	Prom. 6 cortes	4,04	4,09	4,01	3,81	3,86	3,87	3,91	4,22	3,81	3,93	4,09
	Prom. 6 cortes/novillo en Liniers	3,50	3,55	3,75	3,78	3,75	3,94	3,98	3,98	4,04	4,08	4,04
1992	3,98	3,94	4,12	4,25	4,27	4,21	4,33	4,47	4,34	4,40	4,76	4,96
	Prom. 6 cortes/novillo en Liniers	4,03	3,99	3,97	3,94	3,94	3,93	3,91	3,92	3,91	3,91	3,89
1993	5,04	4,99	5,16	5,18	5,10	5,01	4,91	5,01	5,14	5,09	5,26	5,50
	Prom. 6 cortes/novillo en Liniers	3,88	3,88	3,85	3,86	3,93	3,98	3,99	3,96	3,92	3,90	3,88
1994	5,46	5,54	5,58	5,43	5,30	4,71	4,90	4,88	5,19	5,15	5,13	4,97
	Prom. 6 cortes/novillo en Liniers	3,94	3,96	3,94	3,91	3,88	3,84	3,80	3,82	3,88	3,93	3,92
1995	4,70	4,96	5,10	5,20	5,03	5,15	5,43	5,35	4,70	4,55	4,53	4,55
	Prom. 6 cortes/novillo en Liniers	3,92	3,90	3,87	3,87	3,84	3,83	3,80	3,76	3,75	3,73	3,74
1996	4,63	4,53	4,48	4,47	4,57	4,76	5,13	4,91	4,90	4,86	4,79	4,58
	Prom. 6 cortes/novillo en Liniers	3,78	3,79	3,77	3,77	3,77	3,84	4,08	4,20	4,20	4,18	4,20
1997	4,58	4,43	4,57	4,53	4,43	4,20	4,15	4,05	4,29	4,43	4,30	4,23
	Prom. 6 cortes/novillo en Liniers	4,25	4,42	4,50	4,56	4,88	4,94	4,96	4,90	4,66	4,52	4,45
1998	4,30	4,11	4,14	4,12	4,10	4,00	3,92	4,08	4,96	5,17	5,30	5,41
	Prom. 6 cortes/novillo en Liniers	4,40	4,34	4,29	4,22	4,15	4,13	4,10	4,02	3,99	3,95	3,90
1999	5,60	5,49	5,33	5,05	5,07	5,09	5,07	5,16	5,11	5,29	5,35	5,31
	Prom. 6 cortes/novillo en Liniers	3,90	3,89	3,93	3,96	3,98	3,98	4,00	3,98	3,71	3,73	3,67
2000	5,15	4,72	4,47	4,49	4,45	4,30	4,43	4,59	4,49	4,14	4,34	4,45
	Prom. 6 cortes/novillo en Liniers	3,68	3,66	3,68	3,65	3,58	3,56	3,52	3,45	3,38	3,34	3,34
2001	4,43	4,32	4,34	4,28	4,35	4,32	4,49	4,79	5,13	5,06	5,20	5,09
	Prom. 6 cortes/novillo en Liniers	3,41	3,65	3,69	4,54	4,59	4,62	5,60	6,04	6,00	6,03	6,11
2002	4,55	4,16	4,02	3,49	3,53	3,35	3,00	2,90	2,93	2,95	2,92	2,92
	Prom. 6 cortes/novillo en Liniers	6,23	6,21	6,25	6,20	6,15	6,05					
2003	3,10	3,10	3,20	3,32	3,35	3,29	3,29					
	Prom. 6 cortes/novillo en Liniers											

1991: En Australes. 1992-2003: En pesos. Cortes: Asado, Paleta, Carne Picada, Nalga, Cuadril y Bife Angosto.

MATARIFES

Hay inscriptos en el ONCCA unos 800 matarifes, de los cuales unos 300 operarían en el Gran Buenos Aires. En la treintena de plantas que hay en el GBA, habría unos 200 matarifes importantes; otros cien, serían matarifes de pocas jaulas por semana.

De las treinta plantas frigoríficas del GBA, habría una decena de ellas donde los matarifes no pasan de tres o cuatro. Esta situación se da frecuentemente en frigoríficos de consumo o de exportación con faena propia que por razones operativas sólo dan el servicio de faena a pocos usuarios, como excepción, y como complemento a la faena propia. En otras diez plantas, se combinaría la presencia de tres o cuatro matarifes importantes con cinco o diez de menor volumen. Por último hay una decena de plantas especializadas en prestar el servicio de matanza donde se registra la faena de veinte y hasta más matarifes, la mayoría pequeños. Cabe resaltar que también tienen matrícula de usuarios o matarifes los supermercados y las gancheras, que tienen un volumen mucho mayor que el de un matarife promedio. La mayoría de los matarifes también abastecen, o sea, faenan y luego distribuyen la carne entre los minoristas (carnicerías, autoservicios).

De entrevistas personales que realizamos a una decena de matarifes, puede desprenderse lo siguiente:

La mayoría compra en Liniers por comodidad y por cercanía. Además, los frigoríficos donde son usuarios suelen llevarles la hacienda desde Liniers hasta la planta utilizando los camiones del mismo frigorífico; este servicio está incluido en el valor del recuperado acordado. En directo, el matarife busca fundamentalmente precio. Si va a buscar hacienda lejos -el límite son los 500 km.- es por precio o por necesidad. Si necesitan una categoría, por ejemplo terneros de un feedlot, y saben que están lejos, pero el precio es favorable o el lote es importante, van hasta allí. En general, prefieren el directo con intervención de un consignatario, porque en directo-directo con los productores, muy a menudo lo enviado no es lo conversado previamente. La variable a la que se le da prioridad hoy es el precio; luego, el rendimiento, que se busca que sea de un mínimo del 57% en el

novillo. En vaquillona y ternero, no inferior al 56%. Una diferencia o un error de apreciación del 2% en el rendimiento esperado, se puede llevar toda la utilidad del matarife. Por eso el matarife siempre que puede, intenta pactar la operación a rendimiento.

El matarife considera que en lo posible no se debe delegar la compra de hacienda a un tercero, porque se opina que el empleado, el consignatario, o el comisionista no cuidan lo suficiente el precio que se paga por la hacienda, que es la variable fundamental. Hoy se justifica menos que hace diez o quince años ir a ferias, porque a menudo el lote que puede interesar no corresponde a la descripción previa y las concentraciones son mucho menores que antes. Si a la feria van varios matarifes invitados, estos mismos hacen subir los precios y la compra se vuelve inconveniente. Se puede comprar en las ferias que están cerca de Buenos Aires, pero los matarifes suelen quejarse que el tratamiento que reciben los animales en los remates-feria (golpes) hace que la carne a menudo tenga machucones y rechazos.

El matarife discute el “recupero” con el frigorífico, informándose, entre otras fuentes, en las pasarelas de Liniers, donde a menudo el que cobra un muy buen recuperado suele contarle a otros matarifes, como un logro comercial y personal. Se toma en cuenta, además, como referencia los valores de los cueros que salen en el diario La Nación, aunque a estos precios se los toma con reservas porque se considera que frecuentemente subvalúan los valores reales de mercado. Se toma además información sobre precio de cueros de Internet, y muy a menudo a través de empleados infieles de las curtiembres. Teóricamente, el valor de “recupero” que acuerda cada usuario con el frigorífico es un secreto, pero al final ese valor termina trascendiendo. El matarife tarda entre quince días y un mes, en conocer con seguridad una variación en el valor del cuero; durante esas semanas el frigorífico sigue pagando el mismo recuperado y tiene ganancias superiores a lo ordinario si se registra una suba, que por ese período no le participa al usuario. Debe recordarse que el cuero compone el 80% del valor del “recupero bruto”.

El frigorífico no cobra suma alguna al matarife si éste deja la hacienda en corrales unos días, o deja medias reses en cámara también por algunos días. Si en Liniers, o en un remate-feria, están presentes los camiones del frigorífico donde mata el usuario, el flete es a cargo del frigorífico.

Los frigoríficos suelen adelantar dinero prestado a los matarifes, sin cobrar interés; pero luego, a la hora de discutir el “recupero”, si el matarife tiene deudas con la empresa, pierde poder de negociación. Por eso, prefieren no endeudarse con el frigorífico.

La hacienda que llega un día, en horario de faena, se mata ahí mismo. En general y como promedio, hay 72 horas, entre el momento que arriba la hacienda al frigorífico y el momento que se cargan las medias reses con destino a carnicería. El frío que dan los frigoríficos hoy a la carne es mucho mejor que hace diez años; el control a la salida del frigorífico es en general riguroso y además los carniceros se han acostumbrado a recibir la carne con un buen frío. Esto les evita tener que enfriar la carne con sus propias heladeras comerciales -como era antes- y además les permite empezar la despostada apenas el camionero le baja la media res. La carne no se puede trabajar bien en caliente.

Se trabaja hacienda muy buena, liviana, de consumo, para el abastecimiento de carnicerías muy establecidas, que exigen calidad, o se trabaja hacienda por precio, por ejemplo vaca, para carnicerías que sólo quieren el precio más bajo posible de la res.

En general, en el mercado mayorista de la carne -y a diferencia de unos años atrás- hoy prevalece en la competencia el precio sobre la calidad. El matarife busca sobre todo bajos precios, para poder competir.

Las medias reses se clasifican “marcan” en cámara, según su calidad y según el carnicero que las va a recibir. Este trabajo lo hace en la mayoría de los casos el mismo matarife. Lo más frecuente es que a la mañana vaya al mercado, y a la tarde vaya al frigorífico.

No se le otorga importancia al descanso previo de la hacienda, aunque se coincide en que debe ser muy corto (unas horas) o sino muy largo, varios días. Se evita la estadía de varios días en el corral, porque luego se registra una caída del 1% diario en el rendimiento. Se prefiere siempre ma-

tar los animales a las pocas horas de arribar a la planta.

El matarife en general confía en el frigorífico donde faena y no tiene ningún empleado propio supervisando la faena de su hacienda. En frigoríficos de primera línea, hay confianza, y se considera improbable el cambio de hacienda en los corrales o el cambio de medias reses en cámara. Hay frigoríficos que tienen fama de matar y trabajar la carne mejor que otros, de producir carne más tierna y de mejor color.

El límite de distancia (con respecto a la zona del reparto) para elegir la planta donde faena serían los 100 km. Si el recupero es muy bueno, el matarife puede llegar a considerar la oferta, pero no es lo más común, porque se complica mucho toda la operatoria, tanto con la hacienda como con la distribución de la carne. Un frigorífico que queda a más de 100 km vuelve imposible la compra en Liniers y la clasificación de las reses faenadas en el mismo día.

El margen de utilidad o margen bruto del matarife-abastecedor es del orden del 10%. Primero se toma en cuenta el valor de costo de la hacienda, luego su rendimiento y al valor carne resultante se le “vuelca” o se le acredita el recupero recibido. Al valor resultante de la media res, se le carga un 10%, del cual 5% son costos (flete, administración, etc.) y el otro 5% es la utilidad. Pero a menudo el margen total se reduce al 5% o menos cuando la competencia en la calle por las carnicerías así lo exige. Se puede trabajar varias semanas a contramargen o pérdida, pero se tiende, como respuesta a ello, a trabajar hacienda de menor precio y menor calidad. Cuando se hace esto por un tiempo prolongado, frecuentemente hay que cambiar el tipo de carnicerías en el reparto. El margen histórico de la carne para el matarife ha sido del 10%, pero hoy la mayoría está operando con no más de un 5-6% de margen.

Hay matarifes que tienen reparto con camiones propios y otros que lo han tercerizado. En general, los cargadores o choferes ganan no menos de \$1.000-\$1.200 (con cargas sociales) y los ayudantes algo menos. Además del combustible, es importante el pago del seguro para el camión -no para la carne- y para el personal, el cual debe estar totalmente en blanco. Hay muchos controles (habilitación del vehículo, SENASA, frío, patentes, etc.) en la calle sobre los camiones por parte de la policía, los inspectores municipales,

etc. En algunas zonas, los carniceros o matarifes locales son “protegidos” por las autoridades municipales, que desalientan la oferta de abastecedores de otras zonas, aumentando las exigencias a la carne o a los camiones que la transportan.

A los carniceros se les abastece entre tres y cuatro veces por semana. En promedio se les baja entre 6 y 7 medias reses por semana, o sea unas 30-32 medias reses por mes. En cada camión entran entre 80 y 120 medias reses livianas.

La mayoría de los carniceros tiene más de un proveedor. Sólo los carniceros con una larga trayectoria y muy establecidos, tienen un sólo proveedor. Se tiene más de un matarife proveedor para poder discutir mejor el precio de la media res. Hay un precio más conveniente para el carnicero que paga al contado, o que paga la media res que se descargó la visita anterior, y otro precio para el carnicero que paga semana vencida o tiene deudas con el matarife. En este último caso, se le carga unos centavos adicionales sobre el precio de la carne para ir cobrando la deuda. Hay otros matarifes que cobran al carnicero cada diez días, como una manera de simplificar y abaratar el costo de la cobranza. Los “clavos” o “incobrables” son hoy muy pocos y de muy bajo monto.

Si un matarife tiene la mercadería tres a cuatro días en el frigorífico (corrales, faena, frío) y luego otorga diez días al carnicero, acumula 14 días con el capital inmovilizado hasta cobrar la carne. Si paga en Liniers (en promedio) a una semana, tiene un desfasaje de 7 días entre cobranza de la carne y pagos de hacienda, cubriendo este descalce con capital propio en la mayoría de los casos. El grueso de los pagos de los carniceros se hace con dinero o cuasi-moneda y en menor medida, con cheques.

Un matarife “tipo” compra unas 1000 cabezas por mes, con las que abastece unas 60 carnicerías con 30-35 medias reses mensuales a cada una. Quedan todavía un número considerable de matarifes de 1.500 a 3.000 cabezas por mes.

Muchos matarifes-abastecedores se niegan a tercerizar el reparto porque suele suceder que el fletero o abastecedor contratado, en contacto diario con el carnicero, después de cierto tiempo, se termina guardando el reparto. La mayoría hace el reparto con camiones propios.

La mayoría de los matarifes encuestados trabaja al frente de una empresa familiar, donde participan la mujer, los hijos, cuñados, sobrinos, etc. Esta participación de los familiares se da especialmente en la administración y la cobranza. Hoy el matarife promedio tiene informatizado todo su movimiento comercial y su facturación y la mayoría de ellos conoce el margen con que trabaja, sus costos, los recuperos de otros matarifes, etc. Varios matarifes y achureros han prosperado en la década del '90 y hoy son propietarios -individualmente o en sociedades de varios de ellos- de frigoríficos cercanos a Buenos Aires.

El matarife promedio hoy en día difiere totalmente del que prevalecía hace diez o quince años, y difiere totalmente de la imagen que la mayoría de las personas ajenas al negocio se representa a partir de la palabra “matarife”, la cual ha tenido y tiene todavía una connotación algo peyorativa.

Los matarifes tendrían hoy una participación del 50% en el abastecimiento de la carne del Gran Buenos Aires. El resto correspondería a gancheras, supermercados y carne que abastecen directamente a los carniceros los frigoríficos con faena propia.

CÓMO COMPRA LA EXPORTACIÓN

La exportación compra anualmente unos 1,7 millones de novillos pesados y unas 450 mil vacas. Sumando vacas y novillos, puede decirse que este sector todavía adquiere 1,1 millones de cabezas, o sea el 52% de sus compras, a través de consignatarios de hacienda.

Entre un 70 y un 80% de las necesidades de vaca conserva y manufactura de los frigoríficos (según la época del año y el momento del mercado) se satisfacen comprando en remates feria o en Liniers.

Se registran ofertas de vaca manufactura o conserva en directo en otoño, en la época de los tactos, pero en el resto del año es necesario ir a buscarlas a los remates feria o a Liniers. Se puede estimar que la faena de vacas conserva o manufactura de las empresas exportadoras de carne cocida y corned beef, alcanza las 450 mil cabezas anuales.

La faena de vacas con destino a exportación está en retroceso en los últimos años: en el año 2002 fue un 16% inferior a 1999, año en que todavía se accedía al mercado estadounidense. La exportación participa con la cuarta parte de la faena total de vacas que se registra anualmente en la Argentina. Se supone que con la reapertura del mercado americano a fines del 2004 o principios del 2005, esa participación se elevará sensiblemente.

Las compras en directo sin intervención por parte de los frigoríficos es muy variable a lo largo del año. Cuando la oferta de novillo pesado es fluida y abundante, los frigoríficos procuran recurrir lo menos posible a los consignatarios; en esos momentos, pueden llegar a comprar en directo hasta el 85% de sus necesidades sin intervención de consignatario alguno.

De todos modos, debe recordarse que varios de los frigoríficos exportadores tienen pesadas estructuras de compra de hacienda, con mucho personal, automóviles, viáticos, teléfonos, etc. Además, tienen una red de comisionistas-compradores que cobran no menos del 1% sobre las compras que realizan. A menudo también liquidan viáticos.

Las gerencias de compra de hacienda de los frigoríficos exportadores suelen medir su eficacia por el porcentaje de las compras de hacienda realizadas sin intervención de consignatarios. Hay frigoríficos con una trayectoria de muchos años y con ganaderos que les proveen con habitualidad y fidelidad, que pueden llegar en determinados meses del año a cubrir el 85% de sus necesidades de hacienda comprando en directo sin intervención de consignatario alguno. En el otro extremo hay empresas que han tenido recientemente dificultades financieras o están en convocatoria: muchos de ellos han abierto o reabierto recientemente, y para cumplir sus planes de faena deben recurrir hasta en un 50% de los casos al auxilio de los consignatarios, porque los productores se resisten a venderles en directo o porque se desconfía de ellas. Otras son muy nuevas, no tienen la suficiente cantidad de proveedores y necesitan del servicio de los consignatarios. En momentos en que se acerca el final del año Hilton y necesitan cumplir el cupo sí o sí, o en momentos en que registra escasez de novillo pesado por razones estacionales, todos los frigoríficos deben finalmente recurrir a los consignatarios.

No todos los frigoríficos tienen la misma actitud frente a los consignatarios. Unos consideran que son útiles, no sólo en la presentación del productor sino en el trabajo de clasificación de la tropa: que todos los novillos sean de la calidad, conformación, raza y peso requeridos. Pagando una comisión de entre el 1 y el 2% la industria se evita tener pesadas estructuras de compra, que en algunos casos hacen que el animal comprado en directo «sin intervención» -donde además siempre participa un comisionista o representante- no tenga muchos menos gastos por cabeza o por kilo que el animal comprado con intervención del consignatario.

Hay frigoríficos exportadores que realizan el 80% de sus compras a través de una o dos casas consignatarias. Según su punto de vista, es más fácil tratar -y hacer reclamos- a una o dos firmas responsables, que tratar con centenares de productores o comisionistas.

De todos modos, y al igual que lo que sucede con el ganado para consumo, son los mismos productores con frecuencia los que ofrecen a los frigoríficos sus haciendas evitando así el consignatario para economizar la comisión. El productor hoy pide cotización por su novillo pesado a varias plantas exportadoras y termina vendiendo al que le ofrece unos centavos más, en una suerte de remate telefónico.

Debe decirse también que a un frigorífico con altos volúmenes de faena, con sólidos antecedentes como pagador y con una estructura reducida de personal en la gerencia de compra de hacienda, ésta le cuesta a la empresa un porcentaje sobre las compras de hacienda sustancialmente inferior al que gastaría pagando comisiones a un consignatario. Este cálculo incluye los porcentajes (1-1,5%) que se pagan a los compradores -comisionistas de la empresa frigorífica.

Uno de los problemas más graves que enfrentan los gerentes de compra de los frigoríficos exportadores, es no sólo la escasez de novillos pesados, sino también el bajo nivel de fidelización que han logrado de los productores-proveedores, que por un par de centavos más eligen a otro frigorífico, aún cuando en el mercado se sepa que esa empresa alternativa está en dificultades económicas.

Muy pocos frigoríficos han logrado un razonable nivel de fidelización por parte de los productores. En algún caso esto se ha logrado con un sistema de incentivos o premios para pagar mejor el novillo según su raza, edad, tipificación, peso de la res, ausencia de machucones y hasta rendimiento en despostada.

Puede estimarse que se matan anualmente con destino a Hilton 1,4-1,6 millones de novillos pesados (medias reses de más de 124 kilos), aunque sólo una parte relativamente baja del animal va con destino a esa cuota (13-20% de la carcasa). En el año Hilton 2002/2003, al crecer fuertemente la cuota a 38 mil toneladas, se dejó de cumplir el cupo exclusivamente con rump and loin: casi todas las empresas cumplieron el cupo adjudicado con siete cortes (R&L, más bife ancho, más tres cortes de la rueda). El valor FOB de los siete cortes es un 40-45% inferior a exportar sólo el R&L.

El cumplir el cupo adjudicado con siete cortes se explica por la escasez de novillos pesados, lo que obligó a todas las empresas a aprovechar de

cada animal los siete cortes permitidos por la reglamentación Hilton. Con una cuota reducida en el año 2003/2004 a sólo 28 mil toneladas, se estima que se volverá a cumplir el cupo adjudicado en un 70-80% con R&L. Debe destacarse que en el 2002/2003, los importadores alemanes e ingleses se acostumbraron a importar desde la Argentina con éxito cortes de la rueda; ahora, al volverse a cumplir la cuota sólo con bife, cuadril y lomo, los cortes de la rueda escasean y mejoran su valor relativo. Se creó un verdadero mercado para estos cortes, especialmente entre los supermercados.

El 30% de los novillos faenados con destino a la cuota Hilton provendría de la Provincia de Buenos Aires, un 26% de Santa Fe, un 18% de Córdoba, un 11% de Entre Ríos, un 7% de La Pampa y un 7% (en conjunto) de Chaco, Corrientes y Formosa.

Según una estadística del SENASA basada en los DTA, en el año 2002 se enviaron a faena con destino a Unión Europea unos 1,7 millones de animales (novillos y vacas), de los cuales el 36% proviene de Buenos Aires, el 16% de La Pampa, el 18% de Santa Fe y el 15% de Córdoba.

Una encuesta realizada entre los frigoríficos que cubren el 80% de lo exportado en concepto de cuota Hilton, indica que para cumplir con ese cupo, el 50% de lo faenado está compuesto por novillos británicos, el 38% por novillos cruza cebú y el 12% por novillos Holando.

En la medida que se tiende a hacer productos de más calidad, con marca propia o para determinadas cadenas de restaurantes, crece la participación del británico en el total de lo faenado con destino a Hilton. De todos modos, en los últimos años, gran parte de la clientela europea de cortes Hilton busca los bifés y lomos provenientes de novillos cruza índica u Holando, por el sabor "salvaje" o natural que le detectan los consumidores.

En el pasado reciente han sido irrelevantes las diferencias de precios FOB entre conjuntos de bife, cuadril y lomo provenientes de animales de distintas razas (1-2% a favor del británico). Pesa no sólo la raza del ganado, sino el prestigio de los antecedentes de la marca de cada frigorífico. En determinado momento, la marca mejor pagada y más respetada en Alemania, puede ser la de un frigorífico que mata Holando o cruza. Se logran sobreprecios (5-7%) por carnes con determinada marca, o de determinada raza británica, o por car-

ne ecológica o trazable. Pero esos sobrepuestos generalmente son modestos y corresponden a volúmenes muy chicos, por ejemplo los que exportan asociaciones de criadores o grupos de ganaderos con proyectos Hilton.

Los rechazos de la faena de novillo con destino a Hilton para el conjunto de la industria, no alcanzan al 3%. Son extremadamente bajos los rechazos por residuos de agroquímicos y hormonas y casi inexistentes por metales pesados. Más importante son los rechazos por PH (edad, estrés), machucones o conformación. Siguen siendo muy importantes asimismo las lesiones y machucones en los animales a causa del fuerte deterioro de la red vial y el maltrato en el transporte.

Cada raza tiene su ventaja: el Holando da lomos que en animales pesados pueden superar las 5/6 libras. Es sabido que el precio por tonelada del lomo se incrementa a medida que aumenta el peso de la pieza muscular. Además, el overo es ideal, por su rendimiento en despostada y por su bajo contenido de grasa, para proveer mercados que piden cortes sin grasa (por ejemplo Chile) o para hacer productos elaborados con destino al mercado interno (hamburguesas, salchichas). El novillo cruza índica, por su parte, tiene un excelente rendimiento industrial y tiene un nicho ganado tanto en cuota Hilton como en mercados que piden poca grasa. Hay importadores alemanes que buscan especialmente el cruza por su sabor “salvaje”, semejante a la carne de caza. En cuanto al británico, provee los bifés que son más cotizados. Los sobrantes de exportación de británicos se colocan muy bien en el mercado interno, con la excepción del asado, cuando este corte viene con exceso de grasa. En los últimos dos años se registra una tendencia a premiar con precios más altos los bifés de más de 5 kilos (dressing Reino Unido), o más de 4 kg. (Alemania).

Existe una tendencia a la disminución en el largo plazo de la oferta de novillos pesados. En el caso del Holando, por la alta mortandad en guacheras. Cuanto más especializado y tecnificado es un tambo, menor interés tiene en distraer recursos humanos y dinero en criar los terneros machos en guachera a pérdida. No existen en la Argentina, a diferencia de otros países como Gran Bretaña o Nueva Zelanda, establecimientos especializados en la crianza de terneros de razas lecheras. La fuerte liquidación de tambos en el período 1999-2002, agregado a las inundaciones en Santa Fe y en el oeste de Buenos Aires,

provocaron una faena muy importante de vacas lecheras. Se calcula que el stock de vacas lecheras —que en realidad también es parte del rodeo de cría— habría caído en los últimos tres años entre un 15 y un 20%. En la misma proporción puede esperarse para dentro de unos años que caiga la oferta anual de novillos Holando, que hasta fines de la década pasada se estimaba en unas 500 mil cabezas anuales.

En el caso de los novillos cruza, debe destacarse que un 25% del rodeo de cría nacional tiene algún porcentaje de sangre índica. En los últimos años, los frigoríficos que compran novillos pesados en el norte del país, han detectado una mejora continua en la calidad de las reses de los animales cruza que se faenan. Primero, ha disminuído notablemente el porcentaje de novillos “viejos” o conserva, de más de 4 ó 5 años. Los campos del norte prácticamente se han limpiado de estas categorías. Segundo, hay una tendencia general a desacebuzar los rodeos, introduciendo Braford, Brangus y hasta razas británicas en cruzamiento vía inseminación. Esto ha traído una mejora evidente del ganado, tanto en la calidad de los terneros que van a invernarse al sur, como en la calidad de los novillos Hilton que salen de Chaco, Formosa, Corrientes y el norte de Santa Fe, que en su conjunto alcanzan las 80 mil cabezas anuales. En el norte argentino, no sólo se está invirtiendo en genética, sino también se está registrando un aumento muy importante en la superficie sembrada con pasturas subtropicales.

En cuanto a los novillos de razas británicas, su número en la faena Hilton sigue en declinación. Varios trabajos técnicos coinciden en que es viable económicamente hacer novillo pesado mestizo (450-480 kg.), sólo cuando su precio supera en un 20% al precio del novillo liviano.

Con el auge de la agricultura y de la invernada corta en la zona pampeana, se resiente la producción de novillo pesado mestizo de buena calidad, que hoy queda limitada a las grandes estancias o cadenas de estancias, a productores-cabañeros que han quedado con animales de «frame» muy grandes, o a invernadores tradicionales —especialmente del sur de Córdoba o de La Pampa— que no han variado en los últimos años los sistemas ganaderos extensivos que practican. Proviene además novillos pesados de los campos bajos del sur de Entre Ríos y del oeste de Buenos Aires. Asimismo, llegan a novillos pesados muchos novillos destinados a invernada corta que no alcanzan a

estar listos para la faena en su segundo invierno de vida y que salen en la primavera-verano siguiente con dos años y medio y 430-460 kilos. Este tipo de novillo proviene prácticamente de toda la zona pampeana.

También existe en las zonas de engorde típicas la figura del productor que compra novillitos de 250-300 kilos de año y medio, recriados, y que con una diferencia positiva de compra-venta los lleva a novillos pesados. La intensificación en el uso del suelo que se da hace más de una década sobre los suelos más ricos de la zona pampeana conspira contra la producción de novillos pesados: la mayoría de los extensionistas y asesores desaconsejan su producción. Los modelos de alta producción de carne vacuna especialmente en la zona oeste, no sólo descartan la posibilidad de que el novillo pase un segundo invierno en el campo, sino que también intentan evitar el tramo de engorde (400 a 500 kilos) que es el de menor eficiencia de conversión y el de más alto costo por kilo producido. Engordar y engrasar un animal en ese tramo es mucho más caro.

En novillos de muy buena conformación se puede lograr un «rump and loin» Hilton con el peso mínimo exigido por los compradores europeos, con animales de 420 kilos en pie. En general, la exportación exige que la media res tenga por lo menos 124 kilos –con buena conformación– para que el novillo sea considerado tipo exportación. Si en el futuro crecen las exportaciones es previsible que la industria deba faenar novillos más livianos para cumplir con la demanda externa. Por ahora la exportación evita incursionar en

la franja de novillos de 400 a 440 kilos por los precios mayores que debe pagarse, debido a la competencia que se desata con el consumo. Hasta que no logremos modificarlo, la preferencia de los mercados, especialmente del alemán, se da por cortes de buen tamaño, que sólo dan las razas continentales, el británico pesado, el Holando o el cruza.

Debe observarse que durante los años de la Convertibilidad, y con la exportación perdiendo plata y a la defensiva, mucho novillo pesado, especialmente overo y cruza, era comprado por matarifes o frigoríficos del norte del país o de Cuyo. Es posible que entonces, la oferta total de novillos pesados fuera en realidad un 25-30% más alta que en lo que consignan las estadísticas de faena de novillos pesados con destino a exportación. Ahora, recuperada la exportación, puede decirse que está captando el 80-85% de los novillos pesados disponibles en el mercado; en el norte del país, al igual que en las orillas del Gran Buenos Aires, los abastecedores y carniceros se han orientado hacia la carne de vaca.

Observando la encuesta que realizamos sobre la raza de los novillos que se matan con destino a la cuota Hilton, llama poderosamente la atención la limitada cantidad de novillos Holando que mata la exportación. Esta encuesta incluye sólo el 80% de la faena de exportación, pero es muy difícil afirmar que en el segmento faltante esté el grueso de los novillos Holando que no aparece en nuestra encuesta. La faena total de novillos Holando tendría que ser hoy no inferior a las 400 mil cabezas.

Industria Exportadora: Canales de Comercialización y Razas de Novillos con destino a Cuota Hilton - Año 2002						
	Faena Anual Novillos Hilton	Canal de comercialización		Raza de los novillos Hilton		
		Compra c/interv. de consig.	Directo s/interv. de consig.	Cruza Indica	Británico	Holando
Frigorífico 1	106.900	50%	50%	40%	60%	---
Frigorífico 2	182.500	15%	85%	43%	50%	7%
Frigorífico 3	124.000	85%	15%	20%	80%	---
Frigorífico 4	108.700	30%	70%	25%	65%	10%
Frigorífico 5	70.100	80%	20%	30%	45%	25%
Frigorífico 6	68.300	80%	20%	40%	45%	15%
Frigorífico 7	93.700	40%	60%	70%	15%	15%
Frigorífico 8	127.400	70%	30%	35%	65%	---
Frigorífico 9	51.500	50%	50%	25%	50%	25%
Frigorífico 10	131.850	10%	90%	60%	---	40%
Frigorífico 11	104.080	30%	70%	15%	70%	15%
Frigorífico 12	70.600	40%	60%	40%	60%	---
Frigorífico 13	41.850	20%	80%	45%	50%	5%
Total Novillos	1.281.480	563.851	717.584	486.962	640.740	153.778
Prom. Pond.		44%	56%	38%	50%	12%

Nota: Esta encuesta cubre el 80% de la faena de novillos faenados con destino a la cuota Hilton.

Exportaciones por Empresa - Año 2002: 25 Primeras Posiciones										
Exportador	Especialidades		Menudencias		Extractos y Jugos		Cortes enfiados Hiliton		Suma Total	
	Kg. netos	US\$	Kg. netos	US\$	Kg. netos	US\$	Kg. netos	US\$	Kg. netos	US\$
1 - Swift - Armour S.A.	1.703.297	3.402.014	2.618.599	1.825.546	1.912.527	684.6917	3.161.196	13078.342	36.755.125	91.053.765
2 - Finexor S.A. C.I.F.R.A.			2.406.835	1.685.237			5.083.402	22.093.328	23.177.612	50.749.992
3 - Quickfood Alimentos Rápidos			3.447.534	2.056.163			5.765.666	23.809.224	23.207.002	45.058.582
4 - CEPASA	576.392	1.126.357	28.796	41.582	107.092	536.920	2.216.645	8.983.341	16.187.215	35.152.765
5 - Fitar S.A.			1.313.191	845.025	15.000	53.205	3.320.497	12.729.328	16.693.912	28.689.258
6 - Frig. Gorna S.A.			29.895	17.277			2.672.711	10.771.624	11.320.923	20.244.843
7 - Aire-Beef S.A.			1.183.111	768.496			2.206.943	9.721.823	10.874.003	19.667.517
8 - Sadoma S.A.			150.945	108.682			1.541.156	6.494.142	7.606.886	14.376.238
9 - Argentine Breeders & Packers			883.615	567.138	20	1.113	1.355.178	5.809.997	6.629.806	12.454.737
10 - Rexcel S.A. - Est. del Sur			500.324	336.254			1.348.793	5.595.258	6.216.503	11.042.397
11 - Vlande SRL			4.417	2.184			1.255.506	5.200.546	4.661.015	9.442.323
12 - Cia. Procesadora de Carnes S.A.							1.078.745	4.128.615	4.699.782	8.749.173
13 - Gorina - Clavex S.A.			81.841	41.273			1.498.738	5.508.848	4.763.610	8.151.105
14 - Eocarnes S.A.			867.251	545.100			6.119.901	2.357.958	4.935.158	7.240.230
15 - Coop. Carneros Rosario LTDA.			444.778	270.308			900.025	3.454.399	3.364.945	7.102.877
16 - Frig. Rafaela S.A.			10.646.795	5.637.993					10.797.376	5.802.669
17 - Ofital Exp. S.A.	673.862	5.694.681							673.862	5.694.681
18 - Mirab S.A.			820.791	552.795			745.696	2.897.629	2.664.745	5.528.454
19 - Frig. Rioplatense S.A.							420.307	1.509.323	3.612.132	5.507.560
20 - COTOCICSA							786.591	2.668.698	1.780.462	4.001.111
21 - Frig. Lafayette S.A.							463.746	1.707.983	1.780.910	3.281.409
22 - Macelaritus S.A.							387.339	1.451.837	1.491.943	3.032.680
23 - Sumar S.A.									1.550.689	2.955.377
24 - Willmor S.A. - C.E.I.P.A.	76.953	188.141					695.541	2.880.548	695.541	2.880.548
25 - Lafayette - C.E.I.P.A.										

Fuente: SAGPyA - Dirección de Mercados Ganaderos.

FEEDLOT

Si bien existen experiencias de engorde a corral en forma aislada desde hace más de dos décadas, el fenómeno generalizado de los feedlots comienza en 1991 y “explota” en 1992. Es a partir del segundo año de la convertibilidad, con la estabilización de los precios de la hacienda en u\$s 0,85-0,90 por kilo vivo, que la relación favorable entre el precio de ciertas categorías de hacienda (terneras) y el precio de los granos induce a muchos productores y empresarios ajenos al sector a invertir en esta actividad. Al principio, se encerraba sólo terneras, con una ganancia muy alta por cabeza.

El fenómeno del feedlot guarda estrecha relación en su nacimiento con la Convertibilidad: al elevarse en dólares el precio doméstico de la hacienda en relación a los granos (cuyo valor se mantuvo en términos de la divisa norteamericana), se registra una relación de precios que sólo tiene antecedentes en el período anterior de atraso cambiario, o sea en el 1979-81. Hoy, en el 2003, sin atraso cambiario, pero con altas retenciones para los granos, el feedlot ha vuelto a convertirse en un instrumento importante para una ganadería pastoril que cuenta cada vez con menor cantidad de recursos forrajeros.

Desde 1991 es mucho lo que se ha aprendido en materia de alimentación y manejo de animales en el feedlot, en un país que al principio debió copiar tecnología –básicamente de Estados Unidos- al no tener antecedentes locales en el tema. Ahora, los índices de conversión de grano o subproductos a carne han mejorado, y puede estimarse que los índices de conversión se van aproximando a los que se registran en el país del norte. A una década del comienzo de las operaciones de la mayoría de los feedlots, puede decirse que se ha ganado en eficiencia y en conocimientos, pero el negocio sigue siendo volátil, errático y sujeto a la influencia de numerosas variables, la mayoría de las cuales escapan al control del engordador. En Estados Unidos, los ciclos de rentabilidad o pérdida en el feedlot duran muchos meses y hasta varios años; en la Argentina, los ciclos son más cortos y explosivos, tanto en ganancias como en pérdidas.

Al finalizar la convertibilidad, y registrarse una fuerte devaluación, la mayoría de los operadores

pensó que la viabilidad de los feedlot, salvo excepciones muy puntuales, había acabado para siempre. Pero con el paso de los meses la relación carne-grano, que a principio del 2002 era extremadamente desfavorable, comenzó a mejorar; a partir de la primavera del año pasado, los precios de la hacienda de feedlot tendieron a estabilizarse o caían muy poco, mientras el precio de los granos y de los subproductos, a causa de las retenciones y de la fuerte caída en la cotización del dólar, bajaban pronunciadamente.

Por otra parte, la expansión de área agrícola, la dramática caída en la superficie implantada con praderas y los desastres naturales (secas e inundaciones), han reducido fuertemente la capacidad del país para engordar a pasto. En el 2003, y a medida que se desarrolla la zafra de terneros, se comienza a observar un desbalance estructural entre la cantidad de terneros nacidos –que permanece más o menos constante-, y la superficie dedicada a la invernada pastoril, que como queda dicho se ha achicado mucho, advirtiéndose una demanda muy floja por hacienda para engorde. El precio del ternero tiende a caer, y al generarse diferencias positivas de compra-venta entre invernada y gordo, los feedlots vuelven a tener razón de ser. La falta de campos ganaderos para alquilar, también empuja a muchos ganaderos obligadamente a enviar sus haciendas a feedlot de hotelería. Tal es el caso de los productores que han sufrido las inundaciones en Santa Fe, o de todos aquellos ganaderos que enfrentan en La Pampa o en el Sudoeste de Buenos Aires una de las más graves sequías de la historia.

Hoy no se gana plata o se gana muy poco con los kilos engordados en el feedlot. En el caso de los animales livianos, como los terneros, el costo de un kilo ganado dentro de los corrales iguala aproximadamente al valor de mercado de ese kilo ya terminado libre de gastos. En el caso de animales más pesados, como puede ser el caso de novillos cruza índica provenientes del norte, se registra una pérdida económica en los kilos ganados en el corral, cuyo valor de mercado neto de gastos no cubre el costo del engorde. Pero tanto en el caso de los terneros, como en el de los novillos, lo que considera el productor o el inversor

cuando pone la hacienda en los corrales es la diferencia de compra-venta, que hoy es lo suficientemente grande como para cubrir las eventuales pérdidas que puedan registrarse con los kilos ganados en los corrales.

Se recurre al feedlot por un sinnúmero de razones diferentes. Hay invernadores del norte (Chaco, Formosa, Corrientes) que traen la hacienda a los feedlots cercanos a Buenos Aires cuando el novillo tiene unos 300-350 kilos, y su valor de mercado es hasta un 25% por kilo vivo inferior al precio del kilo gordo. Terminar ese animal en el norte a pasto (natural) les llevaría entre un año y un año y medio, debiendo enfrentar luego todas las limitaciones, dificultades y riesgos que sufre la comercialización de gordo en zonas marginales, donde los mercados son poco transparentes. Llevando los novillos feed-lots próximos a Buenos Aires, no solo cambian de categoría o terminan sus novillos, sino también se acercan al más grande mercado de haciendas y carne del país.

Otro caso es el de grandes criadores, tanto en la zona pampeana, como en la semiárida subtropical, que dado el bajo valor del ternero de invernada, prefieren valorizarlo a través de feedlot propio o de hotelería.

Otro caso muy difundido en los últimos tiempos, es el de frigoríficos o abastecedores especializados en la provisión de medias reses muy chicas a supermercados y carnicerías, los cuales para asegurarse la calidad y la regularidad en la faena y en el abastecimiento, arman importantes encierres a corral, desde donde se abastecen de gran parte de sus necesidades de faena. Les resulta más fácil y mucho más rentable comprar regularmente terneras livianas de invernada (120-150 kg.) y encerrarlas en un feedlot, para tres meses después tener asegurada una ternera bolita o una vaquillona gorda, que el depender de los vaivenes de la oferta de ganado gordo de buena terminación. Aunque se llegue a perder algo en la etapa del feedlot, el matarife o frigorífico con feedlot propio recupera luego en las etapas de faena y distribución de la carne lo que hubiera eventualmente perdido en los corrales. Puede también organizar con mucha anticipación sus planes de faena y hacerse menos dependiente de los vaivenes del mercado del gordo.

Otro caso es el de acopiadores, e incluso exportadores, que disponen habitualmente de un gran volumen de granos o subproductos de re-

chazo de bajo valor, al cual les dan una fuerte valorización transformándolos en kilos de carne.

Otro caso sería el de muchos invernadores que llegando al otoño con novillos de 320-350 kilos no tienen pasto suficiente para terminarlos y deben recurrir al encierre casero o al feedlot de hotelería, si quieren evitar tener esa categoría en el campo hasta la primavera-verano siguientes.

Otro caso sería el de los inversores independientes -e incluso algunos consignatarios- que logran comprar lotes de hacienda a bajos precios en determinados momentos del mercado, o en determinadas zonas del país, generándose así una diferencia de compra-venta con el gordo que justifica el encierre a corral, aún de animales grandes.

También debe citarse el caso de aquellas fábricas de alimentos que generan grandes volúmenes de subproductos aptos para la alimentación animal (gluten feed, malta, papa), los cuales deben ser evacuados diariamente con regularidad de las plantas, por tratarse de productos perecederos. Varias de estas fábricas tienen un feedlot propio cautivo o abastecen a corrales de terceros.

En otras oportunidades, se recurre al feedlot en zonas marginales, muy alejadas de Buenos Aires, donde la producción de carne local es deficitaria en cantidad y calidad. Allí se combinan precios muy bajos para los granos, por la distancia a los puertos y por la incidencia de los fletes, con precios muy bajos también para la invernada local, que se trata a menudo de animales criados o sin terminar de muy bajo precio de mercado.

Finalmente se recurre al feedlot por problemas climáticos, sean éstos secas o inundaciones. Hay feedlots en todas las provincias argentinas, desde Tierra del Fuego hasta Formosa o Salta. En cada caso se encierra por razones diferentes.

Para la mayor parte de los feedlots e inversores la esencia del negocio radica en el cambio de categoría y en la diferencia de precio por kilo de entrada y salida, y no en los kilos ganados en el proceso de engorde.

Existe una considerable cantidad de ganado para faena proveniente de los llamados "corrales de terminación" (finish-lot). Se trata de feedlots caseros, con instalaciones generalmente económicas, en donde el productor, con silo (cortapicado) y maíz húmedo (bag) propios, más

algún subproducto comprado, termina diferentes categorías, generalmente novillos. La mayoría de estos corrales de terminación pertenecen a empresas ganaderas grandes (“estancias”) y están tranquilas adentro; engordan generalmente sólo hacienda propia y no figuran en ningún censo o encuesta de feedlots. Puede estimarse que producen el 15-20% de la hacienda terminada a corral en la Argentina.

Hay no menos de una decena de feedlots en la Patagonia, donde el precio diferencial de la carne que se registra en esa región y las duras condiciones climáticas en el invierno, justifican económicamente el encierre a corral. La mayor parte del alimento utilizado proviene de la zona pampeana.

Existe otra figura muy común, que es la del agricultor, que trabajando entre 500 y 1000 has de maíz, arma un servicio de hotelería de hacienda para valorizar su maíz. En zonas marginales, también conocemos el caso de algunas cabañas que para poder vender los toros de dos años con determinado peso, y carentes de pastos aptos en la zona, los encierran a corral desde el destete hasta la venta.

La alimentación cambia según el tipo y tamaño de la hacienda encerrada, pero el maíz es el único ingrediente de la dieta que está casi siempre presente. Hoy se incluye el gluten-feed, porque su precio -en términos de Materia Seca- es inferior aún al del maíz. En los últimos meses, debido a su precio muy accesible, se ha generalizado el uso del gluten-feed en el feedlot, aún entre aquellos corrales que están relativamente lejos de las plantas elaboradoras. La malta húmeda es más usada por los tambos que por los feedlots, aunque existen varios de éstos que también la usan. También se utiliza la papa de descarte, aunque su alto contenido de agua (80%) impide el transporte a largas distancias. De todos modos, varios feedlots cercanos a Buenos Aires utilizan papa de Balcarce en la dieta. El gluten feed tiene un 45-50% de Materia Seca, la malta un 20-22% y la papa un 20%.

Los feedlots de estancias utilizan masivamente el silo de maíz picado y el silo de maíz húmedo. Para los feedlots comerciales, el silo presenta la dificultad que hay que pagar, todos juntos, los costos de cultivo y confección por adelantado, obligando a un gran esfuerzo financiero y una gran inmovilización de capital por varios meses.

Se puede hoy faenar para exportación novillos provenientes de feedlot, con la sola excepción de la cuota Hilton. Se puede inclusive faenar novillos con destino a la Unión Europea, para venta de cortes “no Hilton” (cuota GATT). El animal debe provenir de un feedlot registrado, debe tener la caravana reglamentaria, más una caravana-botón con la sigla “EC” (engorde a corral). Los animales implantados tanto en los feedlots como en el campo, deben tener un “trébol” como señal en la oreja izquierda, se intenta evitar de esta manera que en el futuro ese animal implantado sea faenado con destino a exportación.

En los años 1998-99 se habrían llegado a faenar en la Argentina unos 2 millones de cabezas provenientes de feedlots. Esa cifra descendió a sólo unas 500-700 mil cabezas en el 2002, pero es probable que en el 2003 llegue a unos 1,2-1,4 millones. En cuanto al número de encierres a corral, puede estimarse que a fines de la década del 90 había abiertos unos 150-200 feedlots “profesionales” o “permanentes” y había un número no inferior a los 300-400 de encierres “caseros”, “ocasionales” u “oportunistas”. A mediados del 2003, se observa que están trabajando el 80-90% de los feedlots profesionales y al menos el 60% de los llamados ocasionales. Desde el punto de vista de los kilos engordados, debe decirse que el 80% de la producción de carne de feedlot proviene de los llamados encierres profesionales. A mediados del 2003, podemos decir que no se está proyectando la apertura de ningún nuevo feedlot. En general, lo que se está haciendo es aprovechar todas las instalaciones construidas a lo largo de la década pasada; se da también un proceso de inversión y agrandamiento de las instalaciones ya existentes. Hace ya más de cuatro años que no se registra la apertura de nuevos feedlots de importancia en la Argentina.

Entre un 60 y un 70% de los animales encerrados a corral son terneras y terneros. La mayoría son terneras, que generalmente se compran con un kilaje de 140-150 kilos, y son enviadas a faena cuando su peso vivo supera los 245-250 kilos, procurándose que a la llegada a la planta frigorífica y después de la faena, las medias reses no tengan un peso mayor a los 65-70 kilos. Este es el límite que el mercado ha impuesto entre la categoría que más se paga, que es la ternera bolita, y la categoría siguiente, que es la vaquillona. En los últimos meses, con la carencia de ganado liviano bien terminado y con la baja del precio de

los granos, se tiende a dejar los animales más tiempo en los corrales; así, aparece por ejemplo una categoría que antes era muy poco ofertada, como el novillito de 300 kilos.

Con la crisis económica, el ternero gordo de feedlot muy liviano tiene un sobreprecio muy inferior al que tuvo en el pasado en relación a un novillito o a un novillo liviano. Otra categoría importante hoy en día es la de los novillos cruzados o mestizos de más de 300 kilos, que llegan a los feedlots para su terminación y que hoy participan con el 15% de lo encerrado. La ternera hembra convierte peor que el macho, pero se engrasa y se termina a menor peso que el macho. El ternero macho convierte hasta un 10% mejor, de alimento a carne que la hembra, pero se engrasa y se termina más tarde.

En los últimos tres años el feedlot ha tenido períodos cortos de fuertes pérdidas, alternados con períodos también relativamente cortos (no más de 6 a 10 meses) de importantes utilidades. Con la devaluación (fines del 2001), y la suba consiguiente de los granos, muchos feedlots entraron en grandes dificultades económicas, llegando a la convocatoria de acreedores e incluso a la quiebra. En realidad, la crisis ya venía del 2000-2001, período en que los temporales, la inminencia de una devaluación y los bajos precios del ganado ya habían

dañado financieramente a los feedlots que operaban. Entre el otoño del 2002 y la primavera de ese año, el bajo valor de la internada, y la suba sustancial del gordo a partir de agosto, llevaron a que la mayoría de las operaciones de engorde a corral, tanto para inversores como para propietarios, tuviera utilidades de compra venta muy interesantes durante ese período.

Hoy, la baja en el precio de la internada, la estabilización del precio de los granos, la falta de campo ganadero, la seca, las inundaciones y la perspectiva de una suba de precios del gordo en primavera, se han combinado para provocar nuevamente un auge del feedlot.

Cuanto menor sea la superficie con praderas y mayor sea la expansión agrícola, más importante será el papel del feedlot, que evidentemente ha venido para quedarse.

La mayoría de los feedlots de hotelería, que no pasan a nivel nacional de una veintena, cobran generalmente por el alimento consumido por los animales, más un plus por sanidad y una “pensión” diaria. Hoy, en promedio, y para un proceso de engorde de terneras desde los 150 a los 250 kg., se cobra unos \$200 por tonelada de alimento (68% MS), más unos 20-25 centavos por día de “pensión”, más unos \$5-\$6 de sanidad por ciclo de engorde

Operación tipo de engorde a corral (Hotelería) - Julio 2003	
Peso de Entrada	150 kg.
Precio por cabeza (1,80 por kilo vivo)	\$270
Gastos y Flete	4%
Total Valor entrada	\$280,80
Días en el Feedlot (promedio cabeza y cola)	88
Hotelería 20 centavos por día por cabeza	\$17,60
Sanidad (por cabeza)	\$6
Kilos consumidos de Alimento (“Tal cual”)	650 kg.
Ganancia diaria	1,100 kilos
Conversión MS (alimento a kilos vivos)	5-5,50 a 1
Conversión (kilos alimento “tal cual” a kg. vivos)	7,30 a 1
Precio por tonelada alimento “tal cual”	\$200 por ton.
Kilos ganados (bruto)	96 kg.
Costo Alimentación + Sanidad + Hotelería	\$153,60
Peso Neto de Venta	234 kg.
Precio por kilo vivo venta (por kilo vivo)	\$2,12
Gastos venta 6% (por kilo vivo)	0,127
Valor neto por cabeza	\$466,30
Utilidad por cabeza	\$31,90

Para atraer inversores o ganaderos, y para darle cierta certeza al negocio, la hotelería cotiza a menudo por kilo ganado. Esto es un riesgo para el empresario hotelero; en general, se recurre a este sistema cuando hay una demanda débil por corrales o cuando la rentabilidad se presenta muy ajustada y los clientes no aparecen. Cuando la demanda por corrales es firme, como ahora, los feedlots cobran estrictamente el alimento consumido, más una “pensión” diaria, más la sanidad, e incluyen en su cotización por kilo de alimento - o en la “pensión” - las amortizaciones, cosa que a menudo no puede hacer cuando urgidos por la necesidad, cotizan por kilo ganado. En casos de necesidad, se cobran sólo los costos directos.

Uno de los factores que conspiran también para que el feedlot no quiera o no pueda cotizar por kilo ganado, es el muy variable índice de conversión de alimento a grano que tienen cada lote de animales, según su genética, su historia sanitaria, su peso, su edad, su raza, etc. En un engorde de animales livianos, y en una experiencia que abarcó miles de cabezas, se detectaron diferencias de conversión apreciables: mientras los lotes de mejor genética y sanidad convirtieron 6 a 1, lotes de igual peso acopiados en ferias y de genética “general” convirtieron 7,5 a 1, dando ambos tipos de hacienda resultados económicos muy diferentes en un ciclo de engorde de 90 días.

La Cámara Argentina de Engordadores de Hacienda Vacuna, que agrupa a la mayoría de los propietarios de feedlot, tiene unos 80 asociados, cuyos corrales tienen una capacidad instantánea de unas 280 mil cabezas. En agosto del 2003, se hallaba cubierta el 90% de esa capacidad.

A fines de la década del 90 las cuatro principales cadenas de supermercados llegaron a demandar cada una entre 4 mil y 7 mil terneras de feedlot por mes. Hoy ese número se ha achicado a menos de la mitad, al sustituir el consumidor la carne de ternera por carnes más baratas de novillito o vaquillona. Debe decirse que durante toda la década pasada la carne de ternera fue remarcada por los minoristas, tanto supermercados como carniceros tradicionales, con un margen de hasta el 60%. Estos márgenes han sido considerados siempre por los engordadores a corral como contraproducentes para una mayor venta del producto.

De los 160 frigoríficos que tienen inspección del SENASA, sólo unos 90 matan terneras. En

25 frigoríficos se concentra el 60% de la faena de esta categoría, que totaliza unas 100 mil cabezas mensuales. Los principales frigoríficos que matan la categoría “terneros”, tanto en faena propia como para terceros, son por orden de importancia, Frigolar, Las Heras, Nueva Escocia, Penta, Finlar, Yaguané, La Foresta y Panamericano.

El mercado más importante para la carne proveniente del feedlot es sin duda Capital y el Gran Buenos Aires (GBA). Si bien se vende bien la carne de ternera en Córdoba y en menor medida en Rosario, debe decirse que el 80% de la carne proveniente de feedlot se vende para el abastecimiento del GBA, que es el mercado a nivel nacional -por el tamaño y por el ingreso per cápita de la población- capaz de abonar un sobreprecio importante por este tipo de carne. En temporada de turismo, los feedlots del centro-este de la provincia de Buenos Aires venden muy bien con destino a la Costa, mientras que los de San Luis y La Pampa venden muy bien para el turismo de las sierras de Córdoba. Pero estos picos de demanda son de naturaleza estacional.

Puede estimarse que alrededor del 60% de la hacienda producida en el feedlot es vendida en forma directa a frigorífico, sin intervención de consignatarios. En un negocio de márgenes muy ajustados, se intenta en general evitar el pago de comisiones, tanto en la compra de invernada como en la venta de gordo. Una proporción importante (18%) del ganado terminado a corral viene a venderse a Liniers; muchos engordadores consideran a este mercado una “vidriera” muy interesante para que diversos compradores estén informados sobre el tipo y calidad de la hacienda que producen. Un 22% se vende a supermercados.

En la década pasada, los supermercados llegaron a comprender el 40% de la demanda por terneras de feedlot. Hoy ese porcentaje ha caído a cerca de la mitad, ganando participación la demanda de los frigoríficos con reparto propio de carne, y la de los matarifes abastece-dores que proveen a carnicerías y autoservicios. Sigue habiendo una enorme cantidad de carnicerías tradicionales, especialmente en la Capital Federal, que solamente trabajan carne de ternera, la cual proviene hoy en un 80% de los feedlots.

La mayoría de los operadores no se pone de acuerdo acerca de cuál es la localización geográfica más adecuada para un feedlot. Los que están en las zonas más alejadas del puerto, por ejemplo

en La Pampa o San Luis, disponen de granos a precios muy bajos, dada la incidencia decisiva de los fletes. A menudo, también aprovechan alguna materia prima cautiva a bajos precios, como puede ser el caso del gluten feed. Se trata además de zonas que frecuentemente son castigadas por duras secas, lo que obliga a muchos criadores -ante la falta de campo para alquilar- a llevar sus haciendas a los feedlots. Por último debe anotarse que dada la baja humedad reinante, el confort de los animales durante el engorde se considera óptimo.

Los feedlots de la zona pampeana, especialmente los cercanos a Buenos Aires, tienen a menudo problemas insolubles de barro, lo que atenta decisivamente -al igual que el calor combinado con alta humedad- contra el confort del animal y la ganancia de peso. Los temporales, que en los últimos años son cada vez más frecuentes, atrasan también sensiblemente el engorde de los animales, al disminuir el consumo y aumentar los gastos de mantenimiento. Los granos y los subproductos se pagan a menudo más caros que lejos de los puertos, pero su oferta es segura y abundante a lo largo de todo el año. Estos feedlots están también cerca de las zonas criadoras, como Entre Ríos o la Cuenca del Salado, y tienen fletes muy cortos a frigorífico, a diferencia de los feedlots que están a más de 800 o 1000 kilómetros de Buenos Aires, que por falta de mercados locales, se ven obligados a venir a vender hasta el GBA. Además, en los feedlots cercanos a Buenos Aires, se registra un "ambiente de negocios ganaderos", dado por la presencia de muchos matarifes y compradores de frigoríficos, que visitan diariamente los feedlots. En líneas generales, puede decirse que en el semiárido las condiciones de producción son óptimas y en la zona

pampeana la comercialización es mucho más fácil y fluída.

Si bien como consecuencia de los vaivenes políticos y económicos no hay dos años iguales, puede establecerse como regla general que los feedlots empiezan a llenarse con el destete a partir de febrero-marzo, para empezar a declinar las entradas a los corrales a partir de los meses de agosto-septiembre, cuando la invernada se vuelve más escasa y más cara. La oferta de hacienda para faena proveniente del feedlot es importante de junio a septiembre, para comenzar a caer luego por la falta de reposición. Una proporción reducida de los feedlots está abierta todo el año; con un bajo porcentaje de su capacidad instalada, son estos los encierres que abastecen regularmente a supermercados y matarifes en momentos en que la mayoría de los restantes feedlots están cerrados. La mayoría de los supermercados priorizan luego, cuando la oferta aumenta, la compra a los encierres que funcionan todo el año. En general, puede decirse que la mayoría de los feedlots son zafrales y que la mayoría está activo entre febrero-marzo y octubre-noviembre. También la mayoría de los feedlots de la zona pampeana evita los encierres de verano.

Al producir ganado gordo de manera contraestacional a la oferta de ganado de campo, el feedlot estabiliza la faena, atenuando los faltantes de ganado gordo, convirtiéndose de esa manera en el gran regulador de la oferta.

Para el 2003 puede estimarse que la producción de carne proveniente del feedlot -bajo todas sus formas- rondaría las 220-250 mil toneladas (peso res), o sea el 8-9% de la producción nacional de carne. En términos de cabezas, hoy estimamos que se faenarían 1,2-1,4 millones, o sea el 9-10% de la faena nacional.

**Feedlot: Resultado económico (en \$ corrientes)
(engorde de terneras desde los 150 a los 250 kg.)**

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Enero	77.8	67.0	58.9	46.9	37.5	41.9	82.1	73.7	52.2	51.2	43.9	37.8
Febrero	56.0	61.3	47.2	42.1	17.6	34.8	59.8	58.4	33.0	42.7	29.1	44.7
Marzo	61.5	60.1	22.1	32.4	20.0	35.3	51.0	45.6	31.4	53.9	14.5	42.2
Abril	63.6	38.7	20.9	36.8	-10.1	28.5	82.0	32.5	35.5	47.0	28.7	33.2
Mayo	72.7	54.6	18.1	41.0	-11.0	42.0	91.2	32.4	39.5	60.4	24.9	66.8
Junio	92.2	39.0	37.1	39.0	-3.9	39.5	101.7	34.5	47.5	68.1	45.1	58.3
Julio	98.9	61.5	44.2	27.7	-5.1	43.1	94.1	35.3	53.4	61.0	34.8	
Agosto	80.2	58.3	49.7	10.8	3.5	38.9	67.8	39.0	63.0	50.1	26.1	
Septiembre	85.7	50.3	50.9	4.2	0.8	41.7	54.5	41.7	81.3	34.0	18.8	
Octubre	69.2	43.3	35.9	8.8	10.7	52.4	54.7	43.8	80.1	45.8	-2.3	
Noviembre	56.9	39.8	33.3	6.4	25.0	66.7	57.0	60.8	71.0	55.1	14.0	
Diciembre	84.7	41.0	44.6	46.3	47.3	75.7	66.2	68.1	74.6	50.6	11.1	

Para estimar el resultado económico del engorde de una ternera de 150 a 250 kg. se tomaron en cuenta los siguientes parámetros:
Peso de entrada 150 kg.

Precio de entrada: el correspondiente al tercer mes anterior a la finalización de la operación, más 5% de gastos.

Alimento consumido: 750 kg.

Precio del Alimento: 75% valor maíz pizarra, 25% Pellet de Trigo más 9% adicional (personal, pensión, núcleo, amortizaciones, etc.).

Se tomó el valor ponderado de los tres meses anteriores a la finalización de la operación.

Precio de Venta: Ternero especial en Liniers, menos 6% gastos.

Peso Venta: 246 kg. brutos.

Alimento total consumido durante el engorde = 750 kg./animal.

M_1 = mes 1. M_2 = mes 2. M_3 = mes 3.

Costo del alimento = $\{250 \text{ kg.} \times (\text{Precio maíz } M_1 \times 0.7 + \text{Precio Afrechillo } M_1 \times 0.3) + 250 \text{ kg.} \times (\text{Precio Maíz } M_2 \times 0.7 + \text{Precio Afrechillo } M_2 \times 0.3) + 250 \text{ kg.} \times (\text{Precio maíz } M_3 \times 0.7 + \text{Precio Afrechillo } M_3 \times 0.3)\} \times 1,09$.

R = Resultados económico

$R = \{(250 \text{ kg.} \times \text{precio del ternero especial en Liniers} \times 0.94) - \text{Costo del alimento} - (150 \times \text{precio de la ternera de invernada en remate feria} \times 1,05)\}$

Nota: un empresario del feedlot que chequeó con una decena de operaciones reales este modelo simulado, encontró que el resultado económico que refleja este cuadro excede en un 20% los resultados reales cotejados para cada uno de los meses. Se adjudica esta diferencia a que en la práctica hay temporales, olas de calor, fletes falsos, escasez y precios más altos que los consignados para el alimento, resultados inferiores a los esperados atribuibles a la genética, animales que cambian de categoría, etc.

Feedlot: Conversión de alimento a kilo vivo (diferentes categorías de animales)							
	< de 100 kg.	100-150 kg.	150-200 kg.	200-250 kg.	250-300 kg.	300-350 kg.	350-400 kg.
Peso de entrada	84	133	173	226	273	325	375
Peso de salida	212	249	294	352	404	448	494
Conversión (MS a kilo vivo)	4,52	5,04	5,59	5,99	6,44	6,75	7,40
Aumento diario	1,044	1,120	1,18	1,350	1,42	1,45	1,38
Costo por kg. (< 100 kg. = 100)	100	152	155	155	128	115	127
Días de Engorde	121	102	96	90	92	84	84

Fuente: CACTUS ARGENTINA, sobre la experiencia del engorde de 72.879 animales.

Relación Precio del Novillo Sobre precio del Maíz												
Años/Meses	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
1992	8,76	9,61	10,02	10,66	9,92	9,33	9,65	9,53	10,09	9,83	7,90	6,70
1993	5,75	8,21	9,60	8,66	8,39	8,44	7,61	6,44	6,41	6,15	5,76	5,45
1994	5,95	6,39	6,72	7,11	6,93	7,83	7,89	7,95	7,12	6,67	6,44	6,32
1995	7,30	8,46	8,85	8,20	7,60	7,07	5,51	6,00	5,98	6,00	6,40	6,35
1996	5,75	5,42	5,53	4,85	4,59	4,68	4,41	4,74	5,28	6,12	6,92	7,37
1997	7,39	8,07	7,45	7,59	7,87	8,56	9,18	9,68	9,32	8,45	8,69	9,21
1998	9,25	9,96	11,55	12,52	12,20	12,95	13,36	13,34	11,28	9,45	8,59	7,64
1999	7,07	8,35	9,56	9,87	9,02	8,74	9,11	8,75	8,94	8,45	8,51	8,11
2000	8,27	9,35	10,60	10,70	10,48	11,38	12,10	12,01	12,12	11,84	10,94	9,52
2001	9,94	10,95	10,86	11,58	11,13	10,75	9,27	8,48	7,86	7,70	7,08	6,93
2002	s/d	5,73	5,57	6,78	5,47	5,18	5,72	6,70	6,40	6,92	7,15	7,17
2003	8,28	8,44	9,39	8,59	8,11	8,31	8,33					

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Bolsa de Cereales de Bs. As. y Mercado de Liniers S.A.

CUEROS

1 - Recibo

Los cueros frescos llegan a la curtiembre en un camión directamente desde el frigorífico. Ingresan con un contenido de agua variable.

La curtiembre liquida el valor de los cueros recibidos según el peso de llegada, en camión, menos una merma, que es la pérdida de peso que sufre el cuero desde el frigorífico hasta la curtiembre. Esa merma se calcula en un 2% hasta 100 km. de Buenos Aires. Más de 100 km. de Buenos Aires, y hasta donde un cuero fresco es transportable, la merma es del 3%. Por ejemplo, un cuero fresco que viene de Rosario a Buenos Aires se paga con una merma del 3%.

Los cueros no se transportan frescos desde distancias mayores a los 400 km. porque a temperatura ambiente no se conservan, y además, por el costo del flete; se salan, o se transportan en camión frigorífico.

Hoy en día hay curtiembres que están transportando cueros desde mayores distancias, por ejemplo desde La Pampa a Buenos Aires, en camiones frigoríficos. También desde Rosario se traen cueros con esta modalidad. Cuando se transportan con frío, los cueros no se apilan porque al compactarse en una pila sería muy difícil enfriarlos. Lo que se hace es colgarlos de a uno dentro de la cámara.

Se cuelgan en una guía de manera de hacer una carga compacta. Pero el aire de la refrigeración llega individualmente a cada uno. Cada cuero pesa entre 18 y 45 kilos (de ternera a novillo pesado). Si bien hay grandes diferencias según la raza, la edad y hasta la alimentación del animal, puede estimarse que el cuero pesa el 7,5% del peso vivo o el 13-14,5% del peso res.

Los cueros deben ser transportados a la curtiembre lo antes posible luego de la faena. Cuanto menos tiempo pase desde que el animal es faenado hasta que el cuero entra en proceso de curtiembre, o salazón, mejor. Lo ideal sería tener la curtiembre al lado del frigorífico.

Normalmente, un camión carga los cueros de la faena del día de un frigorífico, o de medio día si es una faena grande. Lo normal es que no se

mezclen cueros de diferentes frigoríficos en un flete y si se hace, se colocan en diferentes bateas según su origen.

Cuando los cueros llegan demasiado cargados de agua, se hace un reclamo al frigorífico proveedor. Muchas curtiembres hacen un débito por el contenido de agua. Una manera sencilla de calcular este exceso de humedad es pesar el camión tal como llegó, abrir la puerta del mismo e inclinarlo para que caiga toda el agua y la sangre y volverlo a pesar.

Algunos vendedores humedecen los cueros; embeben el pelo que retiene bien el agua, con lo que aumentan sensiblemente el peso de los mismos.

La mayoría de los frigoríficos grandes tienen un estándar y envían los cueros siempre de la misma manera. Hay algunos frigoríficos que introducen los cueros dentro de una pileta con el pretexto de lavarlos; de ahí los extraen con un gran peso de agua, que luego intentan cobrar como cuero.

La ducha previa de los animales antes de la faena no es nociva; se podría incluso mejorar adicionándole antiséptico al agua. Con esto se evitaría la proliferación de bacterias.

Algunos frigoríficos, en combinación con la curtiembre, lavan o rocían los cueros con una solución antiséptica. Los productos usados tienen como función detener al máximo la actividad bacteriana. Esto amplía el tiempo que se puede mantener el cuero sin procesar desde la faena hasta el procesamiento. Los antisépticos usados para tal fin no son económicos.

La bosta adherida al cuero es muy difícil de despegar. Si los cueros vienen muy sucios, la curtiembre reclama. En determinados momentos, los cueros de algunos orígenes llegan con una gran carga de bosta. Esto trae más de un problema: en el lugar donde está la bosta (debajo de ésta) hay una fuerte concentración bacteriana. A veces llega a afectar los tejidos del cuero, ya cuando el animal está en pie. Al sacarle el cuero al animal y con el aumento de la temperatura, esa población bacteriana crece enormemente hasta hacer que

luego el cuero se rompa en el lugar donde estuvo esa colonia. El daño principal es la disminución de la resistencia de las fibras a nivel de la flor del cuero.

Solapa: esta es una expresión técnica con la que se nombra a la destrucción de tejidos que se da en el cuero fresco, producida por el avance del proceso bacteriano. Se puede detectar porque el pelo en el lugar afectado se desprende fácilmente. Cuando el pelo se desprende significa que esa flor (parte externa del cuero) ya está afectada. Se mancha, toma diferente la tintura, es opaca, no toma brillo. Si el proceso avanzó más, el cuero comienza a tener problemas de resistencia de fibras. El cuero atacado por bacterias huele distinto. Los recibidores conocen esta característica perfectamente.

Dentro de las diferentes modalidades de entrega, no sólo está el exceso de humedad, también están los “pesos muertos”, éstos son las partes del animal que vienen con el cuero, que se pagan como cuero, pero no lo son. Por ejemplo: **cola, orejas, morro, capadura, puntas de patas** y algo muy importante en las hembras, según su etapa biológica: **ubres**; cuando la vaca está en lactancia, las ubres pueden llegar a pesar hasta 8 kg. En esos casos se reclama al frigorífico, ya que 20 cueros de vaca con ubres sin cortar representan unos 120 kilos de ubre que se ha pagado como cuero.

Por eso, cuando se habla de la diferencia de precios entre los cueros de Estados Unidos y los de Argentina, hay que tener en cuenta todos los factores que los diferencian. Uno de ellos es que en Estados Unidos los cueros llegan a la curtiembre totalmente recortados de desperdicios (garras, carne, grasa, etc.), o sea que lo que llega a la curtiembre es sólo materia prima.

El recibidor de cuero fresco observa: • la cantidad de agua que traen los cueros, • si hay cuero de vaca, mira la cantidad de ubres, • la cantidad de grasa adherida al cuero, • el desarrollo para ver si hay cortes, • el estado del pelo, por si hay podredumbre, • la presencia de orejas o de su base, morros, etc.

Hay cueros “buen desuello” y cueros “tipo carnicería” con cortes, donde el deshuello no es tan bueno y que valen menos.

El recorte promedio que hace la curtiembre, en peso, es del 7-8%. Este es el promedio de *garras* (recortes del cuero) que se da en la Argentina.

Las curtiembres pagan los cueros a los frigoríficos al contado, y muchas veces, por adelantado.

2 - Clasificación

Una vez que el cuero llegó a la curtiembre y se pesó, se clasifica. En algunas curtiembres se pesan los cueros individualmente cuando se enganchan en las cadenas transportadoras que tienen balanza.

De la pila en la que llegaron los cueros se hacen tantas pilas como categorías de animales haya habido en la faena; por ejemplo: toro, vaquillona, ternero, etc. En el caso de que haya balanza individual, esta clasificación se hace de acuerdo al peso de los cueros. Estos no se identifican individualmente, sino que se agrupan en categorías. Algunas clasificaciones se realizan en forma más precisa y otras son más generales. Por ejemplo en algunas curtiembres, la categoría ternero-vaquillona es hasta 20 kg. fresco. En cada curtiembre esta clasificación varía. La función de esta clasificación es categorizar la producción.

Cuando el cuero está con el pelo, no se aprecian los daños de “la flor”, salvo la garrapata que se ve en los flancos. Lo que sí se aprecia es el mal estado de conservación.

Los cueros se enganchan en una cinta transportadora mediante un agujerito que les hace un operario en la zona de la cola.

3 - Egraminado (recortado de restos de grasa, carne, etc.)

Algunas curtiembres egraminan (descarnan) en fresco, y otras no. Estas últimas recortan el cuero y tal como viene, va al fulón. El fulón es una cuba química.

La descarnadora es un cuchillo de acero helicoidal por donde se van pasando los cueros de a uno.

En el descarnado posterior al hidratado, el cuero pierde alrededor de un 20% del peso. El producto de estos recortes se llama “garra-tripa”.

Hay quienes egraminan (descarnan) al principio, lo cual tiene ventajas: • se elimina mucha grasa y carne que contaminan mucho la solución química usada en el proceso, • al quedar un volumen menor, permite poner más cantidad de cue-

ros en el fulón y usar un menor volumen de químicos.

También hay quienes egraminan antes y después de hidratarlo.

La tendencia en el mundo es a egraminar, o sea descarnar el cuero antes de procesarlo. Todas las adherencias al cuero, que no son cuero, se destruyen de todos modos en el fulón. Pero al tratar el cuero con todo ese material adherido, se contamina la solución tratante con material falso.

El producto de estos recortes se llama **garra fresca**.

“Los grandes frigoríficos norteamericanos egraminan ellos mismos el cuero; ahí tenemos otra diferencia por la que el cuero en ese país tiene mayor valor que en el nuestro. Un cuero americano sin curtir no es equivalente a un cuero argentino. Estados Unidos produce anualmente 36 millones de cueros de los cuales curten la tercera parte y sólo hasta wet blue. Las dos terceras partes la comercializan como cuero salado a distintas partes del mundo. Un buen proceso de conservación necesita que la salazón haya penetrado bien, para ésto lo envuelven en salmuera. Para hacer este tratamiento, hay que tener un cuero limpio de carne y grasa, para que la sal penetre efectivamente al cuero y no a la carne adherida. En estos frigoríficos, el cuero se recorta, descarna y sala en salmuera en un proceso que dura una hora y se hace en un ambiente refrigerado”.

Función del egraminado: eliminar adherencias para que no contaminen las soluciones tratantes del cuero.

4 - Remojo y pelambre

La primera parte del tratamiento en el fulón es el **remojo** y **pelambre** que se hace con una solución de detergente para lavar el cuero. El *fulón* es una cuba química que gira para mezclar los cueros con diferentes líquidos. Tiene una boca cuadrada en la parte superior, por donde se carga. Por esa misma boca, se descarga: en cajones de acero, en ganchos transportados por una cinta, etc. Esto varía según la curtiembre.

Los fulones actuales tienen una capacidad de entre 10 y 12 tn. Hay también de 3 y 6 tn. En general, las curtiembres grandes tienen varios fulones de diferentes tamaños. Estas, trabajan

unos 3000 cueros diarios. Doce mil kilos de cuero fresco corresponden a 400 novillos. Una curtiembre grande puede hacer tres fulones de novillo, uno de vaca, etc. Hay grandes curtiembres en la Argentina que tienen 15 fulones con los que procesan hasta unos 6000 cueros diarios.

En la parte interna del fulón hay tacos que a veces son de madera y otras de bronce. La función de éstos es que, al moverse el fulón el cuero no quede siempre en la base y la solución penetre bien a todo el cuero. Estos lo abren y lo arrastran para ponerlo en contacto con la solución.

El proceso de remojo y pelambre en el fulón dura en total 24 horas; hay tiempos de reposo, de movimientos más rápidos y más lentos. Todo ésto se hace con un programa semejante al de un lavarropas automático.

El cuero se trata con productos químicos dentro del fulón para hincharlo y pelarlo. Esto se hace con una solución de dos productos químicos: sulfuro y sulfidrato. Una vez hinchado y pelado el cuero, se encuentra en un estado que se llama “**cuero en tripa**”.

El tratamiento del pelo puede hacerse de dos formas: una es disolverlo y la otra simplemente desprenderlo. El problema de disolverlo es la cantidad de sólidos que quedan luego en el agua que va a los efluentes. Cuando el pelo se desprende, se puede sacar del líquido sin que contamine tanto el agua. El pelo puede equivaler al 14% del peso del cuero antes de la pelambre.

El cuero en tripa mantiene más o menos el mismo peso con el que entró al fulón, tiene una textura resbalosa, está hinchado, esponjoso y tiene el aspecto de un flan.

Si el cuero no ha sido descarnado antes, en esta etapa hay que llevarlo a la descarnadora.

Tanto la garra de cuero fresco como la garra-tripa son utilizadas por empresas que realizan la extracción de proteínas, colágeno, etc. para la fabricación de diferentes concentrados.

El cuero tripa descarnado se pesa y este peso es la base para la formulación de la solución de curtido.

Función del hidratado y pelambre: lavar y rehumedecer el cuero, eliminando el pelo y abriendo las fibras del mismo para permitir la absorción de los procesos químicos posteriores.

Una vez pesado el cuero en tripa descarnado pasa a otro fulón, que es el fulón de curtido. Este proceso también demora 24 horas.

5 - Curtido

5.a - Piquelado

La primera fase del curtido se denomina **piquelado**. Este consiste en acidificar el cuero y someterlo a una alta concentración salina. Básicamente los productos químicos utilizados son el ácido sulfúrico y el cloruro de sodio. Con ésto, lo que se hace es crear en el cuero condiciones tales que cuando se trate el cuero con cromo -que es el paso siguiente dentro de esta etapa-, éste penetre y se fije en sus estructuras proteicas.

5.b - Curtido

El curtido es el proceso químico más importante, pues transforma una materia orgánica putrescible en un producto imputrescible, estable e inalterable en el tiempo. El curtido se consigue por la interacción de las fibras del cuero con sales básicas de cromo. A las 24 horas, cumplido este tratamiento, lo que queda es un cuero celeste, el "wet blue". Este pesa más o menos lo mismo que cuando ingresó al proceso.

5.c - Ecurrido

Antes de **dividir** el cuero se le extrae la humedad, en estado de wet blue, con un rodillo que lo presiona y lo seca; éste tiene también cuchillas helicoidales de acero, pero redondeadas.

El cuero wet blue es susceptible al ataque de hongos, por eso se lo trata con fungicidas. Estos parásitos sobreviven al tratamiento con cromo. El ataque de hongos, aún cuando el cuero está curtido, lo daña. El cuero en wet blue puede conservarse varios meses, hasta un año. Cuando se va a conservar, se le pone una carga mucho más importante de anti-moho.

El cuero wet blue, entero, se vende generalmente medido en pies cuadrados. A este cuero lo compran las curtiembres que luego lo dividirán de acuerdo a sus necesidades.

El wet blue es también la materia primer para otras curtiembres o fábricas, que no realizan la parte más contaminante del proceso que es el curtido.

La Argentina no puede -de hecho- exportar cuero fresco, salado, ni tampoco wet blue. Ac-

tualmente el wet blue paga un aforo de 12-13 dólares por cuero y el salado unos 11 dólares.

El cuero wet blue cotiza por pie y/o por unidad. Si se venden por unidad, se garantiza una medida mínima; por ejemplo están los cueros de más de 40 pies. Además se los categoriza por tipo de cuero, por ejemplo: novillo, vaca, vaquillona. Entonces, al describirlo se especifica por ejemplo: novillo, mínimo 40 pies. El promedio en general es de 42 pies. Ese cuero vale 65 dólares por unidad.

¿Por qué no se pueden exportar estos cueros? Curtir un cuero de 35 kilos fresco, cuesta 28-30 centavos de dólar por kilo de cuero fresco. Esto significa un costo de 10 dólares por cuero para llevarlo hasta wet blue. Si a este cuero fresco se lo pagó 1,40 dólares por kilo, la unidad costó 50 dólares. Con un costo acumulado de 60 dólares (50 dólares el cuero y 10 dólares de curtido hasta wet blue) el cuero se podría vender perfectamente en el mercado internacional. Pero cargándole los 13 dólares de aforo con que se grava la exportación de cueros wet blue, el precio final no es competitivo y los cueros no se exportan; quedan en la Argentina para ser semi-terminados o terminados por la misma industria. La fórmula de cálculo de la que se deriva el aforo de 13 dólares para los cueros curtidos o wet blue está hecha de tal modo que el resultado, o sea el aforo que se aplica, impide la exportación de cueros salados o wet blue. La fórmula toma en cuenta el precio del cuero de Chicago, el flete, y sobre estos valores -muy superiores a los que rigen para los cueros argentinos- se calcula el aforo, que resulta finalmente una limitante para los cueros sin procesar y para el wet blue. La industria curtidora argumenta que estos altos derechos son necesarios para proteger la industria local, porque de otro modo, los cueros se exportarían salados y serían curtidos en las industrias de otros países, que dan una serie de ventajas crediticias y fiscales a sus curtidores y que están ávidas de materia prima. En función de esa asimetría, es que periódicamente se renueva la vigencia de la resolución que establece derechos prohibitivos para la exportación de cueros sin curtir o wet blue. Sólo ocasionalmente se venden cueros wet-blue al exterior.

Por eso, el mercado del cuero argentino es un mercado cerrado. Los dos protagonistas son los frigoríficos y las curtiembres.

En la industria curtidora argentina hay una capacidad ociosa calculada en el 40%.

En algunos momentos esta industria trabaja a pérdida, no sólo por los costos que significan parar una planta sino porque tienen compromisos comerciales que cumplir.

El cuero crudo, en todo el mundo es un producto de oferta inelástica. Nadie va a faenar un animal más para producir un cuero.

En determinado momento, hay mucha demanda por cueros y los curtidores deben pagar un plus del 10-20% en el precio de los cueros que compran. Variaciones del 20% en el precio de los cueros ocurren con cierta frecuencia en todo el mundo.

En Estados Unidos, el precio del cuero de novillo oscila entre 58 y 72 dólares por pieza a lo largo del año. En este momento el precio de ese cuero es de alrededor de 60 dólares. Pero en abril-mayo de este año su valor era de 72 dólares. En la Argentina en general, las curtiembres están integradas y procesan el cuero en todas sus etapas. Algunas pocas empresas que no tienen rivera, hacen su etapa de wet blue en otras plantas que sí pueden hacerla. Estas son excepciones, lo normal es que procese el cuero hasta el final.

En estado de wet blue se ven ya los defectos del cuero y se lo puede clasificar. Se aprecia la marca a fuego, los daños por mosca de los cuernos, la garrapata, rayas abiertas, agujeros por tajos, solapas, etc.

6 - División

La división del cuero puede hacerse en dos momentos: hay curtiembres que dividen el cuero en tripa, separando el cuero flor y el cuero descarnado. Otras empresas lo dividen ya curtido. Hay una discusión sobre cuál es el mejor momento para hacer la división. Alrededor del 70 por ciento de las curtiembres dividen en la etapa de wet blue y el 30% dividen en tripa. Hay destinos de cueros que no se dividen, por ejemplo aquellos cueros vegetales que se usan para la fabricación de suelas o de cinturones. Estos cueros enteros tienen 4 ó 5 mm de espesor y se les hace un curtido vegetal. En lugar de usar cromo se emplean en el proceso curtientes vegetales.

La contaminación producida por el curtido vegetal es menos dañina para la salud humana que la del cromo. Los curtientes vegetales son

taninos. Estos son también contaminantes, pero menos agresivos.

Así como el cuero es un subproducto de la carne, el *descarne* es un subproducto del cuero. La máquina de dividir tiene una cuchilla horizontal que separa ambas capas.

El grosor del cuero flor es el que determina cómo será de grueso el descarnado. Por ejemplo, para la fabricación de vestimenta, el cuero flor debe ser muy fino, por lo tanto como resultado de la división el descarnado será grueso. Si en cambio se hace un cuero grueso para botas, de unos 2 mm. de espesor, el descarnado resultante de la división será más fino. El grosor del wet blue, sin dividir, de una vaquillona, es de 3-4 mm.; el de un novillo es de 5-6 mm.

En promedio, un cuero wet blue de novillo da un descarnado de unos 8 kilos. Esto es muy variable, dependiendo del destino de la flor.

El descarnado, si se comercializa en wet blue o en tripa, se vende por kilo. Las variaciones en el precio del descarnado, por ser un subproducto, son mayores que las del precio del cuero. Puede variar hasta un 30% su valor. Una parte importante del descarnado se exporta.

La mayoría del descarnado que se exporta va como wet blue. Este producto no tiene aforo, sino una tasa normal de exportación de algo más del 1%. Actualmente su valor es de alrededor de 1,10 dólares por kilo. Por ejemplo: una curtiembre que trabaja cueros que dan un descarnado de 11 kilos, obtiene por este subproducto un recupero de 12 dólares por pieza.

Algunos dividen el cuero en tripa, pero en ese estado no se ven tanto los defectos como en wet blue.

La zona de la marca queda en el cuero hasta el final y es una superficie que se pierde en el cuero flor.

La división del cuero en flor y descarnado se realiza con una máquina que hace un trabajo que no es perfecto en el espesor de ambas capas para toda la superficie del cuero.

Función del dividido: obtener dos cueros (flor y descarnado) a partir de uno.

7 - Rebajado

Para completar el trabajo de dividido hay una máquina que es una rebajadora. Esta **es una má-**

quina de altísima precisión que permite unificar el espesor del cuero con una exactitud de una décima de milímetro.

La rebajadora es una máquina que realiza un corte mucho más preciso que el dividido.

8 - Segundo recorte, recurtido y teñido

Luego de rebajado, se lo vuelve a recortar porque queda en todos los bordes del cuero una especie de viruta adherida, propia del sistema de rebajado. **Esta viruta se vende como un subproducto más del cuero.** Esto se recorta antes de introducirla en el fulón de recurtido y teñido. Luego de recurtido y teñido viene el secado y acondicionado que consiste en secar y ablandar el cuero.

En la etapa de semiterminado y terminado, aún se lo recorta un poco más para mejorar la presentación.

Rendimiento

La superficie de cuero terminado resultante, producto de determinada cantidad de kilos iniciales de cuero fresco, es lo que se llama el **rendimiento**. El rendimiento es entonces la relación entre los metros cuadrados de cuero terminado y los kilos de cuero fresco comprados.

Para las curtiembres de otros países del mundo, que comercializan wet blue, se calcula el rendimiento en forma similar, debido a que su producto final se vende también medido en superficie.

El rendimiento es la clave económica del negocio. Este está influenciado por la calidad en el proceso mecánico y químico con el que se produce el cuero. La calidad del proceso y el destino del cuero son los que permiten que éste se estire alcanzando la mayor superficie posible y la menor cantidad posible de recortes.

Todas las curtiembres se manejan con el rendimiento y lo controlan permanentemente.

El peso del cuero es un valor que sólo tiene importancia en crudo.

El cuero semi-terminado y seco, al que sólo le falta la pintura final, también se exporta. Este producto representa el 60% de lo que exporta la Argentina. El resto (40%) se exporta terminado.

Un cuero de novillo para calzado o marroquinería mide aproximadamente 38 pies cuadrados por pieza y tiene un espesor de 1,6-1,8 mm. Si se destina a vestimenta, dará 48 pies por cuero y si se destina a tapicería, se estirará el cuero hasta obtener los 50 pies cuadrados.

A modo de ejemplo, puede decirse que un cuero para tapicería, terminado y pintado, de 48 pies cuadrados, tiene un costo de curtido total de unos 75-80 centavos por pie cuadrado, o sea unos 36-38 dólares por cuero.

Un cuero semi-terminado teñido para calzado, de 1,6-1,8 mm de espesor, vale U\$S 1,90 el pie cuadrado. Desde wet blue hasta semi-terminado, el costo puede estimarse en unos 70 centavos por pie cuadrado, o sea, unos 26-28 dólares por cuero.

9 - Secado y estirado

Una vez que el cuero sale del último fulón y está teñido, se lo escurre sacándole el 90% de humedad y se lo lleva a un secadero. El secado es diferente, de acuerdo al destino.

El cuero que se destina a calzado, no se puede estirar demasiado porque se rompen las fibras y pierde resistencia, que es necesaria en el calzado. Se sacrifica superficie en función de resistencia, flexibilidad, etc. Se le extrae el agua por vacío y una vez que se evapora la humedad, se lo coloca en el túnel de sacado con una corriente de aire suave, para no deteriorar la resistencia de fibras.

El cuero que se destina a tapicería, se engancha en un bastidor bien estirado y luego se lo introduce en un túnel con corrientes de aire caliente, en un sistema mucho más agresivo que para el destino anterior. Al final del túnel sale seco y duro. El cuero con las fibras así tratadas no sirve para calzado. Pero del mismo cuero, al haber sido estirado, se obtiene de la misma pieza una superficie de 12 pies más, o sea que hay un 30% más de superficie de cuero obtenida por el sistema de secado y estirado.

La industria curtidora Argentina

En los últimos años se registra en la Argentina una fuerte concentración en la industria curtidora. De 200 curtiembres importantes que había hace quince años, sólo han quedado 30. Hay 5 curtiembres que fabrican más de 5000 cueros día-

rios; éstas utilizan cerca del 50% de la materia prima disponible. También hay acuerdos de curtiembres nacionales con empresas extranjeras para producir un determinado producto “a medida”, cuya demanda está asegurada en el comercio, por ejemplo, tapizado de automóviles. Otras empresas prefieren manejar su comercialización en forma más independiente. Algunas tienen gran demanda por cuero blanco para la fabricación de calzado deportivo de las compañías multinacionales. Esta provisión fue un boom hace unos 8-10 años. Luego se concentró la fabricación de calzado deportivo en China. Transportar el cuero terminado hasta allá en forma económica demanda un tiempo de 35 a 40 días. Este período es demasiado largo para esa industria, por los bruscos cambios de la moda en el mundo. Entonces, la curtiembre que proveía la mayor cantidad de estos cueros desde la Argentina, instaló una planta en China y fabrica su cuero allá. Lleva desde nuestro país el cuero semi-terminado y lo termina en ese país, de acuerdo a como le indique la demanda o la moda, con más o menos brillo, mate, con granitos, etc.

Las cinco empresas curtidoras más grandes del país tienen al frente empresarios que han hecho inversiones importantes y logran un producto de alta calidad.

Se procesan anualmente en la Argentina unos 12 a 13 millones de cueros. El 80-85% de los cueros, una vez curtidos, se exportan y el 15-20% se destina al consumo interno. Desde principios del 2002, con la devaluación, se ha revitalizado la demanda interna de cueros destinados a marroquinería, ropa y calzado, para venta al turismo que proviene del exterior.

En la década del '90, se produce en la industria curtidora un fuerte proceso de depuración y concentración. Sobre unos 1,10-1,20 millones de cueros curtidos mensualmente hay cinco curtiembres que procesan más de 5000 cueros diarios, o sea un 48% de lo curtido mensualmente. Puede estimarse que existen en total unas 200 curtiembres, pero que las treinta más importantes de ellas procesan entre el 85-90% de los cueros. La mayoría de las restantes empresas son pequeñas, muchas de ellas artesanales. Además, en la década del '90, se registra en la industria curtidora fuertes inversiones y modernización tecnológica, lo que permite que hacia finales de los '90 y principios de la presente década se registre una verdadera explosión en el valor de las exportaciones

de manufacturas de cueros. Estas últimas se componen básicamente de tapizados de cuero para automóviles (en fundas enteras cosidas o en piezas) y en menor medida de tapicería o indumentaria. Se exporta tapicería para autos al mercado americano y europeo; automóviles de las marcas Audi, Mercedes Benz, General Motors o BMW, llevan tapizados de cuero manufacturados en la Argentina. Lo mismo sucede con los cueros de zapatillas que destinan a las fábricas de Reebok o Nike. La exportación de manufacturas de cuero creció de los 59 millones de dólares en 1998 a los 181 millones de dólares en el 2002, lo que agregado a los 750 millones de dólares de exportaciones de cueros terminados o semi-terminados, da un total de exportaciones de 930 millones de dólares.

En materia de exportaciones, las 14 primeras empresas participan con el 85% de las ventas al exterior. Las principales empresas son SADESA S.A., Curtarsa S.A., Yoma S.A., Fonseca S.A., Espósito S.A., Toreda S.A., Becas S.A., La Hispano Argentina S.A., Arlei S.A., Setón S.A. y CIDEC S.A. Registran exportaciones otras 80 empresas. Argentina es el cuarto exportador mundial de cueros.

Los precios de los cueros sin curtir (frescos o salados) en la Argentina han experimentado un fuerte aumento -en términos de dólares- desde el principio del año 2002, con la devaluación. Al recuperar la competitividad con la devaluación, la industria curtidora presiona sobre una oferta limitada de cueros, y estos aumentan en menos de 15 meses de US\$ 1,00 a US\$ 1,60 por kilo.

Un 60% de los cueros sin curtir los frigoríficos los venden **frescos** a las curtiembres, otro 40% se negocia **salado**. Los frigoríficos que están lejos de las curtiembres o que desean stockearse, deben salar los cueros, dado el carácter perecedero de este producto. Hay un porcentaje de los cueros frescos que se transportan en camiones frigoríficos, para preservar todas sus propiedades. Se calcula que 800 gramos de cuero salado equivalen a un kilo de cuero fresco.

Un 60-70% de los cueros son vendidos por los frigoríficos en forma directa a los curtidores; el 30-40% restante se comercializa a través de copiadores o “brokers”, que compran los cueros a pequeños frigoríficos, mataderos o barraqueros locales, para revenderlos luego a las curtiembres.

No existe un mercado como tal donde coticen los cueros. Durante muchos años, si alguna referencia se requería, se tomaba una “lista” de precios de cueros salados, elaborada por un broker privado, cuyas cotizaciones siempre estaban bien por debajo de los valores efectivamente pagados por las curtiembres. Sobre la base de los valores “indicativos” que reflejaba esta lista, cada curtiembre, en una negociación privada con cada frigorífico, le bonificaba un determinado porcentaje sobre el valor de dicha lista. El cuero de vaquillona era tomado como base o número 100. Al estar cerrada de hecho la exportación, y carecerse de todo valor o cotización de referencia, el frigorífico nunca sabía si el valor al cual

vendía era el que potencialmente podía obtener. El vendedor tenía -y sólo a veces- alguna referencia de los valores a los cuales estaba vendiendo consultando con otro frigorífico. Sobre la base de la “lista” se negociaba cada quince días o mensualmente el valor del cuero.

Desde mediados del 2003, la “lista” de precios del cuero, que ahora se publica en el Diario La Nación, refleja valores más acordes con la realidad del mercado, sirviendo como referencia tanto para los frigoríficos que están alejados de la Capital como para los matarifes o usuarios, que necesitan algún indicador sobre el valor de los cueros a la hora de discutir los “recuperos” con los frigoríficos.

Exportaciones Cueros Vacunos Curtidos											
Año 2002			Enero/Febrero 2003			Año 2002			Enero/Febrero 2003		
Participación por País			Participación por País			Participación por Empresa			Participación por Empresa		
Destino	US\$	%	Destino	US\$	%	Exportador	US\$	%	Exportador	US\$	%
1 - Estados Unidos	161.860.311	27,18	1 - Estados Unidos	20.934.235	21,96	1 - Sadesa S.A.	124.203.428	20,85	1 - Sadesa S.A.	17.424.364	18,28
2 - China	106.909.631	17,95	2 - China	17.372.924	18,23	2 - C.U.R.T.A.R.S.A.	91.512.900	15,37	2 - Curt. Fonseca S.A.	13.628.329	14,30
3 - México	67.462.710	11,33	3 - México	13.409.862	14,07	3 - Yoma S.A.	71.511.041	12,01	3 - C.U.R.T.A.R.S.A.	12.260.405	12,86
4 - Italia	39.783.954	6,68	4 - Italia	8.161.342	8,56	4 - Curt. Fonseca S.A.	65.679.850	11,03	4 - Yoma S.A.	10.634.722	11,16
5 - Brasil	37.761.985	6,34	5 - Tailandia	6.030.780	6,33	5 - Espósito S.A.	32.015.604	5,38	5 - Cuesset S.A.	4.967.298	5,21
6 - Uruguay	29.060.575	4,88	6 - Hong Kong	5.308.408	5,57	6 - Toredo S.A.	24.934.037	4,19	6 - Curt. San Luis	4.777.632	5,01
7 - Hong Kong	28.766.972	4,83	7 - Uruguay	4.898.084	5,14	7 - Becas S.C.A.	24.917.185	4,18	7 - Toredo Curtiembres	4.607.756	4,83
8 - Alemania	25.952.531	4,36	8 - Brasil	4.363.432	4,58	8 - Cuesset S.A.	17.648.921	2,96	8 - A. Espósito S.A.	4.104.866	4,31
9 - Malasia	25.398.606	4,26	9 - Alemania	3.801.419	3,99	9 - Curt. San Luis	16.789.827	2,82	9 - Becas S.C.A.	3.744.650	3,93
10 - Formosa (Taiwán)	13.165.978	2,21	10 - Formosa (Taiwán)	2.418.555	2,54	10 - Setón Argentina	16.366.880	2,75	10 - La Hispano Arg.	3.324.894	3,49
11 - Tailandia	12.982.591	2,18	11 - España	2.290.665	2,40	11 - La Hispano Arg.	15.656.795	2,63	11 - Curt. Arlei S.A.	2.559.393	2,69
12 - España	8.570.528	1,44	12 - India	1.697.408	1,78	12 - Artanco S.A.	14.828.052	2,49	12 - COTO	2.524.380	2,65
13 - Canadá	8.547.809	1,44	13 - Australia	1.071.012	1,12	13 - Curt. Arlei S.A.	14.166.843	2,38	13 - Setón Argentina	1.904.566	2,00
14 - India	6.088.568	1,02	14 - Vietnam	597.793	0,63	14 - COTO S.A.	12.180.378	2,05	14 - Artanco S.A.	1.631.245	1,71
15 - Australia	5.789.329	0,97	15 - Austria	582.682	0,61	15 - C.I.D.E.C. S.A.	6.412.419	1,08	15 - C.I.D.E.C. S.A.	1.306.890	1,37
16 - Otros	17.485.897	2,93	16 - Otros	2.374.264	2,49	16 - Otros	46.763.815	7,83	16 - Otros	5.911.475	6,2
Total	595.587.975	100	Total	95.312.865	100	Total	595.587.815	100	Total	95.312.865	100

Fuente: Cámara de la Industria Curtidora.

Estadísticas elaboradas por la Cámara de la Industria Curtidora Argentina sobre la base de Información proporcionada por las firmas exportadoras. Son cifras parciales. Las cifras provisionales del INDEC indican un total de US\$ 674.799.000.-

UN MATADERO

Presentamos un modelo (simulado) de frigorífico de consumo, con habilitación provincial, y que por lo tanto no tiene habilitación de SENASA ni tráfico federal.

Este modelo se ha construído sobre la base de los registros de cuatro mataderos con habilitación provincial, dedicados al abastecimiento de ciudades pequeñas o medianas del interior de la provincia de Buenos Aires.

El frigorífico no tiene faena propia; se dedica exclusivamente a prestar el servicio de faena a usuarios-matarifes a los que les paga un “recupero” variable según la categoría de hacienda que faena cada uno (vaca, ternero, etc.). Este “recupero” va desde los 40 centavos por kilo (vaca) hasta los 75 centavos por kilo (ternero). El recuperado promedio ponderado es de 60 centavos por kilo en gancho. Tiene en promedio alternativamente entre 3 y 5 usuarios, que rotan constantemente, porque se van a faenar a otras plantas buscando mejores “recuperos”, y son reemplazados por otros que llegan a este frigorífico, atraídos por mejores valores. La rotación de usuarios es continua.

El frigorífico le vende los cueros en forma directa a una curtiembre, que los retira frescos todos los días al finalizar la faena. La curtiembre se halla a 200 km. de distancia de la planta. Por ser

la mitad de la faena animales chicos (cueros de 20-22 kg.), logra buenos precios por los cueros, especialmente los de terneros (\$4,40-\$4,80 por kilo fresco).

El costo total de faena de esta planta (\$0,15 por kg. en gancho) resulta unos 5 centavos más bajo que los costos conocidos para plantas de faena del GBA de mayor tamaño, por ejemplo, de 10 mil cabezas por mes. En el interior del país hay mataderos que tienen costos totales de faena de 10-12 centavos por kilo de carne limpia.

El personal se compone de: un empleado en corrales, un noqueador, dos en cabeza y degüello, uno en tendones, dos en cuartos (izquierdo y derecho), un ayudante, uno en roldanas y poleas, un matambrero, un bajador de cuero, uno en el carro de achuras, un despanzador, un cortador de la media res al medio, tres en sala verde (mondongo y chinchulines), dos en sala roja (corazón, riñones), uno en ganglios, uno lavador de la media res, uno en sellos, uno en romaneo, tres empleados en cámara, uno en mantenimiento, uno en parque y piletas de agua, un capataz, tres administrativos, un cadete y un encargado general. En total, 34 personas más el empresario.

El frigorífico faena unas 150-180 cabezas por día, en 6 a 8 horas, tres o cuatro veces a la semana. Se hacen entre 30 y 35 animales por hora.

Matadero de Consumo Tipo "B", habilitación Provincial - Julio 2003	
Faena: 2500 cabezas por mes. 182 kg. peso res promedio. 454.000 kilos en gancho por mes.	JULIO 2003
Gastos: Personal. Salarios + Leyes Sociales (34 personas)	\$35.000.-
Energía Eléctrica	\$2.900.-
Combustibles	\$3.700.-
Herramientas (Renovaciones, Arreglos, Afilaciones)	\$300.-
Teléfonos (Fijos + Celulares)	\$1.200.-
Canon Municipal (2400 kg. de novillo)	\$4.900.-
Inspección Veterinaria Municipal	\$5.000.-
Tasa de Seguridad e Higiene (Municipal)	\$1.250.-
MAAG (\$800 anuales)	\$67.-
ONCCA (\$1200 anuales)	\$100.-
Vestuario	\$500.-
Detergentes - Limpieza	\$800.-
Impuesto al cheque	\$3.800.-
Abogado	\$1.000.-
Contador	\$800.-
Fletes	\$1.600.-
Mantenimiento	\$2.000.-
Otros: Gastos bancarios, viáticos, imprevistos, asesoramiento, gastos generales, publicidad, cafetería, informática, papelería, etc.	\$3.080.-
Total:	\$68.000.-
Costo por kg. de carne en gancho (sobre 454.000 kg. faenados)	\$0,15.-

Nota: los fletes son muy bajos porque los usuarios llevan hacienda al frigorífico y retiran luego la carne a su cargo. Sólo se registran fletes cortos, a carnicerías, o por pedidos especiales.

**ANEXO
ESTADÍSTICO**

Principales Indicadores del Ciclo Ganadero									
	Faena de ganado vacuno en miles de cab.	Peso Medio en kilos	Producción en miles de toneladas	Exportación toneladas res c/hueso	Precio FOB toneladas res c/hueso	Consumo per cápita en kilos	Entradas a Liniers en miles de cabezas	Existencias ganaderas al 30/6/03 Miles cab.	Precio del Novillo en Dólares por kg. vivo
1980-89	13.100,0	217	2.698	383.000	1.388	77	2.637	56.395	0,54
1990	13.423,6	224	3.007	474.078	1.485	81	2.624	51.564	0,57
1991	13.516,3	216	2.918	407.333	1.793	75	2.452	51.915	0,73
1992	12.823,9	217	2.784	297.118	1.947	73	2.358	53.011	0,88
1993	13.216,6	212	2.808	281.133	1.979	75	2.170	52.655	0,77
1994	13.200,4	211	2.783	376.776	1.930	71	1.972	53.157	0,76
1995	12.857,4	209	2.688	520.062	1.932	63	1.774	52.649	0,79
1996	12.916,7	209	2.694	476.640	1.785	63	1.693	50.861	0,81
1997	12.794,7	212	2.712	437.852	1.862	64	1.636	50.059	0,91
1998	11.267,7	219	2.467	295.867	2.213	60	1.806	48.085	1,06
1999	12.145,0	224	2.748	347.599	1.904	65	2.028	49.057	0,79
2000	12.305,1	219	2.771	340.024	1.977	63	2.325	48.674	0,87
2001	11.514,5	215	2.489	152.466	1.429	64	2.413	48.851	0,77
2002	11.414,0	220	2.506	346.187	1.298	60	2.294	46.964	0,46
2003	(11.300)	(215)	2.430	(330.000)		(55)			(0,65)

Fuente: SENASA - Indec - SAGPyA.
() Estimado.

Mercado de Liniers: Entrada de ganado por mes

Año	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Meses												
Enero	192.320	177.078	160.556	164.983	166.286	126.163	136.394	150.786	179.030	204.110	236.188	172.013
Febrero	180.627	172.541	150.626	148.335	132.491	116.418	125.735	145.420	180.279	174.148	216.907	149.582
Marzo	219.277	226.196	158.726	160.409	134.257	124.846	147.374	183.223	204.092	184.998	186.797	150.252
Abril	209.795	164.847	156.682	144.308	156.074	138.097	130.284	142.537	161.691	186.612	212.447	178.647
Mayo	177.985	182.154	169.457	170.490	132.804	116.205	134.664	169.706	214.468	190.065	174.007	176.785
Junio	202.034	194.203	177.971	141.955	135.534	128.230	145.773	151.523	188.177	187.843	206.088	181.198
Julio	196.999	154.940	169.820	147.428	151.381	146.957	149.862	150.511	187.781	197.555	207.840	
Agosto	185.493	188.703	171.609	138.042	117.335	136.448	140.442	177.768	194.856	201.684	168.126	
Septiembre	193.183	167.057	155.245	127.618	135.586	157.756	163.706	169.329	212.775	194.843	162.097	
Octubre	196.080	166.836	162.509	150.892	144.112	142.716	166.316	187.967	175.573	237.612	170.993	
Noviembre	192.744	199.636	186.668	143.370	135.596	139.038	177.450	207.771	211.652	224.684	168.952	
Diciembre	211.676	176.129	154.906	135.890	154.433	166.053	191.015	197.759	214.634	229.528	183.827	
Total	2.358.213	2.170.320	1.974.775	1.773.720	1.695.889	1.638.927	1.809.015	2.034.300	2.325.008	2.413.682	2.294.269	

Fuente: Mercado de Liniers S.A.

PRECIOS DEL NOVILLO EN LINIERS EN DOLARES LIBRES DEL AÑO 1960 AL 1981

	'60	'61	'62	'63	'64	'65	'66	'67	'68	'69	'70	'71	'72	'73	'74	'75	'76	'77	'78	'79	'80	'81
ENE.	0,20	0,17	0,19	0,17	0,25	0,22	0,22	0,22	0,21	0,18	0,22	0,38	0,27	0,31	0,37	0,22	0,11	0,46	0,39	0,70	1,00	1,00
FEB.	0,20	0,18	0,18	0,18	0,27	0,22	0,23	0,21	0,22	0,19	0,23	0,39	0,27	0,34	0,34	0,22	0,10	0,43	0,36	0,73	0,98	0,98
MAR.	0,20	0,18	0,17	0,18	0,29	0,22	0,22	0,18	0,21	0,18	0,24	0,33	0,25	0,42	0,34	0,14	0,14	0,37	0,35	0,72	0,95	0,89
ABR.	0,19	0,17	0,16	0,19	0,31	0,22	0,23	0,17	0,20	0,18	0,25	0,35	0,26	0,41	0,32	0,15	0,21	0,35	0,34	0,70	0,95	0,74
MAY.	0,18	0,16	0,15	0,18	0,32	0,21	0,24	0,18	0,18	0,19	0,26	0,34	0,26	0,38	0,30	0,13	0,21	0,34	0,39	0,77	0,99	0,71
JUN.	0,18	0,16	0,14	0,18	0,31	0,20	0,24	0,18	0,20	0,21	0,24	0,36	0,29	0,38	0,30	0,14	0,20	0,38	0,37	0,87	1,17	0,61
JUL.	0,18	0,16	0,15	0,18	0,25	0,21	0,24	0,18	0,20	0,22	0,25	0,33	0,26	0,40	0,26	0,13	0,19	0,37	0,39	0,94	1,09	0,51
AGO.	0,19	0,18	0,16	0,17	0,25	0,22	0,23	0,20	0,20	0,21	0,27	0,34	0,24	0,39	0,26	0,10	0,23	0,44	0,47	1,24	1,06	0,45
SET.	0,18	0,18	0,17	0,17	0,27	0,21	0,20	0,21	0,20	0,20	0,29	0,30	0,24	0,37	0,25	0,09	0,29	0,43	0,48	1,16	1,01	0,44
OCT.	0,19	0,20	0,15	0,18	0,29	0,22	0,20	0,23	0,19	0,20	0,31	0,26	0,24	0,38	0,22	0,08	0,32	0,48	0,58	1,05	0,99	0,42
NOV.	0,18	0,20	0,14	0,20	0,27	0,23	0,24	0,24	0,19	0,20	0,33	0,23	0,26	0,40	0,22	0,08	0,39	0,43	0,65	0,94	0,98	0,42
DIC.	0,17	0,19	0,16	0,23	0,24	0,24	0,22	0,21	0,18	0,20	0,34	0,22	0,29	0,38	0,22	0,08	0,40	0,40	0,65	0,98	0,97	0,58

PRECIOS DEL NOVILLO EN LINIERS EN DOLARES LIBRES DEL AÑO 1982 AL 2003

	'82	'83	'84	'85	'86	'87	'88	'89	'90	'91	'92	'93	'94	'95	'96	'97	'98	'99	2000	'01	'02	'03
E.	0,73	0,44	0,49	0,39	0,38	0,47	0,42	0,62	0,47	0,55	0,88	0,81	0,71	0,84	0,85	0,83	0,99	0,78	0,76	0,83	0,38	0,63
F.	0,73	0,50	0,46	0,33	0,43	0,53	0,45	0,48	0,43	0,55	0,90	0,80	0,70	0,80	0,86	0,86	1,08	0,79	0,82	0,85	0,40	0,63
M.	0,66	0,44	0,42	0,29	0,43	0,53	0,44	0,37	0,52	0,57	0,89	0,77	0,69	0,77	0,86	0,82	1,09	0,80	0,88	0,85	0,31	0,65
A.	0,43	0,42	0,42	0,26	0,44	0,50	0,43	0,30	0,47	0,56	0,89	0,76	0,71	0,75	0,87	0,83	1,11	0,84	0,88	0,85	0,44	0,67
M.	0,36	0,47	0,40	0,24	0,50	0,54	0,43	0,34	0,51	0,63	0,88	0,77	0,73	0,77	0,84	0,85	1,14	0,82	0,90	0,84	0,37	0,64
J.	0,39	0,52	0,43	0,34	0,58	0,60	0,41	0,36	0,53	0,76	0,89	0,78	0,83	0,75	0,81	0,90	1,22	0,82	0,92	0,83	0,36	0,66
J.	0,30	0,41	0,44	0,36	0,61	0,64	0,45	0,49	0,60	0,82	0,90	0,80	0,81	0,71	0,75	0,93	1,26	0,81	0,90	0,79	0,41	0,66
A.	0,29	0,41	0,45	0,42	0,57	0,63	0,53	0,49	0,64	0,81	0,88	0,78	0,82	0,71	0,77	1,00	1,21	0,79	0,87	0,74	0,53	
S.	0,45	0,39	0,63	0,42	0,53	0,54	0,66	0,49	0,68	0,89	0,90	0,76	0,76	0,81	0,77	0,97	0,99	0,79	0,89	0,67	0,55	
O.	0,51	0,36	0,65	0,42	0,58	0,47	0,74	0,44	0,69	0,90	0,91	0,77	0,76	0,85	0,77	0,95	0,90	0,75	0,90	0,67	0,57	
N.	0,46	0,50	0,46	0,43	0,55	0,45	0,69	0,38	0,68	0,87	0,85	0,74	0,76	0,87	0,78	0,97	0,86	0,74	0,86	0,64	0,57	
D.	0,44	0,52	0,45	0,43	0,47	0,43	0,67	0,43	0,68	0,82	0,82	0,71	0,78	0,86	0,82	0,99	0,82	0,73	0,83	0,66	0,62	
P.	0,48	0,45	0,47	0,36	0,50	0,53	0,53	0,43	0,57	0,73	0,88	0,77	0,76	0,79	0,81	0,91	1,06	0,79	0,87	0,77	0,46	

PRECIOS DEL GANADO BOVINO EN EL MERCADO DE LINIERS - AÑO 1992													PRECIOS DEL GANADO BOVINO EN LINIERS - AÑO 1993												
Categorías	Tipo	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Nov. 401-420	Esp. Buenos	0,92	0,95	0,96	0,95	0,94	0,94	0,95	0,92	0,95	0,96	0,91	0,86	0,85	0,85	0,82	0,81	0,83	0,84	0,83	0,82	0,81	0,81	0,79	0,76
Nov. 421-440	Esp. Buenos	0,91	0,94	0,95	0,94	0,93	0,93	0,94	0,91	0,94	0,94	0,88	0,84	0,84	0,84	0,81	0,80	0,82	0,83	0,83	0,81	0,80	0,80	0,78	0,75
Nov. 441-460	Esp. Buenos	0,90	0,93	0,94	0,93	0,92	0,93	0,93	0,91	0,94	0,94	0,87	0,83	0,83	0,83	0,81	0,79	0,81	0,83	0,83	0,81	0,79	0,79	0,76	0,74
Nov. 461-480	Esp. Buenos	0,89	0,92	0,93	0,92	0,90	0,91	0,93	0,91	0,93	0,93	0,86	0,82	0,81	0,82	0,79	0,77	0,80	0,82	0,82	0,80	0,78	0,78	0,75	0,72
Nov. 481-500	Esp. Buenos	0,88	0,91	0,91	0,91	0,89	0,90	0,92	0,89	0,92	0,92	0,86	0,82	0,81	0,81	0,77	0,75	0,78	0,80	0,81	0,79	0,76	0,77	0,75	0,71
Nov. 501+de	Over. Negr.	0,74	0,77	0,76	0,75	0,74	0,76	0,80	0,77	0,79	0,81	0,75	0,71	0,70	0,69	0,64	0,62	0,68	0,62	0,63	0,64	0,62	0,64	0,63	0,59
Novillos	Over. Negr.	0,75	0,78	0,77	0,76	0,75	0,77	0,81	0,79	0,80	0,82	0,75	0,71	0,70	0,69	0,65	0,63	0,69	0,63	0,64	0,64	0,63	0,63	0,63	0,60
Novillos	Cruza Cebú	0,87	0,90	0,91	0,89	0,86	0,88	0,91	0,88	0,91	0,91	0,85	0,80	0,80	0,81	0,76	0,74	0,77	0,77	0,79	0,77	0,76	0,76	0,74	0,71
Novillos	Cruza Cebú	0,87	0,88	0,88	0,87	0,85	0,86	0,90	0,88	0,90	0,91	0,85	0,80	0,79	0,79	0,74	0,73	0,74	0,76	0,78	0,77	0,75	0,75	0,72	0,69
Novillos	Cr. Europea	0,87	0,91	0,91	0,90	0,88	0,90	0,91	0,89	0,91	0,92	0,86	0,81	0,82	0,81	0,76	0,76	0,79	0,79	0,80	0,78	0,76	0,76	0,73	0,71
Novillos	Cr. Europea	0,86	0,88	0,89	0,88	0,86	0,87	0,90	0,87	0,90	0,90	0,84	0,78	0,78	0,79	0,74	0,72	0,74	0,75	0,77	0,76	0,74	0,74	0,71	0,69
Novillitos	Especiales	0,94	0,97	0,99	0,97	0,97	0,97	0,99	0,95	0,99	0,99	0,93	0,89	0,87	0,87	0,84	0,84	0,84	0,85	0,85	0,84	0,84	0,84	0,82	0,79
Novillitos	Buenos	0,91	0,94	0,96	0,95	0,94	0,94	0,95	0,92	0,95	0,96	0,91	0,86	0,85	0,85	0,82	0,81	0,88	0,83	0,83	0,82	0,81	0,81	0,79	0,76
Novillitos	Regulares	0,85	0,89	0,90	0,88	0,86	0,88	0,89	0,87	0,89	0,89	0,84	0,79	0,79	0,79	0,75	0,74	0,76	0,77	0,77	0,76	0,74	0,75	0,73	0,69
Vacas	Especiales	0,76	0,79	0,83	0,81	0,81	0,83	0,83	0,82	0,84	0,83	0,78	0,70	0,72	0,69	0,68	0,69	0,69	0,70	0,72	0,72	0,72	0,72	0,68	0,63
Vacas	Buenas	0,68	0,72	0,76	0,72	0,71	0,72	0,73	0,72	0,76	0,76	0,66	0,60	0,59	0,59	0,58	0,58	0,59	0,59	0,61	0,61	0,60	0,61	0,60	0,54
Vacas	Regulares	0,61	0,64	0,66	0,60	0,56	0,58	0,62	0,61	0,67	0,64	0,55	0,51	0,51	0,52	0,49	0,48	0,47	0,46	0,47	0,50	0,50	0,52	0,49	0,43
Vacas	Con. Buena	0,49	0,50	0,48	0,44	0,40	0,43	0,51	0,47	0,53	0,50	0,44	0,42	0,42	0,42	0,37	0,36	0,31	0,31	0,31	0,35	0,39	0,42	0,40	0,32
Vacas	Cons. Inf.	0,41	0,43	0,40	0,37	0,32	0,35	0,45	0,42	0,48	0,45	0,38	0,36	0,37	0,35	0,31	0,31	0,28	0,26	0,28	0,31	0,38	0,35	0,34	0,26
Vaquillonas	Especiales	0,93	0,94	0,99	0,96	0,97	1,02	1,06	1,07	1,11	1,07	0,98	0,91	0,88	0,85	0,83	0,85	0,84	0,87	0,92	0,92	0,92	0,91	0,85	0,80
Vaquillonas	Buenas	0,85	0,88	0,92	0,90	0,89	0,93	0,95	0,95	0,98	0,95	0,87	0,81	0,80	0,79	0,76	0,77	0,78	0,80	0,81	0,81	0,80	0,80	0,77	0,72
Vaquillonas	Regulares	0,78	0,80	0,84	0,82	0,81	0,84	0,86	0,85	0,88	0,86	0,80	0,75	0,73	0,72	0,69	0,70	0,71	0,73	0,72	0,73	0,71	0,71	0,69	0,65
Termeros	Especiales	1,25	1,20	1,19	1,14	1,17	1,26	1,30	1,26	1,30	1,24	1,17	1,27	1,20	1,15	1,09	0,94	0,98	0,93	1,05	1,08	1,09	1,08	1,04	1,04
Termeros	Buenos	0,95	0,97	1,02	0,99	0,98	1,04	1,10	1,09	1,13	1,08	1,01	0,96	0,97	0,94	0,88	0,85	0,84	0,88	0,91	0,95	0,94	0,94	0,90	0,88
Termeros	Regulares	0,83	0,87	0,90	0,86	0,86	0,88	0,91	0,91	0,94	0,93	0,87	0,81	0,80	0,79	0,75	0,73	0,74	0,77	0,77	0,78	0,77	0,78	0,75	0,71
Toros	Especiales	0,81	0,84			0,80	0,85		0,84	0,87	0,76	0,70	0,70		0,76	0,71	0,74	0,86		0,70	0,71	0,69	0,70	0,68	0,62
Toros	Buenos	0,77	0,78			0,75	0,79		0,80	0,83	0,72	0,65	0,65		0,72		0,69	0,30		0,65	0,66	0,65	0,65	0,63	

Fuente: SAGPyA (Mercados Ganaderos).

PRECIOS DEL GANADO BOVINO EN EL MERCADO DE LINIERS - AÑO 1994													PRECIOS DEL GANADO BOVINO EN LINIERS - AÑO 1995												
Categorías	Tipo	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Nov. 401-420	Esp. Buenos	0,75	0,76	0,74	0,76	0,77	0,98	0,85	0,86	0,80	0,79	0,79	0,82	0,89	0,85	0,82	0,79	0,81	0,79	0,74	0,73	0,84	0,89	0,91	0,91
Nov. 421-440	Esp. Buenos	0,74	0,74	0,73	0,75	0,76	0,88	0,85	0,85	0,79	0,78	0,78	0,81	0,88	0,84	0,81	0,79	0,80	0,79	0,74	0,73	0,84	0,88	0,90	0,90
Nov. 441-460	Esp. Buenos	0,73	0,73	0,73	0,74	0,76	0,86	0,84	0,85	0,78	0,78	0,77	0,81	0,87	0,83	0,80	0,78	0,80	0,78	0,73	0,73	0,84	0,88	0,89	0,90
Nov. 461-480	Esp. Buenos	0,72	0,71	0,72	0,73	0,75	0,86	0,83	0,84	0,78	0,77	0,76	0,79	0,85	0,82	0,79	0,76	0,79	0,78	0,73	0,72	0,83	0,87	0,88	0,89
Nov. 481-500	Esp. Buenos	0,70	0,69	0,70	0,72	0,73	0,84	0,82	0,82	0,77	0,76	0,76	0,78	0,84	0,80	0,78	0,75	0,77	0,77	0,72	0,72	0,82	0,87	0,87	0,87
Nov. 501+de	Over. Negr.	0,59	0,55	0,54	0,55	0,58	0,67	0,66	0,65	0,65	0,65	0,65	0,64	0,69	0,66	0,65	0,63	0,63	0,61	0,59	0,57	0,68	0,71	0,70	0,72
Novillos	Over. Negr.	0,57	0,55	0,54	0,56	0,57	0,68	0,66	0,68	0,67	0,67	0,64	0,65	0,69	0,68	0,66	0,62	0,64	0,63	0,59	0,61	0,68	0,74	0,71	0,72
Novillos	Cruza Cebú	0,70	0,70	0,69	0,70	0,71	0,82	0,80	0,80	0,74	0,75	0,73	0,76	0,83	0,78	0,77	0,74	0,74	0,69	0,69	0,70	0,80	0,84	0,85	0,85
Novillos	Cruza Cebú	0,69	0,68	0,67	0,69	0,70	0,81	0,79	0,79	0,75	0,74	0,73	0,77	0,82	0,78	0,75	0,73	0,76	0,75	0,70	0,69	0,80	0,83	0,85	0,86
Novillos	Cr. Europea	0,70	0,70	0,69	0,71	0,72	0,83	0,81	0,81	0,76	0,75	0,74	0,76	0,84	0,77	0,76	0,74	0,76	0,73	0,69	0,69	0,80	0,84	0,85	0,86
Novillos	Cr. Europea	0,68	0,66	0,67	0,68	0,70	0,81	0,79	0,79	0,74	0,74	0,72	0,73	0,81	0,76	0,75	0,73	0,76	0,74	0,68	0,69	0,79	0,83	0,84	0,84
Novillitos	Especiales	0,78	0,78	0,77	0,79	0,80	0,90	0,88	0,89	0,83	0,82	0,82	0,86	0,91	0,88	0,85	0,82	0,83	0,81	0,76	0,77	0,87	0,91	0,93	0,93
Novillitos	Buenos	0,75	0,75	0,74	0,75	0,76	0,87	0,85	0,85	0,79	0,79	0,79	0,81	0,88	0,84	0,81	0,79	0,80	0,79	0,73	0,73	0,94	0,88	0,90	0,90
Novillitos	Regulares	0,69	0,69	0,68	0,68	0,69	0,80	0,78	0,77	0,71	0,72	0,71	0,74	0,80	0,76	0,74	0,71	0,73	0,71	0,67	0,68	0,77	0,81	0,81	0,82
Vacas	Especiales	0,59	0,59	0,59	0,61	0,62	0,73	0,73	0,70	0,67	0,67	0,64	0,64	0,70	0,69	0,67	0,66	0,66	0,65	0,61	0,64	0,71	0,74	0,75	0,75
Vacas	Buenas	0,49	0,50	0,50	0,51	0,51	0,61	0,61	0,62	0,60	0,60	0,58	0,58	0,62	0,61	0,59	0,58	0,58	0,57	0,55	0,57	0,66	0,69	0,68	0,67
Vacas	Regulares	0,40	0,41	0,40	0,39	0,38	0,47	0,47	0,50	0,51	0,52	0,49	0,49	0,53	0,52	0,50	0,48	0,45	0,45	0,44	0,47	0,57	0,60	0,59	0,56
Vacas	Con. Buena	0,30	0,29	0,27	0,26	0,25	0,33	0,33	0,37	0,40	0,41	0,40	0,39	0,43	0,41	0,38	0,36	0,32	0,32	0,33	0,37	0,44	0,47	0,47	0,43
Vacas	Cons. Inf.	0,25	0,24	0,22	0,21	0,21	0,28	0,28	0,32	0,34	0,34	0,33	0,33	0,36	0,35	0,32	0,29	0,25	0,27	0,29	0,33	0,38	0,39	0,39	0,35
Vaquillonas	Especiales	0,80	0,77	0,75	0,77	0,75	0,88	0,89	0,92	0,89	0,85	0,84	0,85	0,91	0,85	0,83	0,82	0,81	0,82	0,80	0,80	0,88	0,91	0,91	0,94
Vaquillonas	Buenas	0,71	0,71	0,69	0,70	0,70	0,81	0,81	0,83	0,78	0,76	0,73	0,74	0,80	0,76	0,75	0,73	0,74	0,73	0,71	0,71	0,80	0,84	0,83	0,85
Vaquillonas	Regulares	0,64	0,63	0,62	0,63	0,62	0,72	0,71	0,71	0,69	0,69	0,68	0,68	0,73	0,69	0,67	0,67	0,68	0,67	0,65	0,67	0,74	0,78	0,77	0,77
Terneros	Especiales	1,04	0,99	0,85	0,83	0,82	0,95	0,99	1,02	1,03	0,97	1,01	1,05	1,09	1,05	0,93	0,91	0,92	0,95	0,92	0,88	0,91	0,99	0,99	1,13
Terneros	Buenos	0,86	0,85	0,79	0,78	0,77	0,89	0,91	0,93	0,92	0,89	0,87	0,89	0,94	0,91	0,85	0,83	0,85	0,85	0,84	0,82	0,86	0,92	0,98	0,98
Terneros	Regulares	0,68	0,69	0,68	0,67	0,67	0,77	0,77	0,78	0,77	0,75	0,75	0,74	0,77	0,74	0,72	0,70	0,71	0,72	0,72	0,72	0,77	0,81	0,82	0,81
Toros	Especiales	0,62	0,58	0,56	0,63	0,54	0,62	0,64	0,68		0,59	0,57	0,57	0,63	0,65	0,62	0,61	0,61	0,59		0,61	0,72	0,71	0,69	0,72
Toros	Buenos		0,54	0,52	0,58	0,51	0,58	0,59			0,54	0,52	0,52	0,59	0,61		0,57	0,57	0,55		0,57	0,68	0,68	0,65	0,69

Fuente: SAGPyA (Mercados Ganaderos).

PRECIOS DEL GANADO BOVINO EN EL MERCADO DE LINIERS - AÑO 1996													PRECIOS DEL GANADO BOVINO EN LINIERS - AÑO 1997													
Categorías	Tipo	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	
Nov. 401-420	Esp. Buenos	0,91	0,91	0,91	0,91	0,89	0,95	0,78	0,81	0,80	0,80	0,81	0,85	0,88	0,91	0,89	0,88	0,88	0,89	0,93	0,96	1,04	1,00	0,99	1,01	1,05
Nov. 421-440	Esp. Buenos	0,90	0,90	0,90	0,91	0,89	0,84	0,78	0,80	0,79	0,80	0,80	0,85	0,87	0,90	0,88	0,88	0,88	0,89	0,92	0,96	1,04	1,00	0,99	1,00	1,04
Nov. 441-460	Esp. Buenos	0,88	0,89	0,90	0,90	0,87	0,84	0,77	0,79	0,79	0,79	0,79	0,84	0,86	0,89	0,85	0,86	0,87	0,91	0,94	1,03	0,99	0,97	0,98	1,03	
Nov. 461-480	Esp. Buenos	0,87	0,87	0,89	0,89	0,86	0,83	0,76	0,78	0,77	0,77	0,78	0,82	0,83	0,86	0,83	0,84	0,85	0,90	0,94	1,02	0,97	0,95	0,96	1,00	
Nov. 481-500	Esp. Buenos	0,86	0,87	0,88	0,88	0,85	0,82	0,75	0,77	0,76	0,76	0,77	0,81	0,81	0,84	0,82	0,82	0,84	0,89	0,93	1,01	0,95	0,93	0,95	0,99	
Nov. 501+de	Over. Negr.	0,68	0,68	0,70	0,67	0,64	0,63	0,62	0,62	0,64	0,65	0,65	0,67	0,66	0,67	0,65	0,66	0,65	0,68	0,76	0,82	0,83	0,81	0,83	0,83	
Novillos	Over. Negr.	0,69	0,70	0,69	0,68	0,66	0,66	0,62	0,64	0,64	0,65	0,67	0,66	0,68	0,66	0,64	0,66	0,65	0,73	0,78	0,85	0,81	0,81	0,82	0,83	
Novillos	Cruza Cebú	0,82	0,83	0,84	0,84	0,81	0,79	0,73	0,76	0,75	0,76	0,76	0,80	0,80	0,83	0,80	0,81	0,82	0,86	0,90	0,99	0,95	0,93	0,96	0,99	
Novillos	Cruza Cebú	0,83	0,84	0,84	0,85	0,83	0,78	0,72	0,74	0,74	0,75	0,76	0,80	0,79	0,83	0,80	0,80	0,80	0,87	0,91	0,98	0,93	0,92	0,93	0,98	
Novillos	Cr. Europea	0,83	0,85	0,86	0,86	0,84	0,79	0,73	0,77	0,75	0,76	0,77	0,80	0,82	0,84	0,81	0,82	0,84	0,88	0,90	1,00	0,95	0,93	0,95	1,00	
Novillos	Cr. Europea	0,82	0,83	0,85	0,83	0,82	0,77	0,73	0,75	0,74	0,75	0,75	0,79	0,79	0,81	0,79	0,80	0,80	0,85	0,90	0,98	0,93	0,91	0,93	0,97	
Novillitos	Especiales	0,93	0,94	0,93	0,93	0,91	0,87	0,80	0,83	0,83	0,83	0,84	0,88	0,92	0,94	0,91	0,91	0,91	0,93	0,96	1,08	1,05	1,05	1,05	1,09	
Novillitos	Buenos	0,89	0,90	0,90	0,90	0,88	0,84	0,77	0,80	0,79	0,80	0,81	0,85	0,88	0,91	0,88	0,88	0,89	0,92	0,95	1,04	1,00	0,99	1,01	1,05	
Novillitos	Regulares	0,79	0,79	0,81	0,81	0,80	0,76	0,71	0,75	0,73	0,74	0,74	0,78	0,80	0,83	0,81	0,80	0,82	0,87	0,89	0,97	0,94	0,93	0,94	0,98	
Vacas	Especiales	0,71	0,69	0,71	0,71	0,72	0,70	0,70	0,71	0,72	0,69	0,70	0,71	0,70	0,72	0,70	0,71	0,72	0,77	0,81	0,90	0,88	0,86	0,88	0,90	
Vacas	Buenas	0,63	0,62	0,64	0,62	0,62	0,61	0,59	0,61	0,63	0,63	0,63	0,63	0,64	0,65	0,64	0,63	0,64	0,70	0,72	0,82	0,82	0,81	0,82	0,83	
Vacas	Regulares	0,53	0,53	0,53	0,49	0,48	0,46	0,48	0,51	0,54	0,56	0,56	0,55	0,55	0,57	0,54	0,53	0,53	0,58	0,62	0,71	0,72	0,72	0,75	0,76	
Vacas	Con. Buena	0,39	0,39	0,38	0,34	0,31	0,31	0,33	0,38	0,40	0,40	0,42	0,40	0,39	0,41	0,39	0,36	0,36	0,43	0,49	0,54	0,55	0,55	0,59	0,62	
Vacas	Cons. Inf.	0,33	0,32	0,32	0,27	0,26	0,26	0,29	0,33	0,35	0,34	0,35	0,32	0,32	0,34	0,32	0,31	0,31	0,38	0,43	0,49	0,49	0,50	0,52	0,53	
Vaquillonas	Especiales	0,92	0,89	0,88	0,89	0,87	0,89	0,88	0,92	0,91	0,88	0,87	0,91	0,90	0,90	0,89	0,88	0,92	0,98	1,03	1,15	1,10	1,09	1,11	1,14	
Vaquillonas	Buenas	0,83	0,81	0,81	0,81	0,81	0,81	0,79	0,83	0,82	0,81	0,80	0,82	0,83	0,84	0,82	0,82	0,85	0,91	0,93	1,04	1,00	0,99	1,00	1,03	
Vaquillonas	Regulares	0,74	0,73	0,74	0,74	0,75	0,74	0,72	0,76	0,76	0,75	0,74	0,76	0,76	0,78	0,76	0,75	0,78	0,83	0,86	0,95	0,92	0,93	0,96	0,96	
Termeros	Especiales	1,10	1,03	1,04	0,94	0,96	1,02	1,02	1,03	1,02	1,02	1,05	1,14	1,10	1,07	1,07	1,04	1,11	1,13	1,17	1,25	1,27	1,30	1,35	1,43	
Termeros	Buenos	0,95	0,92	0,93	0,90	0,89	0,91	0,92	0,94	0,93	0,91	0,92	0,98	1,00	0,98	0,97	0,95	0,98	1,04	1,09	1,17	1,17	1,16	1,19	1,24	
Termeros	Regulares	0,79	0,77	0,79	0,78	0,78	0,78	0,79	0,81	0,82	0,81	0,81	0,81	0,81	0,81	0,83	0,82	0,83	0,85	0,92	0,95	1,04	1,00	1,04	1,05	
Toros	Especiales				0,68	0,66	0,63	0,59	0,61	0,61	0,61	0,59	0,63	0,62	0,66	0,61	0,64	0,66	0,71	0,78	0,88	0,83	0,84	0,84	0,88	
Toros	Buenos				0,61	0,59	0,54	0,53	0,58	0,58	0,58	0,55	0,59	0,59	0,63	0,57	0,60	0,61	0,68	0,73	0,84	0,80	0,81	0,81	0,83	

Fuente: SAGPyA (Mercados Ganaderos).

PRECIOS DEL GANADO BOVINO EN EL MERCADO DE LINIERS - AÑO 1996													PRECIOS DEL GANADO BOVINO EN LINIERS - AÑO 1997													
Categorías	Tipo	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	
Nov. 401-420	Esp. Buenos	0,91	0,91	0,91	0,91	0,89	0,95	0,78	0,81	0,80	0,80	0,81	0,85	0,88	0,91	0,89	0,88	0,88	0,89	0,93	0,96	1,04	1,00	0,99	1,01	1,05
Nov. 421-440	Esp. Buenos	0,90	0,90	0,90	0,91	0,89	0,84	0,78	0,80	0,79	0,80	0,80	0,85	0,87	0,90	0,88	0,88	0,88	0,89	0,92	0,96	1,04	1,00	0,99	1,00	1,04
Nov. 441-460	Esp. Buenos	0,88	0,89	0,90	0,90	0,87	0,84	0,77	0,79	0,79	0,79	0,79	0,84	0,86	0,89	0,85	0,86	0,87	0,91	0,94	1,03	0,99	0,97	0,98	1,03	
Nov. 461-480	Esp. Buenos	0,87	0,87	0,89	0,89	0,86	0,83	0,76	0,78	0,77	0,77	0,78	0,82	0,83	0,86	0,83	0,84	0,85	0,90	0,94	1,02	0,97	0,95	0,96	1,00	
Nov. 481-500	Esp. Buenos	0,86	0,87	0,88	0,88	0,85	0,82	0,75	0,77	0,76	0,76	0,77	0,81	0,81	0,84	0,82	0,82	0,84	0,89	0,93	1,01	0,95	0,93	0,95	0,99	
Nov. 501+de	Over. Negr.	0,68	0,68	0,70	0,67	0,64	0,63	0,62	0,62	0,64	0,65	0,65	0,67	0,66	0,67	0,65	0,66	0,65	0,68	0,76	0,82	0,83	0,81	0,83	0,83	
Novillos	Over. Negr.	0,69	0,70	0,69	0,68	0,66	0,66	0,62	0,64	0,64	0,65	0,67	0,66	0,68	0,66	0,64	0,66	0,65	0,73	0,78	0,85	0,81	0,81	0,82	0,83	
Novillos	Cruza Cebú	0,82	0,83	0,84	0,84	0,81	0,79	0,73	0,76	0,75	0,76	0,76	0,80	0,80	0,83	0,80	0,81	0,82	0,86	0,90	0,99	0,95	0,93	0,96	0,99	
Novillos	Cruza Cebú	0,83	0,84	0,84	0,85	0,83	0,78	0,72	0,74	0,74	0,75	0,76	0,80	0,79	0,83	0,80	0,80	0,80	0,87	0,91	0,98	0,93	0,92	0,93	0,98	
Novillos	Cr. Europea	0,83	0,85	0,86	0,86	0,84	0,79	0,73	0,77	0,75	0,76	0,77	0,80	0,82	0,84	0,81	0,82	0,84	0,88	0,90	1,00	0,95	0,93	0,95	1,00	
Novillos	Cr. Europea	0,82	0,83	0,85	0,83	0,82	0,77	0,73	0,75	0,74	0,75	0,75	0,79	0,79	0,81	0,79	0,80	0,80	0,85	0,90	0,98	0,93	0,91	0,93	0,97	
Novillitos	Especiales	0,93	0,94	0,93	0,93	0,91	0,87	0,80	0,83	0,83	0,83	0,84	0,88	0,92	0,94	0,91	0,91	0,93	0,96	0,99	1,08	1,05	1,05	1,05	1,09	
Novillitos	Buenos	0,89	0,90	0,90	0,90	0,88	0,84	0,77	0,80	0,79	0,80	0,81	0,85	0,88	0,91	0,88	0,88	0,89	0,92	0,95	1,04	1,00	0,99	1,01	1,05	
Novillitos	Regulares	0,79	0,79	0,81	0,81	0,80	0,76	0,71	0,75	0,73	0,74	0,74	0,78	0,80	0,83	0,81	0,80	0,82	0,87	0,89	0,97	0,94	0,93	0,94	0,98	
Vacas	Especiales	0,71	0,69	0,71	0,71	0,72	0,70	0,70	0,71	0,72	0,69	0,70	0,71	0,70	0,72	0,70	0,71	0,72	0,77	0,81	0,90	0,88	0,86	0,88	0,90	
Vacas	Buenas	0,63	0,62	0,64	0,62	0,62	0,61	0,59	0,61	0,63	0,63	0,63	0,63	0,64	0,65	0,64	0,63	0,64	0,70	0,72	0,82	0,82	0,81	0,82	0,83	
Vacas	Regulares	0,53	0,53	0,53	0,49	0,48	0,46	0,48	0,51	0,54	0,56	0,56	0,55	0,55	0,57	0,54	0,53	0,53	0,58	0,62	0,71	0,72	0,72	0,75	0,76	
Vacas	Con. Buena	0,39	0,39	0,38	0,34	0,31	0,31	0,33	0,38	0,40	0,40	0,42	0,40	0,39	0,41	0,39	0,36	0,36	0,43	0,49	0,54	0,55	0,55	0,59	0,62	
Vacas	Cons. Inf.	0,33	0,32	0,32	0,27	0,26	0,26	0,29	0,33	0,35	0,34	0,35	0,32	0,32	0,34	0,32	0,31	0,31	0,38	0,43	0,49	0,49	0,50	0,52	0,53	
Vaquillonas	Especiales	0,92	0,89	0,88	0,89	0,87	0,89	0,88	0,92	0,91	0,88	0,87	0,91	0,90	0,90	0,89	0,88	0,92	0,98	1,03	1,15	1,10	1,09	1,11	1,14	
Vaquillonas	Buenas	0,83	0,81	0,81	0,81	0,81	0,81	0,79	0,83	0,82	0,81	0,80	0,82	0,83	0,84	0,82	0,82	0,85	0,91	0,93	1,04	1,00	0,99	1,00	1,03	
Vaquillonas	Regulares	0,74	0,73	0,74	0,74	0,75	0,74	0,72	0,76	0,76	0,75	0,74	0,76	0,76	0,78	0,76	0,75	0,78	0,83	0,86	0,95	0,92	0,93	0,96	0,96	
Termeros	Especiales	1,10	1,03	1,04	0,94	0,96	1,02	1,02	1,03	1,02	1,02	1,05	1,14	1,10	1,07	1,07	1,04	1,11	1,13	1,17	1,25	1,27	1,30	1,35	1,43	
Termeros	Buenos	0,95	0,92	0,93	0,90	0,89	0,91	0,92	0,94	0,93	0,91	0,92	0,98	1,00	0,98	0,97	0,95	0,98	1,04	1,09	1,17	1,17	1,16	1,19	1,24	
Termeros	Regulares	0,79	0,77	0,79	0,78	0,78	0,78	0,79	0,81	0,82	0,81	0,81	0,81	0,81	0,81	0,83	0,82	0,83	0,85	0,92	0,95	1,04	1,03	1,00	1,04	
Toros	Especiales			0,68	0,66	0,63	0,59	0,58	0,61	0,61	0,61	0,59	0,63	0,62	0,66	0,61	0,64	0,66	0,71	0,78	0,88	0,83	0,84	0,84	0,84	
Toros	Buenos				0,61	0,59	0,54	0,53	0,58		0,58	0,55	0,59	0,59	0,63	0,57	0,60	0,61	0,68	0,73	0,84	0,80	0,81	0,81	0,83	

Fuente: SAGPyA (Mercados Ganaderos).

PRECIOS DEL GANADO BOVINO EN EL MERCADO DE LINIERS - AÑO 2000												PRECIOS DEL GANADO BOVINO EN LINIERS - AÑO 2001													
Categorías	Tipo	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ag.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ag.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
Nov. 401-420	Esp. Buenos	0,82	0,87	0,91	0,93	0,94	0,96	0,93	0,90	0,93	0,95	0,91	0,89	0,90	0,91	0,91	0,92	0,90	0,89	0,84	0,78	0,72	0,73	0,71	0,74
Nov. 421-440	Esp. Buenos	0,80	0,86	0,91	0,92	0,94	0,96	0,93	0,90	0,92	0,94	0,90	0,88	0,89	0,90	0,90	0,92	0,89	0,88	0,84	0,77	0,71	0,72	0,70	0,72
Nov. 441-460	Esp. Buenos	0,78	0,85	0,91	0,91	0,93	0,95	0,92	0,89	0,91	0,93	0,89	0,86	0,87	0,89	0,88	0,90	0,87	0,86	0,82	0,75	0,70	0,69	0,67	0,70
Nov. 461-480	Esp. Buenos	0,76	0,84	0,89	0,90	0,92	0,94	0,91	0,88	0,89	0,91	0,86	0,83	0,84	0,86	0,86	0,86	0,84	0,84	0,80	0,73	0,67	0,66	0,64	0,66
Nov. 481-500	Esp. Buenos	0,74	0,82	0,88	0,89	0,91	0,93	0,90	0,87	0,87	0,90	0,85	0,82	0,82	0,83	0,84	0,84	0,82	0,82	0,79	0,72	0,65	0,64	0,62	0,63
Nov. > 520	Over. Negr.	0,62	0,67	0,73	0,72	0,74	0,77	0,74	0,75	0,76	0,76	0,72	0,69	0,69	0,70	0,70	0,69	0,68	0,69	0,65	0,62	0,57	0,56	0,52	0,50
Nov. < 440	Cruza Cebú	0,74	0,81	0,85	0,85	0,87	0,90	0,87	0,85	0,87	0,89	0,84	0,81	0,82	0,84	0,84	0,84	0,83	0,82	0,78	0,72	0,66	0,65	0,64	0,62
Nov. > 440	Cruza Cebú	0,72	0,80	0,85	0,85	0,85	0,89	0,87	0,84	0,85	0,88	0,83	0,80	0,79	0,81	0,81	0,80	0,79	0,79	0,76	0,71	0,64	0,63	0,61	0,63
Nov. < 470	Cr. Europea	0,73	0,81	0,86	0,85	0,86	0,91	0,88	0,85	0,86	0,89	0,84	0,81	0,81	0,83	0,84	0,83	0,82	0,82	0,78	0,72	0,66	0,64	0,63	0,62
Nov. > 470	Cr. Europea	0,71	0,79	0,84	0,85	0,86	0,89	0,87	0,84	0,85	0,87	0,83	0,79	0,79	0,80	0,80	0,80	0,78	0,78	0,76	0,71	0,62	0,62	0,59	0,60
Novillitos	Especiales	0,88	0,92	0,96	0,98	0,99	1,03	1,04	1,02	1,00	1,01	0,98	0,98	0,98	0,98	0,99	1,01	0,99	1,01	1,02	0,98	0,91	0,83	0,81	0,80
Novillitos	Buenos	0,82	0,87	0,91	0,93	0,93	0,96	0,94	0,93	0,94	0,95	0,92	0,90	0,90	0,91	0,91	0,92	0,91	0,91	0,91	0,87	0,81	0,75	0,74	0,73
Novillitos	Regulares	0,75	0,80	0,84	0,85	0,87	0,89	0,87	0,85	0,86	0,87	0,84	0,81	0,82	0,84	0,85	0,84	0,84	0,83	0,79	0,72	0,66	0,65	0,64	0,64
Vacas	Especiales	0,67	0,80	0,76	0,77	0,80	0,84	0,80	0,80	0,80	0,82	0,77	0,74	0,75	0,76	0,76	0,75	0,76	0,76	0,76	0,73	0,68	0,61	0,58	0,57
Vacas	Buenas	0,59	0,64	0,68	0,68	0,70	0,73	0,71	0,72	0,72	0,73	0,68	0,63	0,63	0,66	0,64	0,63	0,63	0,63	0,60	0,59	0,54	0,53	0,50	0,49
Vacas	Regulares	0,49	0,53	0,55	0,53	0,55	0,57	0,57	0,59	0,59	0,61	0,57	0,52	0,53	0,55	0,53	0,52	0,51	0,53	0,50	0,49	0,47	0,46	0,43	0,41
Vacas	Con. Buena	0,35	0,37	0,38	0,37	0,39	0,39	0,39	0,40	0,42	0,43	0,43	0,41	0,39	0,40	0,39	0,40	0,38	0,41	0,39	0,38	0,37	0,37	0,35	0,33
Vacas	Cons. Inf.	0,28	0,30	0,31	0,31	0,33	0,32	0,33	0,33	0,35	0,36	0,35	0,32	0,32	0,34	0,33	0,34	0,32	0,35	0,32	0,32	0,31	0,31	0,29	0,27
Vaquillonas	Especiales	0,89	0,90	0,94	0,95	0,97	1,03	1,04	1,04	1,04	1,03	1,01	1,01	0,99	0,99	0,99	1,00	1,01	1,02	0,97	0,92	0,84	0,81	0,80	0,82
Vaquillonas	Buenas	0,80	0,83	0,86	0,87	0,89	0,93	0,93	0,94	0,94	0,94	0,90	0,86	0,87	0,89	0,89	0,88	0,89	0,90	0,87	0,83	0,75	0,73	0,70	0,71
Vaquillonas	Regulares	0,72	0,76	0,80	0,81	0,82	0,86	0,85	0,85	0,85	0,86	0,82	0,78	0,79	0,81	0,82	0,81	0,82	0,81	0,78	0,73	0,66	0,65	0,62	0,60
Temeros	Especiales	1,12	1,04	1,05	1,05	1,06	1,10	1,13	1,15	1,20	1,22	1,22	1,24	1,12	1,09	1,10	1,06	1,11	1,14	1,11	1,06	0,98	1,00	1,03	1,04
Temeros	Buenos	0,99	0,95	0,97	0,98	0,99	1,04	1,07	1,07	1,10	1,10	1,09	1,09	1,03	1,01	1,01	0,98	1,02	1,06	1,01	0,96	0,89	0,87	0,87	0,88
Temeros	Regulares	0,84	0,84	0,87	0,88	0,90	0,96	0,97	0,97	0,96	0,97	0,92	0,91	0,89	0,90	0,90	0,88	0,91	0,94	0,90	0,85	0,79	0,75	0,71	0,73
Toros	Especiales	0,53	0,59	0,59	0,60	0,61	0,60	0,60	0,61	0,65	0,62	0,72	0,55	0,56	0,62	0,59	0,90	0,56	0,61	0,52	0,52	0,50	0,50	0,42	0,41
Toros	Buenos	0,50	0,55	0,55	0,57	0,58	0,57	0,57	0,57	0,61	0,59	0,56	0,52	0,52	0,58	0,55	0,61	0,52	0,56	0,48	0,47	0,46	0,46	0,40	0,37

Fuente: SAGPyA (Mercados Ganaderos).

Categorías/Tipo/kg.	PRECIOS DEL GANADO BOVINO EN EL MERCADO DE LINIERS - AÑO 2002												AÑO 2003						
	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Agó.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.
Nov. Esp. Buenos 401-420	0,85	0,98	1,00	1,40	1,37	1,44	1,58	2,00	2,11	2,09	2,14	2,13	2,11	2,10	2,05	1,96	1,92	1,90	1,90
Nov. Esp. Buenos 421-440	0,84	0,96	0,99	1,39	1,36	1,43	1,59	2,00	2,11	2,09	2,13	2,13	2,10	2,10	2,04	1,96	1,90	1,89	1,89
Nov. Esp. Buenos 441-460	0,82	0,94	0,97	1,37	1,35	1,42	1,58	1,98	2,11	2,08	2,12	2,12	2,08	2,08	2,02	1,93	1,89	1,88	1,88
Nov. Esp. Buenos 461-480	0,78	0,90	0,94	1,34	1,32	1,39	1,58	1,96	2,10	2,07	2,11	2,11	2,06	2,05	2,00	1,91	1,88	1,86	1,88
Nov. Esp. Buenos 481-500	0,74	0,87	0,91	1,31	1,30	1,37	1,52	1,94	2,09	2,05	2,09	2,09	2,05	2,03	1,98	1,89	1,86	1,83	1,86
Novillos Over. Negr. < 520	0,62	0,71	0,76	1,07	1,07	1,13	1,30	1,70	1,88	1,86	1,83	1,84	1,68	1,72	1,66	1,55	1,54	1,50	1,57
Novillos Over. Negr. > 520	0,57	0,70	0,77	1,07	1,05	1,18	1,35	1,74	1,87	1,84	1,83	1,82	1,68	1,70	1,64	1,58	1,60	1,55	1,61
Novillos Cruza Cebú < 440	0,69	0,76	1,25	1,29	1,41	---	---	---	---	2,00	---	---	2,00	---	---	---	---	---	1,81
Novillos Cruza Cebú > 440	0,73	0,85	0,91	1,24	1,22	1,32	1,52	1,93	2,07	2,06	2,08	2,08	1,99	2,00	1,96	1,84	1,80	1,80	1,85
Novillos Cr. Europea < 470	0,71	---	---	1,37	---	---	---	---	---	2,02	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Novillos Cr. Europea > 470	0,71	0,85	0,90	1,26	1,19	1,33	1,49	1,96	2,08	2,04	2,09	2,09	1,99	1,98	1,90	1,82	1,81	1,79	1,86
Novillitos Especiales	0,92	1,02	1,10	1,41	1,44	1,53	1,75	2,07	2,18	2,14	2,19	2,19	2,25	2,20	2,16	2,06	2,04	2,03	2,04
Novillitos Buenos	0,85	0,96	0,97	1,36	1,34	1,43	1,57	2,01	2,10	2,08	2,14	2,14	2,12	2,12	2,06	1,97	1,92	1,92	1,93
Novillitos Regulares	0,76	0,86	0,91	1,24	1,26	1,34	1,50	1,90	2,02	2,02	2,05	2,05	2,02	2,01	1,94	1,85	1,82	1,81	1,82
Vacas Especiales	0,62	0,75	0,85	0,97	1,05	1,19	1,37	1,72	1,88	1,87	1,92	2,01	1,85	1,83	1,76	1,72	1,61	1,47	1,67
Vacas Buenas	0,57	0,65	0,69	0,98	0,99	1,09	1,25	1,55	1,72	1,72	1,76	1,76	1,71	1,66	1,60	1,56	1,54	1,56	1,57
Vacas Regulares	0,47	0,56	0,58	0,81	0,81	0,91	0,99	1,32	1,46	1,55	1,59	1,59	1,55	1,47	1,39	1,33	1,27	1,28	1,33
Vacas Con. Buena	0,36	0,45	0,48	0,66	0,60	0,72	0,82	1,14	1,28	1,33	1,37	1,37	1,31	1,22	1,14	1,07	0,94	0,96	1,03
Vacas Cons. Inf.	0,28	0,39	0,41	0,52	0,47	0,59	0,71	1,00	1,17	1,19	1,25	1,47	1,19	1,06	0,95	0,85	0,75	0,74	0,89
Vaquillonas Especiales	0,90	1,01	1,07	1,36	1,39	1,49	1,75	2,10	2,13	2,11	2,20	2,20	2,26	2,20	2,12	2,02	1,99	2,00	2,04
Vaquillonas Buenas	0,79	0,88	0,91	1,24	1,26	1,37	1,54	1,95	2,05	2,04	2,08	2,08	2,08	2,07	2,00	1,89	1,87	1,87	1,89
Vaquillonas Regulares	0,66	0,75	0,79	1,12	1,11	1,25	1,34	1,77	1,91	1,93	1,97	1,97	1,96	1,92	1,84	1,74	1,72	1,71	1,71
Terneros Especiales	1,07	1,10	1,17	1,44	1,51	1,65	1,86	2,16	2,23	2,19	2,31	2,30	2,37	2,36	2,22	2,13	2,13	2,12	2,14
Terneros Buenos	0,96	0,99	1,04	1,35	1,38	1,55	1,70	2,14	2,16	2,13	2,21	2,20	2,27	2,25	2,13	2,06	2,07	2,07	2,07
Terneros Regulares	0,83	0,87	0,93	1,26	1,28	1,38	1,58	1,98	2,03	2,03	2,09	2,09	2,09	2,07	2,00	1,93	1,91	1,91	1,94
Toros Especiales	0,48	0,62	0,63	0,86	0,85	0,87	1,10	1,48	1,78	1,75	1,80	1,81	1,73	1,63	1,62	1,49	1,42	1,20	1,37
Toros Buenos	0,42	0,55	0,59	0,81	0,76	0,88	1,06	1,38	1,73	1,67	1,75	1,75	1,67	1,57	1,58	1,47	1,36	1,13	1,27

Fuente: SAGPyA (Mercados Ganaderos) y Mercado de Liniers S.A.

Precio del novillo en Liniers (en \$ de julio de 2003 por kg. vivo). (IPC).																	
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Enero	2,66	2,79	2,59	3,98	1,28	1,64	1,27	1,05	1,19	1,18	1,15	1,38	1,08	1,06	1,18	1,08	2,03
Febrero	2,79	2,86	2,77	4,21	1,64	1,63	1,26	1,03	1,12	1,20	1,19	1,49	1,09	1,15	1,20	1,23	2,03
Marzo	2,90	2,84	3,10	4,28	1,29	1,61	1,20	1,02	1,08	1,21	1,14	1,50	1,11	1,23	1,20	1,25	1,96
Abril	2,73	2,60	3,45	2,03	1,25	1,54	1,18	1,04	1,06	1,21	1,16	1,49	1,16	1,24	1,21	1,70	1,88
Mayo	2,92	2,52	4,51	2,00	1,32	1,52	1,18	1,06	1,08	1,19	1,18	1,56	1,15	1,26	1,18	1,53	1,83
Junio	3,10	2,73	10,83	1,93	1,56	1,51	1,19	1,22	1,06	1,13	1,25	1,68	1,14	1,30	1,16	1,57	1,84
Julio	3,50	3,03	10,91	1,92	1,64	1,50	1,20	1,18	0,99	1,05	1,28	1,74	1,14	1,27	1,12	1,69	1,84
Agosto	3,85	3,28	3,82	2,10	1,58	1,47	1,17	1,18	0,99	1,08	1,40	1,67	1,11	1,23	1,04	2,06	
Septiembre	3,45	3,24	2,72	1,88	1,56	1,45	1,14	1,10	1,14	1,07	1,34	1,37	1,10	1,25	0,96	2,16	
Octubre	3,10	3,39	2,40	1,57	1,73	1,48	1,14	1,10	1,19	1,08	1,31	1,24	1,06	1,26	0,95	2,10	
Noviembre	2,52	2,97	2,47	1,34	1,63	1,37	1,10	1,08	1,21	1,08	1,35	1,18	1,04	1,21	0,92	2,13	
Diciembre	2,44	2,78	3,91	1,17	1,55	1,29	1,04	1,10	1,20	1,14	1,38	1,14	1,03	1,17	0,94	2,14	

Fuente: SAGPyA y Mercado de Liniers S.A.

VALOR DE TERNEROS NEGROS (Remates-feria, Precios en u\$s por Kg.)

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	Prom.
1987	0,57	0,66	0,63	0,58	0,60	0,67	0,72	0,70	0,64	0,54	0,56	0,55	0,62
1988	0,55	0,57	0,53	0,50	0,49	0,44	0,51	0,69	0,72	0,73	0,68	0,67	0,59
1989	0,63	0,52	0,46	0,45	0,42	0,46	0,46	0,56	0,54	0,49	0,69	0,53	0,52
1990	0,56	0,52	0,57	0,52	0,55	0,54	0,61	0,67	0,68	0,69	0,71	0,71	0,61
1991	0,68	0,62	0,64	0,62	0,65	0,73	0,74	0,78	0,95	0,95	0,94	0,99	0,77
1992	1,05	1,15	1,09	1,01	0,97	0,97	1,01	1,00	1,03	1,07	1,01	0,91	1,02
1993	0,88	0,90	0,83	0,81	0,80	0,81	0,84	0,87	0,88	0,88	0,88	0,86	0,85
1994	0,77	0,77	0,77	0,74	0,74	0,86	0,83	0,83	0,83	0,85	0,90	0,89	0,82
1995	0,92	0,93	0,85	0,79	0,78	0,78	0,74	0,76	0,83	0,87	0,89	0,89	0,84
1996	0,88	0,85	0,84	0,82	0,82	0,82	0,81	0,84	0,87	0,87	0,89	0,94	0,85
1997	0,94	0,99	0,96	0,96	0,96	1,00	1,03	1,20	1,25	1,24	1,26	1,30	1,09
1998	1,30	1,32	1,35	1,36	1,34	1,41	1,46	1,53	1,33	1,22	1,23	1,21	1,34
1999	1,09	1,01	1,01	1,04	1,04	1,02	0,98	0,96	0,99	1,03	1,04	1,03	1,02
2000	0,99	0,98	1,02	1,01	1,00	1,01	1,03	1,03	1,03	1,05	1,10	1,06	1,03
2001	1,05	1,05	1,05	1,05	1,02	1,00	1,01	0,93	0,85	0,83	0,83	0,88	0,96
2002	0,48	0,47	0,37	0,45	0,37	0,35	0,42	0,56	0,55	0,57	0,60	0,69	0,49
2003	0,70	0,69	0,71	0,71	0,64	0,66	0,68						

VALOR DE TERNEROS CRUZA INDICA (Remates-feria, Precios en u\$s por Kg.)

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	Prom.
1986	0,34	0,38	0,36	0,35	0,37	0,40	0,47	0,50	0,48	0,51	0,50	0,41	0,42
1987	0,45	0,54	0,54	0,49	0,51	0,54	0,59	0,58	0,52	0,46	0,46	0,50	0,52
1988	0,47	0,51	0,47	0,43	0,41	0,36	0,41	0,49	0,56	0,56	0,52	0,49	0,47
1989	0,48	0,42	0,37	0,41	0,41	0,41	0,42	0,45	0,46	0,42	0,60	0,46	0,44
1990	0,47	0,42	0,47	0,42	0,46	0,44	0,50	0,58	0,60	0,55	0,54	0,55	0,50
1991	0,54	0,48	0,47	0,48	0,53	0,58	0,58	0,61	0,75	0,76	0,79	0,82	0,61
1992	0,84	0,97	0,93	0,63	0,81	0,80	0,86	0,86	0,86	0,88	0,86	0,81	0,86
1993	0,89	0,78	0,72	0,68	0,69	0,70	0,73	0,73	0,76	0,76	0,76	0,74	0,73
1994	0,66	0,65	0,65	0,62	0,62	0,73	0,71	0,71	0,71	0,72	0,77	0,77	0,69
1995	0,82	0,81	0,73	0,68	0,66	0,66	0,59	0,61	0,70	0,79	0,80	0,80	0,72
1996	0,79	0,78	0,77	0,76	0,72	0,73	0,72	0,72	0,75	0,78	0,81	0,87	0,77
1997	0,87	0,87	0,86	0,86	0,86	0,91	0,93	1,06	1,08	1,08	1,08	1,15	0,96
1998	1,15	1,21	1,20	1,18	1,16	1,21	1,28	1,31	1,12	1,06	1,06	1,08	1,17
1999	1,05	0,96	0,96	0,99	0,99	0,97	0,92	0,86	0,94	0,96	0,95	0,94	0,96
2000	0,93	0,93	1,00	0,97	0,94	0,94	0,95	0,95	0,95	0,95	1,03	1,06	0,97
2001	1,01	0,99	0,96	0,97	0,97	0,95	0,93	0,90	0,86	0,79	0,80	0,85	0,92
2002	0,46	0,45	0,36	0,43	0,35	0,33	0,40	0,52	0,50	0,52	0,55	0,63	0,46
2003	0,66	0,66	0,72	0,69	0,62	0,64	0,64						

Fuente: Informe Ganadero.

VALOR DE NOVILLITOS CRUZA (Remates-feria, Precios en u\$s por Kg.)													
Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	Prom.
1986	0,34	0,38	0,35	0,33	0,34	0,38	0,46	0,48	0,46	0,45	0,48	0,40	0,40
1987	0,43	0,51	0,49	0,47	0,47	0,51	0,56	0,56	0,50	0,43	0,44	0,46	0,49
1988	0,45	0,46	0,42	0,39	0,40	0,35	0,39	0,45	0,52	0,54	0,50	0,46	0,44
1989	0,46	0,40	0,35	0,38	0,40	0,38	0,41	0,43	0,45	0,40	0,38	0,44	0,41
1990	0,44	0,39	0,43	0,40	0,42	0,40	0,48	0,56	0,58	0,51	0,52	0,51	0,47
1991	0,51	0,46	0,44	0,45	0,50	0,57	0,57	0,59	0,71	0,72	0,73	0,76	0,59
1992	0,80	0,92	0,87	0,81	0,76	0,74	0,76	0,77	0,80	0,81	0,80	0,76	0,80
1993	0,74	0,73	0,69	0,66	0,65	0,66	0,66	0,66	0,68	0,68	0,68	0,66	0,68
1994	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,70	0,65	0,65	0,65	0,67	0,73	0,73	0,65
1995	0,80	0,78	0,70	0,65	0,60	0,60	0,52	0,56	0,63	0,73	0,75	0,75	0,67
1996	0,75	0,65	0,71	0,70	0,68	0,67	0,66	0,65	0,69	0,75	0,79	0,82	0,71
1997	0,82	0,82	0,81	0,81	0,81	0,85	0,86	0,94	0,93	0,92	0,94	0,98	0,87
1998	0,98	1,05	1,09	1,10	1,08	1,12	1,23	1,26	1,04	1,00	0,98	0,98	1,08
1999	0,98	0,86	0,85	0,87	0,88	0,86	0,84	0,81	0,84	0,88	0,85	0,85	0,86
2000	0,83	0,83	0,89	0,88	0,86	0,87	0,89	0,87	0,87	0,90	0,95	0,92	0,88
2001	0,92	0,91	0,90	0,88	0,88	0,85	0,85	0,86	0,77	0,70	0,73	0,78	0,84
2002	0,42	0,40	0,32	0,34	0,29	0,27	0,34	0,47	0,47	0,49	0,50	0,57	0,41
2003	0,60	0,60	0,63	0,66	0,59	0,60	0,60						

VALOR DE VACAS USADAS CON CRIA (Remates-feria, Precios en u\$s).													
Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	Prom.
1986	61	67	61	61	69	73	96	88	76	81	81	70	74
1987	75	90	91	91	96	112	108	100	90	81	77	81	91
1988	85	96	88	83	84	78	69	80	100	100	94	94	88
1989	89	73	55	55	48	48	54	68	79	71	70	69	65
1990	66	55	74	76	80	80	81	83	88	89	95	94	80
1991	80	74	78	82	88	101	100	106	115	116	131	131	151
1992	141	172	172	154	147	152	152	152	146	149	143	134	116
1993	131	129	117	111	109	112	119	116	116	111	111	107	93
1994	90	85	85	85	85	89	97	100	95	95	105	105	108
1995	115	110	105	105	105	105	105	95	103	105	105	103	105
1996	100	100	95	100	100	100	95	95	102	103	109	125	102
1997	123	125	125	125	125	130	134	153	155	155	163	175	140
1998	180	210	205	205	201	200	203	205	190	181	180	180	195
1999	170	156	153	168	170	170	170	170	158	148	158	143	161
2000	131	135	143	141	140	143	155	150	145	143	155	155	145
2001	154	154	155	150	150	145	145	139	119	115	118	124	139
2002	67	67	57	60	52	50	58	77	81	78	88	105	70
2003	110	113	117	122	114	116	116						

Fuente: Informe Ganadero.

VALOR DE NOVILLITOS HOLANDO ARGENTINO (Remates-feria, Precios en u\$s por Kg.)

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	Prom.
1986	0,34	0,37	0,33	0,31	0,36	0,39	0,48	0,46	0,43	0,46	0,46	0,40	0,40
1987	0,41	0,48	0,45	0,42	0,44	0,48	0,49	0,56	0,51	0,42	0,43	0,43	0,46
1988	0,44	0,43	0,40	0,37	0,35	0,33	0,38	0,44	0,53	0,56	0,52	0,48	0,44
1989	0,46	0,40	0,34	0,34	0,32	0,36	0,40	0,41	0,43	0,37	0,37	0,43	0,39
1990	0,41	0,35	0,39	0,35	0,38	0,36	0,45	0,53	0,54	0,51	0,52	0,51	0,44
1991	0,51	0,44	0,52	0,41	0,45	0,49	0,50	0,54	0,66	0,67	0,67	0,71	0,54
1992	0,75	0,81	0,77	0,73	0,72	0,68	0,67	0,69	0,70	0,74	0,73	0,71	0,72
1993	0,69	0,68	0,65	0,63	0,63	0,63	0,61	0,61	0,66	0,61	0,61	0,60	0,63
1994	0,51	0,54	0,47	0,45	0,42	0,49	0,49	0,50	0,48	0,49	0,60	0,58	0,50
1995	0,60	0,59	0,55	0,55	0,55	0,50	0,50	0,50	0,53	0,60	0,65	0,65	0,56
1996	0,61	0,55	0,54	0,53	0,51	0,49	0,48	0,48	0,50	0,50	0,51	0,58	0,52
1997	0,57	0,60	0,60	0,59	0,59	0,60	0,64	0,70	0,70	0,70	0,71	0,84	0,65
1998	0,88	0,90	0,89	0,90	0,88	0,91	1,03	1,05	0,90	0,80	0,80	0,81	0,90
1999	0,75	0,62	0,62	0,66	0,64	0,63	0,60	0,60	0,62	0,64	0,63	0,60	0,63
2000	0,56	0,56	0,62	0,63	0,61	0,61	0,61	----	0,75	0,80	0,65	0,66	0,64
2001	0,64	0,64	0,63	0,63	0,60	0,59	0,57	0,58	0,51	0,50	0,51	0,54	0,58
2002	0,31	0,29	0,22	0,27	0,24	0,22	0,29	0,38	0,38	0,40	0,44	0,47	0,33
2003	0,48	0,52	0,49	0,49	0,47	0,44	0,46						

VALOR DE VAQUILLONAS NEGRAS CON PREÑEZ (Remates-feria, Precios en u\$s)

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	Prom.
1986	158	168	160	157	181	199	227	205	181	197	183	156	181
1987	159	202	207	218	234	272	240	215	202	171	174	174	206
1988	176	203	198	204	203	195	195	208	244	240	231	227	210
1989	220	162	123	143	131	143	165	190	190	172	170	148	163
1990	143	141	181	176	187	180	189	220	226	214	226	224	192
1991	195	175	190	194	208	245	243	241	260	190	308	318	239
1992	337	375	379	359	345	357	346	343	343	346	341	338	351
1993	328	311	295	266	249	250	260	253	253	253	253	245	268
1994	212	215	217	215	210	230	255	255	255	255	275	265	238
1995	285	277	250	245	235	230	238	220	233	245	245	245	246
1996	245	245	243	240	240	245	245	245	250	260	261	280	250
1997	280	285	293	293	300	307	320	358	366	371	382	385	328
1998	390	425	431	450	438	460	475	480	442	415	415	410	436
1999	395	363	363	375	366	370	365	365	364	351	345	340	364
2000	318	328	345	358	348	350	355	370	365	340	348	358	349
2001	360	360	360	360	352	343	345	345	314	313	300	319	339
2002	175	166	130	146	138	131	149	174	188	226	256	295	181
2003	312	310	326	327	280	295	295						

Fuente: Informe Ganadero.

VALOR DE VACAS NUEVAS CON CRIA (Remates-feria, Precios en u\$s por cab.)

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	Prom.
1986	83	87	82	81	91	95	119	106	91	101	103	90	94
1987	89	116	117	119	122	139	129	118	106	93	91	98	111
1988	113	129	123	114	106	104	103	113	109	127	123	121	117
1989	115	96	76	78	72	76	84	98	103	99	91	82	89
1990	77	69	99	96	100	104	104	109	120	116	123	126	104
1991	105	92	97	102	116	141	137	132	149	156	163	171	130
1992	178	204	212	196	183	187	182	182	182	182	182	182	188
1993	174	167	157	141	139	104	141	141	141	136	136	130	146
1994	110	105	105	110	110	117	130	130	125	125	130	130	119
1995	150	145	135	125	125	133	130	115	125	127	130	130	131
1996	135	135	123	130	130	130	130	130	130	133	144	155	134
1997	152	158	160	161	165	170	170	185	189	194	206	223	177
1998	230	224	245	250	238	238	248	258	245	233	233	230	239
1999	215	185	189	206	205	208	205	209	210	206	203	193	203
2000	190	190	201	200	205	200	201	200	200	200	200	205	199
2001	203	208	210	200	198	190	191	188	170	155	158	173	187
2002	100	92	72	75	66	66	75	98	100	106	124	147	93
2003	152	157	155	161	153	161	161						

VALOR DE TERNERAS NEGRAS (Remates-feria, Precios en u\$s por Kg.)

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	Prom.
1987	0,47	0,57	0,53	0,50	0,55	0,58	0,62	0,66	0,58	0,49	0,50	0,50	0,55
1988	0,50	0,50	0,47	0,45	0,45	0,50	0,45	0,59	0,63	0,63	0,58	0,56	0,52
1989	0,55	0,45	0,38	0,36	0,31	0,36	0,39	0,45	0,47	0,41	0,60	0,47	0,44
1990	0,46	0,40	0,42	0,38	0,46	0,46	0,54	0,60	0,59	0,59	0,62	0,59	0,51
1991	0,45	0,30	0,54	0,52	0,55	0,65	0,65	0,70	0,82	0,82	0,81	0,85	0,64
1992	0,89	0,97	0,94	0,89	0,89	0,88	0,87	0,91	0,94	0,96	0,93	0,88	0,91
1993	0,84	0,81	0,77	0,74	0,71	0,73	0,75	0,77	0,78	0,77	0,73	0,73	0,76
1994	0,64	0,67	0,67	0,65	0,66	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	0,80	0,78	0,71
1995	0,82	0,80	0,72	0,70	0,69	0,70	0,66	0,66	0,70	0,77	0,77	0,74	0,73
1996	0,74	0,73	0,71	0,72	0,72	0,73	0,73	0,72	0,76	0,78	0,82	0,88	0,75
1997	0,87	0,87	0,86	0,86	0,88	0,93	0,98	1,13	1,15	1,12	1,10	1,15	0,99
1998	1,15	1,18	1,21	1,23	1,24	1,31	1,39	1,45	1,30	1,16	1,16	1,13	1,24
1999	1,05	0,99	1,00	1,02	0,99	0,97	0,92	0,90	0,91	0,96	0,98	0,95	0,97
2000	0,93	0,93	0,96	0,94	0,93	0,94	0,96	0,95	0,92	0,95	1,00	1,00	0,95
2001	0,97	0,98	0,93	0,93	0,93	0,93	0,91	0,88	0,84	0,79	0,78	0,83	0,89
2002	0,45	0,43	0,35	0,41	0,34	0,30	0,37	0,49	0,50	0,54	0,55	0,62	0,45
2003	0,64	0,64	0,66	0,70	0,62	0,64	0,64						

Fuente: Informe Ganadero.

Exportación neta de invernada.		
En miles de cabezas.		
Provincia	Partido/Dpto.	
Buenos Aires	Ayacucho	150
	Azul	90
	Olavarría	110
	Pila	70
	Tapalqué	90
	General Alvear	60
	Pringles	65
	Juárez	55
	Gonz. Chaves	25
	Rauch	100
	Dolores	30
	Castelli	45
	Chascomús	70
	Balcarce	40
	Saladillo	40
	Magdalena	50
	Mar Chiquita	65
	Lamadrid	40
	Laprida	60
	Maipú	50
Guido	55	
Lavalle	40	
Las Flores	80	
Total		
Corrientes	Curuzú	100
	Mercedes	110
	Goya	60
	P. de los Libres	70
	Esquina	40
	Sauce	38
	Total	----
Entre Ríos	Feliciano	50
	Federal	70
	La Paz	70
	Federación	60
	Villaguay	70
Total		
Santa Fe	Vera	60
	9 de Julio	60
	Obligado	70
Total		
Neuquén	----	10
Río Negro	----	45
Mendoza	----	100
San Luis	----	300
Formosa	----	180
Chaco	----	220
S. del Estero	----	200

Importación neta de invernada.		
En miles de cabezas.		
Provincia	Partido/Dpto.	
Buenos Aires	Villegas	300
	América	180
	Daireaux	40
	Pehuajó	120
	A. Alsina	40
	Lincoln	70
	C. Casares	40
	9 de Julio	40
	Guaminí	35
	Ameghino	30
	H. Yrigoyen	25
	Puito	40
	Coronel Suárez	35
	Trenque Lauquen	180
	Tres Lomas	40
	Salliqueló	40
	Pellegrini	50
Carlos Tejedor	120	
Total		
Entre Ríos	Gualeguay	50
	Gualeguaychú	170
Total		
La Pampa	Quemú Quemú	80
	Chapaleufú	70
	Maracó	75
	Realicó	65
	Catriló	60
	Trenel	55
	Atreuco	45
Total		
Córdoba	Río Cuarto	250
	General Roca	290
	R. Sáenz Peña	95
Total		
Santa Fe	General López	120
Total		

Exportaciones - Bovinos - Cortes Hilton - País por Año en Toneladas (1)									
País	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Alemania	28.125	24.172	23.030	22.383	22.649	18.901	19.474	2.909	22.371
Gran Bretaña	1.704	1.732	2.277	1.745	654	1.519	1.580	945	12.503
Holanda	360	515	1.373	1.147	2.232	5.231	2.553	790	7.177
Italia	919	233	817	407	1.382	539	621	304	3.676
Bélgica	210	292	533	918	927	683	922	162	31
España	125	196	361	390	530	469	573	170	1.643
Francia	103	113	112	129	52	9	49	41	442
Luxemburgo	----	6	----	3	109	135	122	24	34
Dinamarca	----	----	21	57	45	106	140	33	----
Grecia	----	----	36	16	11	19	----	5	166
Austria	----	33	27	22	----	----	----	----	16
Suecia	----	----	----	----	18	----	----	0	76
Finlandia	----	----	21	1	21	----	----	----	----
Eire (Irl. del Sur)	----	----	----	----	----	----	----	----	34
Portugal	----	11	----	----	----	----	----	0	22

(1) Apertura OERPA. Datos al 31/12/02. Incluye únicamente los volúmenes de los productos fiscalizados por la CCFyC, expresados en Toneladas Peso Producto.

Exportaciones - Bovinos - Cortes Hilton - País por Año en Miles de U\$S (1)								
País	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Alemania	230.010	185.063	176.780	179.549	146.976	141.438	14.735	99.295
Holanda	4.359	10.894	9.373	18.394	42.736	18.358	4.061	27.686
Gran Bretaña	13.520	15.089	12.011	4.704	10.222	10.001	4.429	42.225
Italia	1.764	5.270	3.172	8.149	4.065	4.671	1.808	15.155
Bélgica	2.791	4.430	7.611	7.898	5.853	7.289	1.013	148
España	1.600	2.763	3.007	4.071	3.656	4.428	1.209	7.141
Francia	870	801	1.002	403	72	282	229	1.933
Luxemburgo	59	----	22	966	1.214	946	158	206
Dinamarca	----	139	464	374	884	1.094	198	----
Grecia	----	310	124	101	136	----	33	452
Austria	326	256	179	----	----	----	----	100
Suecia	----	----	----	93	----	----	1	228
Finlandia	----	173	10	132	----	----	----	----
Portugal	95	----	----	----	----	----	2	88
Eire (Irl. del Sur)	----	----	----	----	----	----	----	173

(1) Apertura OERPA. Datos al 31/12/02. Incluye únicamente los valores de los productos fiscalizados por la CCFyC, expresados en miles de dólares.

Exportaciones 2003 - Bovinos - Cortes Hilton - País por Mes en Toneladas (1)						
País	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Alemania	1.939	1.827	2.010	2.036	1.483	981
Gran Bretaña	508	530	270	496	777	249
Holanda	327	235	328	242	410	176
Italia	222	102	153	209	297	164
España	82	118	109	89	162	36
Francia	11	92	71	51	22	29
Dinamarca	----	----	----	22	34	35
Suecia	7	12	----	10	10	9
Bélgica	----	----	----	30	----	----
Luxemburgo	4	6	2	3	6	2
Portugal	5	----	4	5	2	3
Grecia	----	6	----	1	6	----
Eire (Irl. del Sur)	----	12	----	----	----	----

(1) Apertura OAERPM. Datos al 30/6/03. Incluye únicamente los volúmenes de los productos fiscalizados por la CCFyC, expresados en Toneladas Peso Producto.

Exportaciones 2003 - Bovinos - Cortes Hilton - País por Mes en miles de U\$S (1)						
País	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Alemania	9.656	9.332	11.079	12.012	9.398	6.977
Gran Bretaña	2.286	2.394	1.372	2.440	3.375	1.204
Holanda	1.798	1.259	1.927	1.529	2.583	1.243
Italia	1.122	491	1.000	1.350	1.871	1.111
España	457	698	653	514	967	243
Francia	43	408	341	260	125	149
Dinamarca	----	----	----	101	186	223
Suecia	29	73	----	76	80	66
Bélgica	----	----	----	173	----	----
Luxemburgo	24	42	13	18	39	15
Portugal	25	----	23	23	17	18
Grecia	----	35	----	10	34	----
Eire (Irl. del Sur)	----	57	----	----	----	----

(1) Apertura OAERPM. Datos al 30/6/03. Incluye únicamente los valores de los productos fiscalizados por la CCFyC, expresados en miles de dólares.

Exportaciones - Bovinos - Carnes Frescas - País por Año en Toneladas (1)									
País	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Chile	32.527	45.562	55.598	59.804	35.684	39.643	29.635	3.811	46
Brasil	37.965	68.563	55.481	33.878	10.925	9.309	8.673	4.988	12.243
Israel	7.279	11.533	9.884	10.792	6.636	11.660	16.315	6.652	9.216
Estados Unidos	----	----	----	6.051	6.717	23.547	14.987	4.116	----
Alemania	5.458	10.291	8.818	5.956	3.453	7.158	7.813	715	2.517
Canadá	----	----	----	1	122	15.148	22.813	4.581	----
Italia	2.812	8.509	7.097	5.679	3.237	3.427	1.868	320	1.218
Egipto	----	----	----	0	----	----	----	0	32.550
Gran Bretaña	650	5.847	5.514	5.278	967	582	414	12	8.926
Francia	3.375	4.182	4.397	4.238	3.013	2.849	2.407	605	1.972
Rusia	0	143	8.244	4.173	1.086	----	5.946	570	25
Bulgaria	----	----	22	1.239	282	545	1.122	440	16.158
Antillas Holandesas	1.714	2.453	2.196	2.151	1.928	1.638	1.523	1.266	2.242
Bolivia	68	2.353	2.972	3.933	2.986	2.526	1.449	192	----
Hong Kong	1.284	4.233	2.514	1.020	745	571	592	1.475	2.960
Perú	1.204	2.185	3.084	2.866	1.116	1.084	830	674	2.005
Holanda	597	2.924	2.249	2.327	1.069	1.697	1.598	349	1.349
Paraguay	4.375	5.397	2.127	458	78	339	34	----	----
Suiza	1.290	4.130	1.687	1.450	924	1.225	1.423	53	82
Sudáfrica	1	101	3.777	4.117	93	291	751	100	2.836
Otros (as) 86	3.312	10.661	11.963	16.426	5.932	9.034	13.480	7.110	11.346

(1) Apertura OERPA. Datos al 31/12/02. Incluye únicamente los volúmenes de los productos fiscalizados por la CCFyC, expresados en Toneladas Peso Producto.

Exportaciones - Bovinos - Carnes Frescas - País por Año en Miles de U\$S (1)								
País	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Chile	108.155	123.128	141.820	91.648	79.128	59.304	7.565	81
Brasil	110.684	94.328	75.479	40.810	28.068	32.751	19.947	23.073
Alemania	40.368	31.218	21.792	14.247	32.996	34.944	2.702	6.947
Israel	23.822	19.215	21.496	16.045	23.475	30.654	12.449	13.679
Estados Unidos	----	----	13.655	17.877	49.240	33.948	9.725	----
Italia	31.613	23.267	18.652	12.189	11.323	5.998	1.016	2.793
Francia	16.627	14.976	15.744	13.325	10.433	9.158	2.176	5.813
Canadá	----	----	4	300	25.651	39.376	7.792	----
Gran Bretaña	19.583	11.950	10.287	2.098	1.053	1.221	52	10.510
Holanda	9.620	8.166	7.670	4.126	7.397	7.063	1.292	2.700
Antillas Holandesas	7.289	6.766	6.817	6.435	5.482	5.660	4.146	4.444
Suiza	14.033	6.673	6.273	4.710	5.479	5.884	257	332
Egipto	----	----	1	----	----	----	0	35.729
Hong Kong	11.819	5.945	3.052	2.290	1.586	1.728	3.038	4.558
Rusia	127	10.300	8.444	2.639	----	7.367	727	23
España	14.961	5.311	1.648	781	2.468	1.666	545	2.138
Proveed. Marítima	5.671	6.421	4.073	2.186	2.821	1.647	1.359	4.090
Perú	4.529	5.909	5.327	2.462	1.825	1.400	1.226	3.024
Bolivia	3.287	3.761	4.608	4.751	3.549	1.797	249	----
Islas Canarias	3.572	6.868	3.575	864	909	555	132	1.785
Otros (as) 85	13.902	19.755	34.175	13.676	21.571	31.034	12.351	23.692

(1) Apertura OERPA. Datos al 31/12/02. Incluye únicamente los valores de los productos fiscalizados por la CCFyC, expresados en miles de dólares.

Exportaciones 2003 - Bovinos - Carnes Frescas - País por Mes en Toneladas (1)						
País	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Chile	999	1.950	2.200	2.356	1.765	2.619
Israel	1.764	1.117	1.696	1.373	246	816
Bulgaria	1.044	1.016	775	959	1.136	985
Rusia	434	1.356	424	49	803	1.940
Brasil	584	503	502	648	504	459
Alemania	648	751	531	345	155	648
Egipto	1.900	90	161	131	334	336
Sudáfrica	992	726	285	367	311	183
Marruecos	75	465	362	598	639	646
Argelia	102	418	728	427	488	504
Gran Bretaña	526	450	333	398	218	227
Hong Kong	245	185	238	197	216	180
Holanda	112	224	212	234	205	183
Francia	187	234	203	151	159	102
Perú	164	179	270	134	103	96
España	125	120	175	218	97	160
Antillas Holandesas	148	157	146	131	172	73
Proveed. Marítima	217	65	80	90	52	180
Italia	69	14	106	89	40	185
Islas Canarias	115	49	87	92	97	51
Otros (as) 32	315	274	366	356	362	452

(1) Apertura OAERPM. Datos al 30/6/03. Incluye únicamente los volúmenes de los productos fiscalizados por la CCFyC, expresados en Toneladas Peso Producto.

Exportaciones 2003 - Bovinos - Carnes Frescas - País por Mes en miles de U\$S (1)						
País	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Chile	1.609	3.209	3.598	3.782	2.833	4.238
Alemania	2.190	2.146	2.105	1.277	603	3.023
Israel	2.363	1.551	2.412	1.995	372	1.182
Brasil	1.441	1.173	1.143	1.556	1.221	1.133
Bulgaria	1.075	1.059	814	947	1.000	919
Rusia	533	1.543	484	56	864	2.075
Gran Bretaña	782	647	552	827	405	500
Holanda	297	611	566	619	626	826
Egipto	2.121	91	149	152	392	414
Argelia	136	496	880	504	597	550
Marruecos	128	489	380	644	671	742
Sudáfrica	1.061	747	281	338	284	202
Francia	477	523	456	385	504	317
España	303	302	350	435	247	466
Italia	204	29	403	336	99	898
Hong Kong	352	265	329	298	335	330
Antillas Holandesas	330	359	330	299	340	115
Perú	255	284	425	260	171	170
Proveed. Marítima	365	113	164	161	134	393
Islas Canarias	253	95	161	120	147	70
Otros (as) 32	574	516	698	771	632	944

(1) Apertura OAERPM. Datos al 30/6/03. Incluye únicamente los valores de los productos fiscalizados por la CCFyC, expresados en miles de dólares.

Exportaciones - Bovinos - Carnes Procesadas - País por Año en Toneladas (1)									
País	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Estados Unidos	34.543	41.209	36.462	30.951	24.592	19.251	18.580	21.244	20.027
Gran Bretaña	15.846	21.544	14.802	16.034	8.845	7.753	7.889	5.614	6.185
Holanda	3.261	4.566	3.974	5.933	5.564	6.157	5.490	4.181	5.507
Alemania	6.827	6.497	6.472	4.257	3.275	2.849	3.487	1.151	2.373
Italia	6.507	9.578	3.851	3.873	3.012	2.204	2.553	1.864	3.421
Canadá	1.792	1.870	1.322	1.101	1.501	905	906	1.039	1.194
Chile	286	656	1.215	1.325	1.766	1.631	2.622	305	1
Francia	951	1.840	1.984	811	640	455	411	275	704
Puerto Rico	144	2.503	1.312	851	561	738	55	32	610
Jamaica	679	1.559	513	605	142	261	842	315	500
Paraguay	222	716	761	810	486	376	1.049	502	204
Bolivia	405	610	621	649	639	495	740	501	240
Nigeria	84	251	234	333	550	751	849	437	960
Japón	730	1.198	923	518	381	211	243	122	29
Ghana	184	615	602	586	518	460	108	179	659
España	567	1.037	723	603	243	241	84	52	138
Israel	1.087	370	857	596	21	195	126	113	122
Filipinas	1.301	747	903	101	----	34	0	18	----
Malta	248	394	459	241	266	224	232	270	262
Grecia	403	534	281	338	343	176	114	79	115
Otros (as) 95	2.484	4.000	3.653	2.901	3.003	2.386	2.505	1.939	2.173

(1) Apertura OERPA. Datos al 31/12/02. Incluye únicamente los volúmenes de los productos fiscalizados por la CCFyC, expresados en Toneladas Peso Producto.

Exportaciones - Bovinos - Carnes Procesadas - País por Año en Miles de U\$S (1)								
País	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Estados Unidos	132.112	122.183	96.226	95.929	72.009	66.968	67.949	53.035
Gran Bretaña	65.313	39.203	38.701	23.899	16.265	15.001	10.635	11.635
Italia	33.026	15.407	14.773	13.355	8.889	8.720	6.136	10.181
Holanda	13.412	10.530	15.455	17.172	14.570	11.499	9.033	10.678
Alemania	23.145	21.650	14.204	12.630	9.281	9.380	3.579	6.219
Canadá	5.971	4.617	4.025	5.892	3.227	2.642	3.785	3.472
Japón	7.852	5.166	3.416	2.699	2.687	1.746	954	209
Chile	1.505	2.667	2.790	4.091	3.487	5.167	604	2
Puerto Rico	7.408	3.073	2.299	1.414	1.423	132	77	1.095
Francia	5.021	4.789	1.919	1.729	1.053	708	512	1.166
Jamaica	4.692	1.245	1.590	394	587	1.634	581	885
Nigeria	663	646	919	1.569	2.078	1.889	906	1.946
Paraguay	1.732	1.864	1.779	995	734	1.940	870	254
Ghana	1.689	1.625	1.626	1.466	1.293	245	369	1.351
Bolivia	1.214	1.364	1.340	1.415	974	1.329	842	272
España	3.037	1.627	1.602	844	728	151	90	224
Suecia	2.556	1.600	1.110	961	18	----	----	----
Malta	1.108	1.064	639	748	619	496	535	513
Grecia	1.548	762	934	1.002	485	250	177	254
Congo, R. Dem.	699	866	601	854	761	876	413	323
Otros (as) 92	12.211	12.193	7.753	6.821	5.687	4.857	3.582	3.779

(1) Apertura OERPA. Datos al 31/12/02. Incluye únicamente los valores de los productos fiscalizados por la CCFyC, expresados en miles de dólares.

Exportaciones 2003 - Bovinos - Carnes Procesadas - País por Mes en Toneladas (1)

País	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Estados Unidos	2.415	670	1.401	1.084	2.078	1.481
Gran Bretaña	643	865	390	498	519	377
Italia	492	587	287	311	573	624
Holanda	375	405	235	311	505	273
Alemania	200	322	165	224	195	154
Canadá	127	85	62	45	106	23
Nigeria	----	87	87	----	87	87
Jamaica	86	121	52	36	34	15
Ghana	106	72	----	----	71	----
Paraguay	79	43	22	22	22	60
Bolivia	44	----	----	66	44	66
Togo	----	36	52	53	----	69
Malta	16	33	19	98	17	16
Francia	89	61	40	0	----	----
Islas Canarias	18	13	16	33	16	50
Puerto Rico	51	----	16	16	----	36
Israel	----	0	17	18	18	52
España	0	17	0	46	0	25
Líbano	----	17	18	----	35	8
Bélgica	17	19	----	17	19	0
Otros (as) 35	85	100	92	73	207	52

(1) Apertura OAERPM. Datos al 30/6/03. Incluye únicamente los volúmenes de los productos fiscalizados por la CCFyC, expresados en Toneladas Peso Producto.

Exportaciones 2003 - Bovinos - Carnes Procesadas - País por Mes en miles de U\$S (1)

País	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Estados Unidos	5.205	1.455	3.273	3.039	5.210	4.267
Italia	1.364	1.644	861	917	1.654	1.885
Gran Bretaña	1.045	1.482	737	920	1.070	697
Holanda	690	660	371	620	852	616
Alemania	474	705	466	635	537	386
Canadá	357	165	156	131	282	65
Nigeria	----	163	158	----	171	160
Jamaica	149	260	89	57	63	30
Ghana	209	125	----	----	127	----
Togo	----	69	96	95	----	129
Malta	32	60	24	163	27	30
Francia	144	92	62	0	----	----
Paraguay	87	49	25	26	28	76
Bolivia	48	----	----	74	54	83
Islas Canarias	29	24	28	56	28	86
Puerto Rico	82	----	33	43	----	54
Japón	0	----	146	0	31	0
Israel	----	0	25	30	30	89
España	0	23	0	70	0	40
Líbano	----	29	30	----	58	10
Otros (as) 35	190	189	156	167	362	68

(1) Apertura OAERPM. Datos al 30/6/03. Incluye únicamente los valores de los productos fiscalizados por la CCFyC, expresados en miles de dólares.

USDA: Oferta y Demanda de Carnes Bovinas: Países Seleccionados										
	1997	1998	1999	2000	2001	2002(p)	2003(f)	Variación %		
								2002	2001	2000
Producción										
EE.UU.	11.714	11.804	12.124	12.298	11.983	12.428	11.993	-3,5	0,1	-2,5
Canadá	1.075	1.150	1.238	1.246	1.250	1.290	1.255	-2,7	0,4	0,7
México	1.795	1.800	1.900	1.900	1.925	1.940	1.950	0,5	1,3	2,6
Argentina	2.975	2.600	2.840	2.880	2.680	2.700	2.800	3,7	4,5	-2,8
Brasil	6.050	6.140	6.270	6.520	6.895	7.240	7.430	2,6	7,8	14,0
U. Europea (*)	7.696	7.624	7.569	7.462	6.896	7.400	7.260	-1,9	5,3	-2,7
Federación Rusa	2.326	2.090	1.900	1.840	1.760	1.740	1.700	-2,3	-3,4	-7,6
Sudáfrica	591	539	584	630	665	660	670	1,5	0,8	6,3
India (***)	1.430	1.593	1.660	1.700	1.770	1.810	1.920	6,1	8,5	12,9
China	4.409	4.799	5.054	5.328	5.488	5.600	5.700	1,8	3,9	7,0
Australia	1.942	1.989	1.956	1.988	2.049	2.100	2.050	-2,4	0,0	3,1
Ucrania	930	795	791	754	646	670	680	1,5	5,3	-9,8
Otros (**)	5.435	6.115	5.802	5.539	4.951	5.177	3.916	-24,4	-20,9	-29,3
Total	48.368	49.038	49.688	50.085	48.958	50.755	49.324	-2,8	0,7	-1,5
Importaciones										
EE.UU.	1.063	1.199	1.303	1.375	1.435	1.460	1.481	1,4	3,2	7,7
Canadá	244	232	254	263	299	307	340	10,7	13,7	29,3
México	203	307	358	420	426	489	500	2,2	17,4	19,0
Brasil	145	106	54	72	44	78	80	2,6	81,8	11,1
U. Europea (*)	380	386	431	424	391	490	520	6,1	33,0	22,6
Federación Rusa	1.062	684	838	478	650	730	800	9,6	23,1	67,4
Egipto	140	159	218	236	105	150	200	33,3	90,5	-15,3
Taiwán	85	82	94	83	78	89	95	6,7	21,8	14,5
Japón	909	942	959	1.016	955	678	850	25,4	-11,0	-16,3
Corea R. Democ.	226	125	242	324	246	431	445	3,2	80,9	37,3
Filipinas	101	81	99	118	104	115	130	13,0	25,0	10,2
Otros (**)	218	338	320	244	216	212	195	-8,0	-9,7	-20,1
Total	4.776	4.641	5.170	5.053	4.949	5.229	5.636	7,8	13,9	11,5
Exportaciones										
Australia	1.184	1.268	1.270	1.338	1.398	1.361	1.425	4,7	1,9	6,5
EE.UU.	969	985	1.094	1.119	1.029	1.110	1.163	4,8	13,0	3,9
Brasil	232	306	464	492	748	881	970	10,1	29,7	97,2
U. Europea (*)	900	769	949	615	546	510	530	3,9	-2,9	-13,8
Canadá	382	428	492	523	575	610	615	0,8	7,0	17,6
Nueva Zelandia	530	509	462	505	516	510	535	4,9	3,7	5,9
India (***)	215	245	222	365	370	400	420	5,0	13,5	15,1
Argentina	458	303	359	357	168	340	390	14,7	132,1	9,2
China	101	88	57	54	60	40	40	0,0	-33,3	-25,9
Uruguay	251	218	189	236	145	252	250	-0,8	72,4	5,9
Ucrania	252	162	211	196	124	180	190	5,6	53,2	-3,1
Otros (**)	110	203	128	128	131	168	89	-47,0	-32,1	-30,5
Total	5.584	5.484	5.897	5.928	5.810	6.362	6.617	4,0	13,9	11,6
Consumo										
EE.UU.	11.767	12.052	12.325	12.503	12.351	12.739	12.467	-2,1	0,9	-0,3
Canadá	937	951	994	992	968	991	983	-0,8	1,5	-0,9
México	1.992	2.101	2.250	2.309	2.341	2.421	2.442	0,9	4,3	5,8
Argentina	2.535	2.332	2.501	2.543	2.515	2.370	2.420	2,1	-3,8	-4,8
Brasil	5.973	5.945	5.863	6.102	6.191	6.437	6.540	1,6	5,6	7,2
U. Europea (*)	6.809	7.355	7.454	7.651	6.459	7.422	7.410	-0,2	14,7	-3,1
Federación Rusa	3.486	2.845	2.734	2.309	2.404	2.465	2.495	1,2	3,8	8,1
India (***)	1.215	1.348	1.438	1.335	1.400	1.410	1.500	6,4	7,1	12,4
China	4.316	4.722	5.010	5.290	5.448	5.586	5.690	1,9	4,4	7,6
Japón	1.452	1.479	1.475	1.534	1.371	1.297	1.350	4,1	-1,5	-12,0
Egipto	593	604	618	678	542	608	660	8,6	21,8	-2,7
Australia	755	713	722	645	654	714	647	-9,4	-1,1	0,3
Otros (**)	5.431	6.116	6.200	5.674	5.186	5.238	4.082	-22,1	-21,3	-28,1
Total	47.261	48.563	49.584	49.565	47.830	49.698	48.686	-2,0	1,8	-1,8

(p): Provisorio. (f): Pronóstico USDA. (*): Los datos de la U. Europea anteriores a 2000 son parciales. (**): En el año 2003, se han eliminado los siguientes países: Colombia, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Venezuela. (***): Incluye búfalos. Fuente: USDA World Markets and Trade March 2003.