

Santamaría, Alejandro

*Análisis de la comercialización de carnes
vacunas argentinas de alto valor*

**Trabajo Final de Ingeniería en Producción Agropecuaria
Facultad de Ciencias Agrarias**

Este documento está disponible en la Biblioteca Digital de la Universidad Católica Argentina, repositorio institucional desarrollado por la Biblioteca Central “San Benito Abad”. Su objetivo es difundir y preservar la producción intelectual de la Institución.

La Biblioteca posee la autorización del autor para su divulgación en línea.

Cómo citar el documento:

Santamaría, A. 2015. Análisis de la comercialización de carnes vacunas argentinas de alto valor [en línea]. Trabajo Final de Ingeniería en Producción Agropecuaria. Facultad de Ciencias Agrarias. Universidad Católica Argentina. Disponible en: <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/tesis/analisis-comercializacion-carnes-vacunas.pdf> [Fecha de consulta:.....]



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA ARGENTINA

Facultad de Ciencias Agrarias

Ingeniería en Producción Agropecuaria

***“Análisis de la comercialización de carnes vacunas argentinas
de alto valor”***

Trabajo Final de Graduación para optar por el Título de:
Ingeniero en Producción Agropecuaria

Autor: Santamaría, Alejandro

Tutor: M.V. Alonso, Ricardo Horacio

Modalidad: Monografía

Fecha: 4 de Marzo del 2015

RESUMEN

La comercialización de la carne vacuna argentina ha sido históricamente un pilar de gran importancia para la economía del país, sin embargo actualmente se encuentra en una situación desfavorable tanto a nivel nacional como internacional, lo cual genera una gran incertidumbre e imprevisibilidad del mercado a mediano y largo plazo.

Las políticas agropecuarias adoptadas por el Gobierno Nacional tienen como objetivo contar con una sobreoferta de carne en el mercado interno a bajos precios, aun a costa de perder la presencia en el mercado internacional. No se logra visualizar que mediante las exportaciones se lograría obtener animales con mayor peso, por ende una mayor cantidad de kilogramos para el consumo interno e inclusive a un precio más accesible, generando a su vez una mayor cantidad de divisas para el país.

Actualmente Argentina se encuentra marginando la oportunidad de comercializar la producción de carne a elevados precios hacia los mercados internacionales demandantes a través de la denominada *Cuota Hilton*, mas aun dejó de tener la misma participación dando un mayor lugar a países como Brasil, Uruguay, Paraguay, Australia, Nueva Zelanda, Estados Unidos (EE. UU.) y Canadá entre otros.

Hoy en día surge atractivo negocio para la venta de carnes de alta calidad a la Unión Europea (UE) a través de denominada *Cuota 481*, en la cual Argentina está muy cerca de lograr la habilitación.

El prestigio de la *carne argentina* en el mundo se encuentra en una situación de gran incertidumbre ya que una gran cantidad de países consideran al mercado nacional como informal e inverosímil.

INDICE

RESUMEN	1
INTRODUCCION Y OBJETIVOS.....	3
METODOLOGIA DE TRABAJO.....	5
HISTORIA DE LA GANADERIA ARGENTINA	6
COMERCIO MUNDIAL DE CARNES.....	9
CUOTA HILTON	10
HISTORIA.....	10
CORTES Y REQUISITOS	16
DESTINO	19
DISTRIBUCIÓN DE LA HILTON	21
<i>Criterio de Distribución (1984-2004)</i>	23
<i>Criterio de Distribución (2004-2008)</i>	27
<i>Criterio de Distribución (2009-2015)</i>	29
ADMINISTRACIÓN DE LA HILTON	31
EL VALOR DE LA CUOTA.....	32
CONCENTRACIÓN DE LOS ACTORES	34
ANÁLISIS DE LA ACTUALIDAD	36
EL ENGORDE EN CORRALES	40
LA EXPERIENCIA NORTEAMERICANA	41
CUOTA 481	43
NUEVA CUOTA EUROPEA DE CARNE DE ALTA CALIDAD	43
LA EXPERIENCIA URUGUAYA.....	44
<i>Cuota 481 (ex 620)</i>	46
<i>Normativa ROU (República Oriental del Uruguay) para aplicar a la Cuota 481</i>	46
<i>Método de clasificación</i>	47
<i>Certificación de la cuota 481 uruguaya (por exigencia de la UE)</i>	48
<i>Nueva reglamentación para la 481 uruguaya</i>	49
ARGENTINA Y LA CUOTA 481.....	50
CONCLUSIONES.....	51
GENERALES.....	51
CUOTA HILTON	52
CUOTA 481.....	53
PROPUESTAS: COMO REVERTIR LA SITUACION	54
BIBLIOGRAFIA.....	56
ANEXOS.....	61

INTRODUCCION Y OBJETIVOS

Argentina posee naturalmente condiciones agroecológicas favorables para la producción de carne de alta calidad y es uno de los principales productores a nivel mundial.

Actualmente las restricciones de la política agropecuaria del Gobierno obstaculizan las exportaciones de carnes y ha perdido posicionamiento en el mercado mundial, afectando la economía del país como así también la reputación como proveedor de mercados internacionales.

La temática más relevante abordada en el siguiente trabajo monográfico hace referencia a la denominada *Cuota Hilton*. La misma es considerada como la cuota con mayor importancia para el país en cuanto al precio y la cantidad de toneladas adjudicadas por la Unión Europea (UE), sin embargo a lo largo de su historia se produjeron varios inconvenientes en el sistema de asignación de los cupos y en su administración. En 1980 la Junta Nacional de Carnes (JNC) estaba compuesta por frigoríficos, productores y consignatarios, siendo los responsables de distribuir los cupos de la cuota. Ya desde el inicio se observaban presiones para lograr distribuciones más acorde a los propios intereses. En el año 1991 se disuelve la JNC quedando a cargo la Secretaría de Agricultura. En el 2005, se traspasó a la Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario (ONCCA) y en el 2011, con la disolución de la misma, a la Unidad de Coordinación y Evaluación de Subsidios al Consumo Interno (UCESI), donde en este momento fue el ex Secretario de Comercio Interior quien se encargara de las adjudicaciones de las toneladas, acusado de privilegiar a ciertos grupos.

A partir del año 2006 se produjo el cierre de las exportaciones por parte del Presidente Néstor Kirchner. Luego se crearon los derechos de exportación del 15% y la denominada “gran barata” (que es la obligación de dejar un porcentaje de carne a precio mínimo en el mercado interno para poder obtener permisos de exportación). Sumado a esto, el atraso cambiario que venía atravesando el país, produjo una situación perjudicial para los frigoríficos teniendo que desvincular miles de empleados con el consecuente cierre de las plantas.

Las trabas descriptas que deben atravesar los exportadores argentinos, más el retraso de la asignación de los cupos para la Cuota Hilton, produjo que frigoríficos y productores se apartaran de este negocio, conviniendo comercializar la carne en el mercado interno. A partir de esto, se incumplieron las entregas de la Cuota a la UE perdiendo miles de dólares en divisas, generando una desconfianza por parte de los

países importadores y produciendo gran incertidumbre en el mercado de las carnes argentinas.

Otra temática relevante a tratar es la denominada *Cuota 481*. La misma es una cuota de comercialización de carnes de alta calidad a la Unión Europea, donde los animales a comercializar deben ser menores a treinta meses de edad y deben provenir de una alimentación a corral como mínimo los últimos cien días antes de la faena. La misma, presenta ventajas importantes ya que se pueden comercializar varios cortes con una mejor integración de la res y con un arancel del cero por ciento. Las últimas informaciones detallan la cercana habilitación de la Argentina a la misma.

En la *481* se analizará como se originó la misma, los requisitos, la importancia de los feedlots para este sistema. Se tomará a modo de ejemplo la experiencia uruguaya que fue habilitada hace unos años.

El objetivo central del trabajo final de graduación se basa en investigar, estudiar y analizar la comercialización de carnes vacunas argentinas de alto valor, principalmente la *Cuota Hilton* y la *Cuota 481*. Asumiendo el compromiso de difundir el tema en estudio de la manera más objetiva posible y con un análisis crítico de las políticas agropecuarias argentinas, ya que a través de ellas se debería buscar la manera de aumentar y proyectar los mejores escenarios para la exportación de carne con valor agregado.

METODOLOGIA DE TRABAJO

La metodología a emplear en la siguiente monografía ha sido realizada a través de la búsqueda y análisis crítico de información bibliográfica de las carnes vacunas argentinas de alto valor.

A su vez se realizaron reuniones y entrevistas con profesionales referentes claves del área, donde brindaron sus conocimientos y percepciones acerca de una temática muy compleja de comprender a nivel técnico y sobre todo a nivel político.

HISTORIA DE LA GANADERIA ARGENTINA

En el año 1600, en Argentina se realizaba la caza del ganado vacuno con el fin de comercializar los cueros y el sebo. Luego se comenzó a realizar el salado de la carne para lograr su conservación durante un tiempo más prolongado. Aproximadamente en 1870, la llegada de los primeros barcos equipados con cámaras frigoríficas a Buenos Aires posibilitó la instalación de la industria frigorífica, logrando una gran expansión en las exportaciones de carne, especialmente a Inglaterra.

Más allá de los problemas económicos y políticos, la crisis y las guerras, el período de 1880 al 1930 coincide con una época de gran crecimiento del negocio de las carnes vacunas, durante el cual, Argentina se transformó en el principal exportador mundial. Fue una época donde se instalaron los frigoríficos ingleses y estadounidenses en el país, y donde existían los grandes terratenientes ganaderos que se vinculaban con los intereses dominantes y dirigentes del país (Azcuy Ameghino, E., 2007).

Durante la Primera Guerra Mundial (1914-1918) se produjo una desaceleración de la economía debido a la reducción de la producción industrial y a la disminución de las obras públicas, de la construcción y del comercio. Una vez finalizada la misma, aproximadamente alrededor de los años veinte se produjo una recuperación que sin embargo finalizó con la importante crisis de 1929.

En la década del veinte, Argentina vivía una etapa de gran producción ganadera que no era absorbida por el mercado interno y de exportación. Además Alemania y Francia decidieron prohibir las importaciones de carnes vacunas y de animales en pie, con el objetivo de recomponer sus existencias afectadas durante la guerra. A esto se sumó que en 1927 Estados Unidos prohibió las importaciones argumentando que corría el riesgo de introducir *fiebre aftosa*, sumándose otros países a estas barreras paralancelarias.

La crisis económica mundial produjo un cambio en el escenario comercial, introduciendo regulaciones que fueron basadas en prohibiciones, en cuotas de importación, en aumento de aranceles y devaluaciones, que pusieron fin al libremercado hasta entonces liderado por Gran Bretaña. En este contexto, sus colonias (Australia, Nueva Zelanda, Unión Sudafricana, Terranova, India y Rhodesia) presionaron y obtuvieron ventajas comerciales por parte del Imperio, establecidas en el Tratado de Ottawa. El perjuicio para la Argentina consistía en que las carnes enfriadas no fueran incluidas por motivos de la superioridad competitiva del país respecto de Australia y Nueva Zelanda.

La disminución de las exportaciones ocasionó un gran impacto en el gobierno argentino y en los ganaderos. A causa de esto se firmó en Londres, en 1933, el Acuerdo Roca-Runciman, donde Gran Bretaña se comprometía a no aplicar restricciones adicionales a las carnes enfriadas argentinas y a evitar que tales contingentes fueran reemplazados por carnes congeladas de otros orígenes. También se comprometió a no restringir las importaciones de menudencias mientras se mantuviera una relación normal de los envíos de carnes.

Tanto el Tratado de Ottawa como su consecuencia, que fue el Acuerdo Roca-Runciman, dieron lugar en la Argentina a una etapa de alta tensión política que involucró al Congreso, al Poder Ejecutivo y, entre otros, a ganaderos y frigoríficos. La polémica acerca de la actividad de la industria frigorífica en Argentina se intensificó hasta llegar a un punto culminante con la sanción, en 1933, de la Ley 11.747 que creó la Junta Nacional de Carnes con el objetivo de controlar a la industria, el comercio de carnes y promover la producción.

Terminada la guerra mundial, tanto Europa Occidental como los EE. UU. y Canadá comenzaron a restablecer el comercio exterior en base a canales privados, mientras que Argentina profundizó la tendencia intervencionista y proteccionista prohibiendo las importaciones y exportaciones, procurando mantener precios bajos en los alimentos para la población más vulnerable. Mientras en 1947 se creaba el *Acuerdo General de Tarifas y Comercio* (GATT: *General Agreement on Tariffs and Trade*) destinado a liberalizar el comercio mundial acordado en la Conferencia de la Habana, la delegación argentina se retiraba mediante una manifestación contraria a esa orientación. Años después, como consecuencia de tales políticas, la participación argentina en el comercio mundial que representaba el 3,03% en 1913, se redujo paulatinamente hasta alcanzar solo el 0,46% en el 2010 (Cuadro N°1).

Cuadro N°1: *Participación de la Argentina en las exportaciones mundiales*

1870	1913	1929	1950	1973	1990	1998	2007	2010
0,65%	3,03%	3,12%	2,26%	0,64%	0,41%	0,53%	0,40%	0,46%

Fuentes: Gorelik, M. y De las Carreras, A., a partir de datos de Gerchunof y Fajgelbaum, 2005; Tabla 3 y estadísticas de la OMC (Organización Mundial de Comercio) para 2007; para el año 2010, OMC e INDEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos).

Argentina perdió el lugar como primer exportador mundial de carne alcanzando solo el 4% de las exportaciones en el año 2011 (Cuadro N°2).

Cuadro N°2: *Distribución porcentual de las exportaciones mundiales de carnes vacunas por países. Porcentajes sobre t/peso de res. Períodos 1934-1938, 1970, 2011*

Países	Promedio 1934-1938	1970	2011
Argentina	53	22	4
Australia	12	17	17
Nueva Zelandia	6	9	6
Uruguay	9	5	4
Brasil	6	4	17
EE. UU.	2	3	16
Canadá		2	5
UE-27		2	6
Otros	10	18	24

Fuentes: Gorelik, M. y De las Carreras, A., 2012, a partir de datos de BID FOMIN. Proteccionismo y pobreza en América Latina, pág. 212; De las Carreras, A. El comercio de ganados y carnes en la Argentina, 1986, pág. 130.

COMERCIO MUNDIAL DE CARNES

Al finalizar la década del cincuenta EE. UU. surgió como gran demandante de carnes, cuyo abastecimiento estuvo a cargo de Australia y Nueva Zelanda, y en menor medida, por naciones de América Central. Esta participación norteamericana en el comercio mundial de carnes vacunas coincidió con la declinación del Imperio Británico como importador de carnes.

Otro hecho importante en el contexto internacional, fue la creación del Mercado Común Europeo, a través del Tratado de Roma de 1957. Aunque la creación de la actual Unión Europea (UE) haya tenido consecuencias positivas para el mundo, no lo fueron para las carnes argentinas y otros productos agrícolas, debido a la orientación proteccionista del agro. Con motivo del gran aumento del precio del petróleo en 1972, la Comunidad Europea no solo redujo sus importaciones de productos agrícolas sino que comenzó a exportar los suyos, entre ellos sus carnes que estaban fuertemente subsidiadas.

Otro hecho que complicó las exportaciones argentinas de carnes vacunas fue la Guerra de las Malvinas, que provocó la ruptura de las relaciones comerciales con Gran Bretaña. Así Argentina pasaría de gran líder de exportador de carnes vacunas al sexto lugar, detrás de la Comunidad Europea, Australia, Brasil, EE. UU. y Nueva Zelanda.

En 1967, el virus de la *Fiebre Aftosa* invadió Gran Bretaña y se extendió en su territorio. Ello determinó la aplicación del rifle sanitario en cientos de miles de animales, y al mismo tiempo, el cierre del mercado para las naciones con aftosa endémica, entre ellas la Argentina. La veda duró ocho meses y el Reino Unido anunció la reapertura de las importaciones sobre la base de eliminar el hueso, ganglios y grandes vasos sanguíneos, así como la exclusión de las menudencias que no fueran previamente cocidas (Gorelik, M. y De las Carreras, A., 2012).

CUOTA HILTON

Historia

Al final de la Segunda Guerra Mundial Europa se encontraba devastada, y el problema inmediato era una grave escasez de alimentos, una población debilitada y subalimentada. Se necesitaban de manera urgente importaciones para generar una recuperación de la producción, pero a causa de un bajo potencial de exportación, Europa no disponía de los medios para pagarlas.

A partir de este momento cambió la situación mundial, por lo tanto, afectó las grandes ventajas económicas que tenía la Argentina hasta ese momento.

Para compensar las pérdidas de los países, en 1947, se creó el GATT siendo el objetivo del mismo la realización de normas entre los países para equilibrar el comercio mundial. En el año 1994 es reemplazado por la Organización Mundial de Comercio (OMC).

En 1957, la Comunidad Económica Europea (CEE) puso énfasis en defender a sus productores y subsidiar a los mismos poniendo un “proteccionismo agrícola”, llamado Política Agrícola Común (PAC). Este proteccionismo de la agricultura afectó severamente los intereses argentinos, no solamente en el área de las carnes sino en muchas otras (De las Carreras, A, 1986).

En 1970 la CEE, en plena prosperidad, importaba 900.000 toneladas (tn) de carnes vacunas de todos los orígenes, absorbiendo el 60% de las exportaciones de carne argentina y exportaba a pocos mercados. En 1985 adquiría 400.000 toneladas de carnes vacunas y exportaba 700.000, aplicando subsidios que en muchos casos superaban el valor de venta del producto.

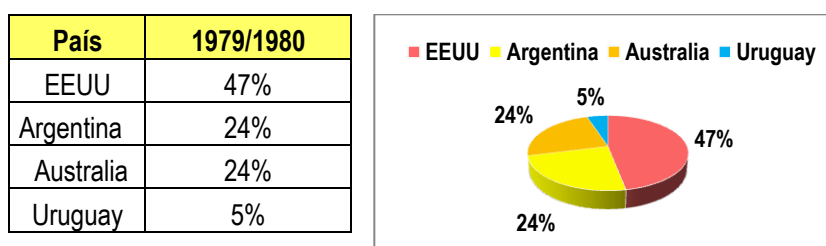
En 1979 se llevó a cabo la Ronda de Tokio del GATT participando 102 naciones. Allí Argentina, Uruguay, Australia y Estados Unidos plantearon como perjudicial el proteccionismo agrícola europeo, llegando a un acuerdo mediante el cual la CEE (Unión Europea desde 1992) le asignaría a cada uno una determinada cuota de cortes vacunos de alta calidad.

Los países participantes se beneficiarían también, ya que la colocación de ese producto en el mercado europeo estaría libre de prelievos, aranceles o retenciones adicionales con un derecho aduanero de solo el 20%, mientras que las importaciones europeas fuera de cuota están sujetas a los gravámenes determinados por la PAC. Esta protección del mercado (llamado Equivalente Tarifario a partir de las

negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT) dificulta las exportaciones si las mismas no están efectuadas dentro de las cuotas.

La Cuota tomó su denominación al hacerse público que uno de los principales compradores sería la cadena de Hoteles Hilton. Así se asignaría por primera vez los cupos de la misma, obteniendo Estados Unidos 10.000 tn, Argentina y Australia 5.000 tn cada uno y Uruguay 1.000 tn. Brasil logró luego una asignación menor y Canadá se acoplo a la cuota de EE. UU. (CCPP, 2005).

Cuadro N°3: *Primera asignación Cuota Hilton 1979/1980*



Fuente: Centro de Consignatarios de Productos del País (CCPP) a partir de datos de la Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA).

El ingreso de Grecia a la CEE en 1981 aumentó la cuota Argentina de 5.000 a 12.500 tn y en 1986 creció a 17.000 tn al ingresar España y Portugal. Las compensaciones por oleaginosas se negociaron en 1994 y 1995 llegando a representar un porcentaje importante de la Cuota de esos años, pasando el cupo a 28.000 tn.

Entre 1985 y 1994 hubo restricciones por parte de Europa a las importaciones de carne para manufactura, por lo que Argentina recibió un adicional al cupo de Cuota Hilton de 1.000 a 4.620 toneladas por año. (Gorelik, M. y De las Carreras, A., 2012).

Cuadro N°4: *Asignación de la cuota de 1980 al 2004, en toneladas*

Año	Cuota Pura	Adicional	Compensación Oleaginosas	Total
1980	5.000		5.000	10.000
1981	5.000			5.000
1982	5.000			5.000
1983	12.500			12.500
1984	12.500			12.500
1985	12.500	4.000		16.500
1986	12.500	4.500		17.000
1987	12.500	4.330		16.830
1988	17.000	4.330		21.330
1989	17.000	2.500		19.500
1990	17.000	1.000		18.000
1991	17.000	4.620		21.620
1992	17.000	4.620		21.620
1993	17.000	4.620		21.620
1994	17.000	4.620	11.000	32.620
1995	8.500			13.500
1995/1996	28.000			28.000
1996/1997	28.000			28.000
1997/1998	28.000			28.000
1998/1999	28.000			28.000
1999/2000	28.000			28.000
2000/2001	28.000			28.000
2001/2002	28.000			28.000
2002/2003	28.000		10.000	38.000
2003/2004	28.000			28.000

Fuente: CCPP a partir de datos de la SAGPyA.

En el año 2002 la Comisión Europea, encargada de la Cuota, dio a luz dos nuevos reglamentos. El primero impone modificaciones en la definición del producto correspondiente a Canadá; el otro se refiere a la incorporación de Paraguay como adjudicatario de cuota con 1.000 tn, y destina a la Argentina un contingente adicional de 10.000 tn para el periodo 2002/2003.

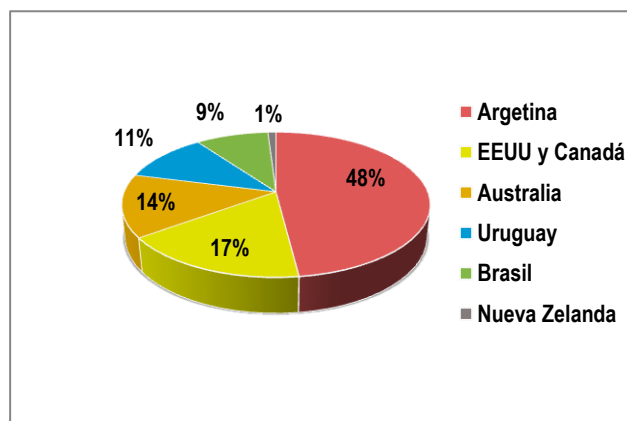
La suma adicional y por única vez de 10.000 tn se otorgó como compensación a los perjuicios provocados por la crisis de la *Fiebre Aftosa* que suspendió las exportaciones entre marzo de 2001 y febrero de 2002. En tanto, Paraguay perdió en 2003 la Cuota asignada, por no superar inspecciones de la Unión Europea.

A partir de 1995 el total de la Cuota a nivel mundial asciende a 57.750 tn que se distribuyeron entre 7 países:

- ✓ *Argentina*: 28.000 tn
- ✓ *Australia*: 7.000 tn
- ✓ *Uruguay*: 6.300 tn
- ✓ *Brasil*: 5.000 tn
- ✓ *Nueva Zelanda*: 450 tn
- ✓ *Estados Unidos más Canadá*: 11.500 tn, exportadas en conjunto

Cuadro N°5: *Asignación de la Cuota Hilton en el año 2005*

País	Asignación
Argentina	48%
EEUU y Canadá	17%
Australia	14%
Uruguay	11%
Brasil	9%
Nueva Zelanda	1%



Fuente: CCPP a partir de datos de la SAGPyA.

Al ingresar Bulgaria y Rumania, en el 2007, dio inicio a una negociación que se extendió por varios años. Finalmente se logró un acuerdo que permite ampliar la Cuota Hilton en 1.500 toneladas por año de manera permanente, más un contingente de 2.000 toneladas a cumplir de a 500 toneladas durante cuatro años, a lo que se agregan 200 toneladas de carne de búfalo que no tienen que ver con la Hilton (Cuadro N°6).

Cuadro N°6: *Participación de países en Cuota Hilton (año 2011)*

Países	Toneladas	Participación (%)
Argentina (1) (2)	29.500	44
EEUU/Canadá	11.500	17,2
Brasil	10.000	15
Uruguay	6.300	9,4
Australia (2)	7.150	10,7
Paraguay	1.000	1,5
Nueva Zelanda	1.300	1,9
Total	66.750	100

Fuente: Gorelik, M. y De las Carreras, A., 2012 a partir de datos del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA).

(1) Por cuatro años, la Argentina tendrá 500 toneladas adicionales.

(2) La Argentina recibe 200 toneladas de carne de búfalo; y Australia, 2.250.

A partir del ciclo 2011/2012, Argentina cuenta con una cuota permanente de 29.500 toneladas anuales que llegó a 30.000 para los ciclos 2012/2013 y 2013/2014.

Así la Argentina sigue gozando de la mayor Cuota Hilton existente, seguidos por Estados Unidos/Canadá con 11.500; Brasil con 10.000, habiendo logrado otras 5.000 a causa del ingreso de Rumania y Bulgaria; Australia con 7.150; Uruguay con 6.300; Nueva Zelanda con 1.300; y Paraguay con 1.000 toneladas (Gorelik, M. y De las Carreras, A., 2012).

Cuadro N°7: *Destino de las exportaciones argentinas dentro de la Cuota Hilton en el 2010.*

Países	Toneladas	Participación (%)
Alemania	14.775	57,63
Holanda	5.626	21,94
Italia	4.253	16,59
España	495	1,93
Bélgica	247	0,96
Gran Bretaña	85	0,33
Portugal	79	0,31
Luxemburgo	35	0,14
Suecia	32	0,12
Francia	10	0,04
Total	25.637	100

Fuente: Gorelik, M. y De las Carreras, A., 2012, a partir de datos del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA).

Cuadro N°8: *Asignación de la Cuota Hilton Argentina (2004/2014)*

Año	Asignación de la Cuota
2004/05	28.000
2005/06	28.000
2006/07	28.000
2007/08	28.000
2008/09	28.000
2009/10	28.000
2010/11	28.000
2011/12	29.375
2012/13	30.000
2013/2014	30.000

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SENASA.

Cortes y Requisitos

El acuerdo original de la *Cuota Hilton* establecía que la carne debía provenir de animales de entre veintidós y veinticuatro meses con dos incisivos permanentes, alimentados exclusivamente a pasto y de un peso no mayor a 460 kilogramos (kg) vivos. La calidad debía ser de bueno a especial denominados “cortes especiales de vacuno” en cartones *special boxes beef* (cajas especiales de carne), cuyos cortes estén autorizados a llevar la marca “SC” de *special cuts* (cortes especiales).

Estas especificaciones se mostraron como un obstáculo en el adecuado cumplimiento de la Cuota a causa de los cambios genéticos de los rodeos, del desplazamiento de la ganadería por el avance de la agricultura y por la búsqueda de animales más pesados para satisfacer las preferencias del consumidor europeo. Por lo tanto la Argentina inicio negociaciones para modificar tales exigencias y se llegó a un nuevo acuerdo con la UE, donde se eliminaron los requisitos en torno a la edad y al peso máximo. Se definieron las categorías de novillos, novillitos y vaquillonas a través de la clasificación establecida con la palabra JUNTA (quedo esta denominación de la antigua Junta Nacional de Carnes). En el caso de los novillos se estableció que la tipificación debía quedar con prendida entre JJ y U₂, donde las letras se refieren a la conformación, siendo en novillos de mejor a peor: JJ, J, U, U₂, N, T y A. El equivalente en los no novillos es AA, A, B, C, D, E y F; los números se refieren a la terminación del animal y se ordenan del 0 al 4 de acuerdo al grado de gordura. El grado 0 es rechazado para consumo, los grados 1 y 2 son los comercialmente ideales y los grados 3 y 4 son pasados de gordura, lo que hace que la res se desvalorice tanto para el consumo como para la exportación tradicional y la manufactura (Bavera, G. A., 2005).

Se mantuvo la exigencia de la alimentación exclusiva a pasto, pero con la tolerancia de poder suplementar la alimentación de los animales a granos (Gorelik, M. y De las Carreras, A., 2012).

Dentro de la definición los cortes son siete, divididos en tres según el lugar de procedencia dentro de la res: 1) *cuarto trasero*, conformado por el *Rump and Loin*: a) Bife angosto, b) Cuadril, c) Lomo; 2) *la rueda*: d) Nalga de adentro, e) Nalga de afuera, f) Bola de lomo; 3) *cuarto delantero*: g) Bife ancho sin tapa.

El grupo conformado por lomo, bife angosto y cuadril comprende el 92% de los cortes vendidos, y a su vez obtiene la cotización más alta por tonelada de acuerdo a la época del año. Los cortes especiales solo representan entre el 5 y el 10% de una

res, por lo que los establecimientos generalmente venden el resto en el mercado interno y de exportación (CCPP, 2005).

Nomenclador Argentino de Carnes editado por la SAGPyA en 1999:

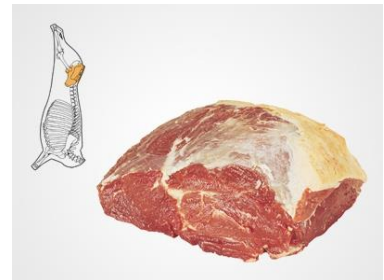
a) Bife angosto

Está ubicado en la región dorso lumbar limitando hacia craneal con el bife ancho, hacia caudal con el cuadril, hacia ventral con el lomo y a ventral y lateral con la porción de asado correspondiente a las cuatro últimas costillas y el vacío.



b) Cuadril

Corte ubicado en la región sacro coxal. Limita hacia craneal con el bife angosto y lomo, hacia cráneo ventral con el vacío, hacia ventral y lateral con la nalga de afuera, hacia ventral y medial con la nalga de adentro y hacia ventral con la bola de lomo.



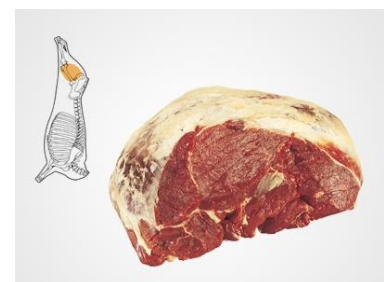
c) Lomo

Está ubicado en la región sublumbar. Es de forma cónica, alargada y aplanada de arriba hacia abajo. Limita hacia dorsal con los bifes angostos y hacia caudal con el cuadril.



d) Nalga de adentro

Ubicado en la región femoral en la cara interna del muslo, limita en su parte delantera con la bola de lomo, lateralmente y hacia atrás con la nalga de afuera, y en su parte superior con el cuadril.

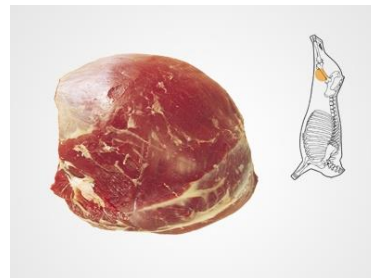


e) Nalga de afuera

Corte compuesto integrado por la carnaza de cola y el peceto. Limita en su parte superior con el cuadril, anterior con la bola de lomo, interiormente con la nalga de adentro y en su parte inferior con la tortuguita.

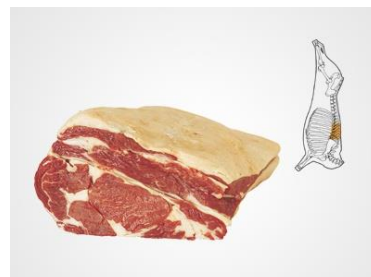
f) Bola de lomo

Corte ubicado en la parte anterior de la región femoral, limita hacia delante con la colita de cuadril, hacia atrás y lateral con la nalga de afuera, internamente con la nalga de adentro y hacia arriba con el cuadril.



g) Bife ancho sin tapa (foto con tapa)

Está ubicado en la región dorsal, limita hacia craneal con la aguja, hacia caudal con los bifes angostos y hacia ventral con la porción correspondiente al asado.

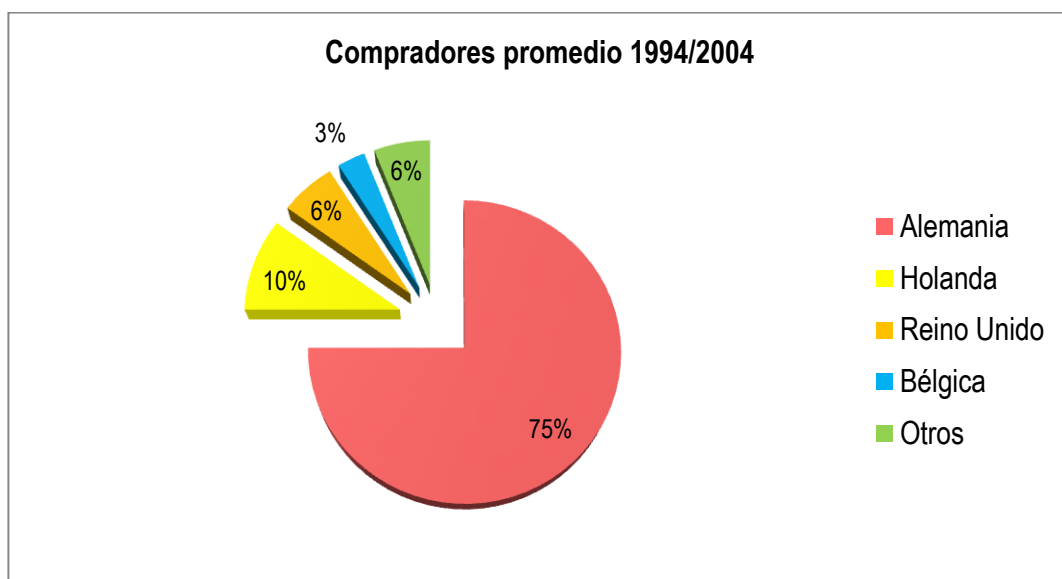


Fotos (fuente): INAC (Instituto Nacional de Carnes de Uruguay).

Destino

Alemania es el principal mercado de la Cuota al adquirir, en promedio, un 75% del total de cortes de calidad, seguido por Holanda (10%), Reino Unido (6%), Bélgica (3%) y otros (6%) (Cuadro N°9).

Cuadro N°9: Principales compradores



Fuente: CCPP a partir de datos de la SAGPyA

Argentina es el principal proveedor de Alemania luego de la propia UE, siendo considerada nuestra carne como sinónimo de calidad. Esta buena imagen permitió que durante la crisis de la enfermedad de “la vaca loca”, nuestro país mantuviera sus ventas a pesar de haberse registrado un retroceso en el consumo de carne vacuna.

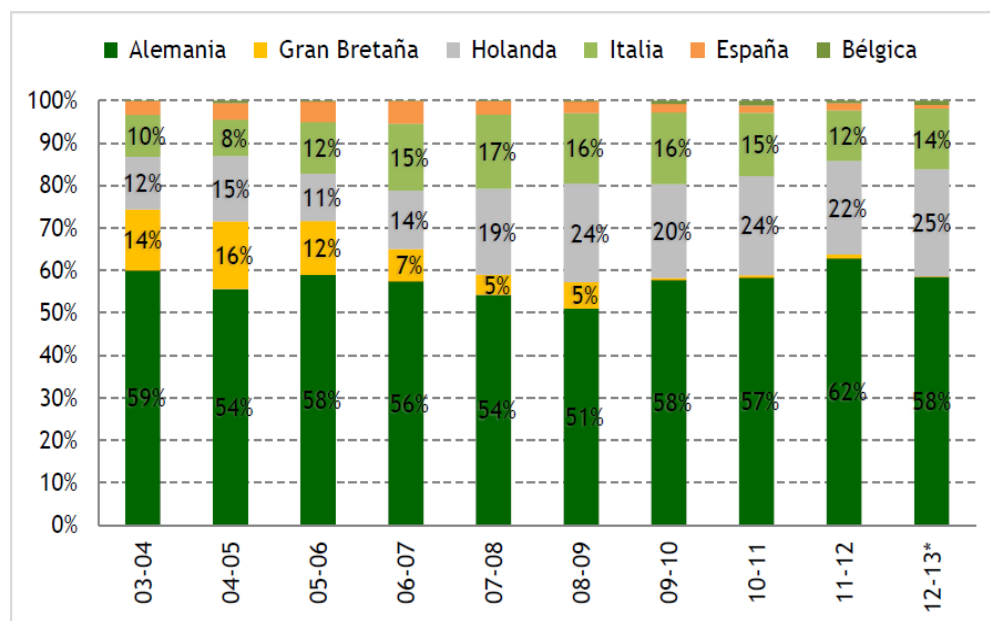
A partir del brote aftósico del 2001 nuestra carne perdió el status de “carne argentina” para ingresar al de “carnes sudamericanas”, lo que significó un punto muy negativo en el marketing de nuestros productos.

Durante el año 2003 la participación de Alemania en el mercado Hilton, al mes de septiembre, fue del 59% en toneladas y 61% en valor, con un precio promedio por tonelada de US\$ de 6.236 (CCPP, 2005).

Alemania sigue siendo el principal destino de la Cuota Hilton, con un promedio del 57%. Holanda e Italia le siguen en orden de importancia pero con menor participación (19% y 14% respectivamente). Gran Bretaña llegó a ser un mercado de importancia en términos de Hilton participando en un 16% de cuota asignada, pero en los últimos años fue disminuyendo en su participación hasta llegar a representar solo un 1%. Holanda por el contrario es un mercado que ha ido creciendo a través de los años.

En el 2012 el precio promedio de los cortes Hilton fue de 15.000 dólares la tonelada. Los países que mejor precio pagan son en orden decreciente Bélgica, Holanda, Alemania e Italia entre 15.700 y 15.000 dólares por tonelada, en un segundo escalón se encuentran España con 13.500 dólares por tonelada y por último Gran Bretaña muy por debajo con 6.800 dólares por tonelada.

Cuadro N°10: Principales destinos de la cuota Hilton



Fuente: Observatorio Ganadero (2012) a partir de datos del SENASA.

Cuadro N°11: *Destino de las exportaciones de cuota Hilton año 2013*

País	Toneladas
Alemania	7.710
Holanda	3.481
Italia	1.699
Bélgica	365
España	117
Gran Bretaña	45
Dinamarca	22
Luxemburgo	18
República Checa	12
Hong Kong	9

Fuente: elaboración propia a partir de datos del SENASA.

Distribución de la Hilton

A lo largo de la historia de la Cuota Hilton, el sistema de distribución ha sufrido varias modificaciones tanto en los criterios de asignación como en las autoridades de aplicación, y existen dificultades para definir un sistema de asignación eficiente (Bonansea, J. y Lema, D., 2006).

La CEE exigía que el encargado de distribuirla y de expedir los Certificados de Autenticidad fuera quien pudiera ofrecer todas las garantías necesarias para que el régimen funcione correctamente. Así en 1980 la tarea estuvo a cargo de la Junta Nacional de Carnes que funcionó en nuestro país entre 1934 y 1991, y que tenía como objetivo el ordenamiento de la economía ganadera. Estaba representada por productores, consignatarios, la industria grande y la pequeña, donde desde el principio de la Cuota ya había presiones para lograr distribuciones más acorde a sus propios intereses.

En 1991 se disolvió la Junta Nacional de Carnes pasando la responsabilidad a la Secretaria de Agricultura. La diferencia estaba en que la Junta poseía un directorio donde todos los sectores podían interactuar en forma deliberativa antes de la puesta en vigencia en cada resolución de distribución, mientras que hoy en día ese directorio ya no existe y las decisiones han tomado un carácter más político (CCPP, 2005).

En el 2005 a causa de una denuncia penal contra el Secretario de Agricultura, la distribución se traspasó a la Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario (ONCCA). Con su disolución en el 2011, las tareas vinculadas con la administración de la Cuota recayeron en la Unidad de Coordinación y Evaluación de Subsidios al Consumo Interno (UCESI), dependiente de tres ministerios (Economía, Agricultura e Industria).

Cuadro N°12: *Entes reguladores de Cuota Hilton a lo largo de los años*

Criterio de distribución	Años	Control
Res. J-68	1984-1986	JNC
Res. J-221	1985	JNC
Res. J-227	1986	JNC
Res. J-248	1987-1989	JNC
Res. J-3	1990	JNC
Res. J-160	1991-1993	SAGPyA
Res. 220/92	1992	SAGPyA
Res. 1210/92	1993	SAGPyA
Res. 2327/94	1994-1996	SAGPyA
Res. 447/97	1997-1999	SAGPyA
Res. 198/99	1999-2001	SAGPyA
Res. 914/01	2001-2004	SAGPyA
Res. 113/04	2004-2008	ONCCA
Res. 7530/09	2009-2012	ONCCA-UCESCI
Res. 7530/09	Presente	UCESCI

Referencias: JNC: Junta Nacional de Carnes; SAGPyA: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos de la Nación; ONCCA: Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario; UCESCI: Unidad de Coordinación y Evaluación de Subsidios al Consumo Interno.

Fuente: elaboración propia a partir de datos de CCPP, 2005; y De las Carreras, A. y Gorelik, M., 2012.

Desde el inicio de la Cuota hasta la actualidad hubo catorce cambios en el sistema de asignación de los cupos, y cada año es tema de debate el cálculo de la asignación a cada sector.

En la mayoría de los distintos criterios el elemento predominante fue el *antecedente de exportación de cada empresa*. Otros elementos que se utilizaron fueron las ventas al mercado interno en 1984, la dotación del personal, criterios de regionalidad y una asignación, desde 1994, destinada a proyectos conjuntos entre

asociaciones o grupos de productores y frigoríficos que ha ido aumentando del 6% al 10% actual. También, en algunos regímenes se asignaban una cantidad inicial a empresas nuevas, así como condiciones en la relación entre cuota y exportaciones por fuera de la cuota (Gorelik, M. y De las Carreras, A., 2012).

Desde 1997 las adjudicaciones de la Cuota se extienden del primero de julio al 30 de junio del próximo año. Una vez autorizado cada propietario de frigorífico a exportar su parte, se encargará de tipificarlo de acuerdo a las normativas vigentes y deberá enviarlo a sus clientes del exterior respetando los controles establecidos, las cantidades asignadas y las características de calidad.

Cuando se produce el embarque se emite el Certificado de Autenticidad de la cantidad enviada y la cuota de cada establecimiento. Junto al control del Estado se encuentra el control de los técnicos de los países importadores, que realizan inspecciones periódicas. Si un establecimiento no cumple con el reglamento de la Cuota, la autoridad de aplicación puede llevar adelante acciones para redistribuir la misma (CCPP, 2005).

Criterio de Distribución (1984-2004)

Los principales aspectos que se tomaron en cuenta fueron los nuevos productos exportables, los mínimos igualitarios, la past-performance, la regionalidad, la importancia de los productores y el personal ocupado.

Mercado interno y nuevos productos

En la primera mitad de la década del ochenta se tomó el criterio de premiar el desarrollo del mercado interno de nuevos productos exportables. En la Resolución (Res.) J-68 de 1986 se otorgaba el 30% de la cuota según el monto de venta en el mercado interno de carne deshuesada preempaquetada (por ejemplo hamburguesas), porcentaje que al año siguiente bajó al 10%. En la Res. J-227 de 1986 se otorgó el 10% a las exportaciones de nuevos productos cárnicos, y en la J-248 y J-3 que distribuyeron la Cuota hasta 1990.

Mínimo igualitario

Beneficiaba a los establecimientos pequeños y medianos, premiando el esfuerzo para habilitar una fábrica para exportar a la UE. Asimismo, aumentó la

capacidad de las empresas a exportar y elevaba la calidad sanitaria en el consumo interno.

Este criterio para todas las plantas tuvo vigencia durante la década del ochenta. Estipulada una base común para todos los adjudicatarios. En los diversos años que tuvo vigencia, osciló entre el 18 y el 22% de la Cuota. La Res. J-3 fue la última en tomar en cuenta este criterio.

Premio por valores obtenidos

En 1986 la Res. J-277 reservaba un 10% de la Cuota para los mayores promedios de U\$S/tonelada, premiando los valores obtenidos por la Cuota y por lo tanto premiando la calidad, sin importar el volumen de la misma. Se introducía así un nuevo concepto en el criterio de la distribución al que todos podían acceder. En cierta forma apoyaba y permitía aumentar el porcentaje del mínimo igualitario.

Situaciones de excepción

Entre 1987 y 1990, según la Res. J-248, el Estado se reservó un 8% de la Cuota “para cubrir situaciones especiales”. Este criterio fue entendido por algunos como una forma de injerencia estatal no conveniente y por lo tanto no volvió a repetirse.

Regionalidad

Se introdujo como criterio en la Resolución J-160 de 1991, otorgándose un 10% de la Cuota. Toma en cuenta la cantidad de cabezas de novillo de cada provincia, conforme a los resultados de la Encuesta Nacional Agropecuaria, distribuido igualitariamente entre el número de plantas habilitadas con que cuenta cada provincia.

En este sentido, el criterio beneficia a aquellas provincias con alto stock ganadero y pocas plantas, como Córdoba y La Pampa, mientras perjudica a otras como Santa Fe que cuenta con más de diez plantas en su territorio.

La Res. 447 de 1997 retomó este criterio pero bajando su porcentaje de adjudicación al 6%, repitiéndolo en 1999 por Res. 198, pero no se tuvo en cuenta en 2001 con la Res. 914, que regía hasta mediados de 2004.

Personal ocupado

Toma en cuenta la cantidad de personal empleado por cada planta para ponderar su asignación de la cuota. Comenzó a regir a partir de la Res. 447 de 1997 y continuó en 1999 (Res. 198), siendo dejado de lado en 2001 con la Res. 914, que regía hasta mediados de 2004, al igual que el criterio de regionalidad.

El inconveniente al momento de ponderar este criterio es que no toma en cuenta el número de trabajadores exclusivamente dedicados a la Cuota, sino los de la empresa en su conjunto, convirtiéndose en distorsivo al momento de su aplicación.

Past-performance

Representa a los antecedentes de exportación de cada uno de los adjudicatarios de la Cuota en dólares FOB (Free On Board = Franco a Bordo). Fue el criterio más debatido, pues permanentemente varió su criterio de aplicación respecto a los cortes y valores ponderados, como así también respecto a la cantidad de años a tener en cuenta para su aplicación.

En la primera mitad de la década del ochenta se tomaban antecedentes de cinco años sobre los valores FOB de las exportaciones de cortes enfriados sin hueso, fuera de la Cuota, a todo destino y sobre el valor FOB de los cortes congelados. Este criterio sumaba entre un 40 y un 50% de la Cuota (Res. J-68, J-221 y J-227 de 1984, 1985 y 1986 respectivamente).

Según la Res. J-248 que reguló la Cuota para 1987, 1988 y 1989, la Past-performance tomaba el valor FOB de las exportaciones sin hueso, enfriados y congelados a todo destino, sin contar lo exportado por la Cuota, en los últimos tres años. Representaba el 60% de la cuota. Este esquema se repetía en la Res. J-3 de 1990.

La década del noventa comienza con las Res. J-160 y SAGPyA 220 que le otorgaban el 90% de importancia de la Cuota.

En 1993 en la Res. 1210, el 100% de la Cuota se asigna por este criterio. El 70% se le otorga al valor FOB de las exportaciones de cortes sin hueso, sin Hilton, a todo destino; y el 30% al valor FOB del total de las exportaciones sin Hilton a todo destino.

En 1994 la Res. 2327, que regula la distribución para los años 1994, 1995 y 1996, los porcentajes eran igual a la Res. 1201 sin embargo tenía la particularidad que

por primera vez se incluye la propia Cuota Hilton dentro del 70% de exportación de cortes.

En 1997 la Res. 447 otorga el 80% a este criterio, repitiendo dentro de ese porcentaje el esquema del 70% y 30% para los cortes sin hueso y el total de las exportaciones respectivamente. El mismo criterio toma la Res. 198/99, dos años más tarde.

En 2001 la Res. 914 (vigente hasta mediados de 2004) da un lugar de preponderancia a este criterio, otorgándole el 94% de la Cuota retomando el esquema diseñado dentro de su cupo en los años anteriores pero cambiando los porcentajes al 75% y 25% respectivamente.

Nuevas Plantas

A partir de la Res. 914 de 2001 se tuvo en cuenta este criterio, siendo consideradas como nuevas plantas las que hubiesen sido construidas o adquiridas por la empresa durante el ciclo comercial previo a la distribución de la cuota y que cuenten con la habilitación para exportar carnes frescas a la UE.

El cupo de las nuevas plantas se deducía del porcentaje destinado a la Past-performance. Por Res. 465 de 2003, del 94% del cupo destinado a Past-performance, 3.600 toneladas (13%) se distribuían entre Nuevas Plantas.

Productores

Surgió el criterio de otorgar un porcentaje a los emprendimientos de grupos productores y/o asociaciones de criadores, que representa un 6% de la Cuota a partir de la Res. 447 de 1997, el mismo se repitió en 1999 con la Res. 198 y en 2004 por la Res. 914/01.

La inclusión de este parámetro permitió que los productores comenzaran a interactuar con la pequeña y mediana industria frigorífica, entendiéndose la Cuota Hilton como un negocio integral entre estos dos sectores de la economía, conformando una interacción positiva (CCPP, 2005).

Criterio de Distribución (2004-2008)

En la Resolución 914/01 cinco empresas eran beneficiarias de 55% de la Cuota, y además las diez primeras recibían 75% de la misma. Puede apreciarse que la nueva normativa (Res. 113/04) produce un fuerte cambio de orientación, aunque el mismo se produce de manera gradual atendiendo a la necesaria previsibilidad que necesitan las empresas para adecuarse a los cambios en las reglas de juego.

Explica que las plantas que al 31 de diciembre de cada año no hayan cumplido el 50% de los embarques asignados perderán los derechos al tonelaje remanente. Los criterios de distribución que contempla la presente normativa son los siguientes:

Mínimo igualitario (Art. 8)

Ninguna planta podrá ser adjudicataria de un cupo que exceda el 6% (1.680 toneladas) del total que la UE adjudica a la Argentina para cada período. Si por aplicación de los parámetros establecidos le correspondiere a alguna planta un cupo superior, el mismo se reducirá al tope máximo fijado. Ninguna empresa será adjudicataria de un cupo inferior a las 100 toneladas, por lo tanto si por aplicación de las pautas establecidas le correspondiere a alguna empresa un cupo inferior, el mismo será elevado a 100 toneladas, sin embargo una misma empresa sólo podrá resultar beneficiada con este régimen especial por dos años consecutivos.

Nuevas plantas (Art. 10)

Se consideraban plantas nuevas aquellas que hubiesen sido adquiridas durante el ciclo comercial previo a la distribución de la cuota y que contaban con la habilitación para exportar carnes frescas a la UE. Las plantas nuevas recibirían, exclusivamente para los dos ciclos comerciales consecutivos posteriores a la habilitación, una cuota de 200 toneladas para los llamados Ciclo I (desarrollan únicamente en proceso de faena) y 100 toneladas para los llamados Ciclo II (solo efectúan la preparación de la carne que ha sido faenada en otras plantas).

Past Performance (Art. 5 inc. a y Art. 6)

Se entiende por antecedentes de exportación a la totalidad de las exportaciones a todo destino, de todo producto de origen cárnico vacuno (Art. 6).

Es un porcentaje más bajo que el concedido en la Resolución 914/01, era considerado por empresa y no por planta. Tenía la particularidad de eliminar

progresivamente los productos termoprocesados y las menudencias en los cálculos de past performance.

➤ Se adjudicaba en función de los siguientes parámetros:

-El 75% se distribuía en función de la participación relativa de cada empresa en el valor FOB total de las exportaciones de cortes vacunos sin hueso enfriados y congelados a todo destino, excluidos los cortes enfriados que integran este cupo tarifario. Para cada ciclo comercial se tuvo en cuenta el valor total de las exportaciones de dichos cortes correspondiente a los tres ciclos de antecedentes de exportación precedentes.

El valor total de las exportaciones de los tres ciclos de antecedentes de exportación considerados eran determinados aplicando a las cifras FOB una ponderación del 50% para el último, 30% para el penúltimo y 20% para el ante penúltimo ciclo. Para los ciclos comerciales siguientes se seguiría similar metodología de ponderación.

-El restante 25% se distribuía en función del valor FOB total de las exportaciones a todo destino de cada una de las empresas, excluidos los cortes que integran este cupo tarifario. Para cada uno de los ciclos comerciales se tomaban en cuenta los mismos ciclos de antecedentes de exportación y ponderaciones descriptas anteriormente. Los valores FOB registrados por la SAGPyA surgían de la sumatoria de las exportaciones de carne vacuna de productos crudos, productos termoprocesados y menudencias.

Respecto a los productos termoprocesados y menudencias se especifica que para el período 2004/2005 se tuvo en cuenta el 75% de su tonelaje total, para el período 2005/2006 el 50%, para el período 2006/2007 el 25% y para el período 2007/2008 no se tuvo en cuenta esas exportaciones.

Productores (Art. 5 inc. b)

El 7% (1.960 tn) del total para el período 2004/2005, se adjudicaba a aquellos proyectos conjuntos entre plantas frigoríficas exportadoras y asociaciones de criadores y/o grupos de productores de razas bovinas. El porcentaje fijado se incrementaría al 8% (2.240 tn) para el período 2005/2006, al 9% (2.520 tn) para el período 2006/2007 y al 10% (2.800 tn) para el período 2007/2008.

Regionalidad (Art. 5 inc. c)

El 7% (1.960 tn) del total se distribuiría entre las provincias según el porcentaje de plantas habilitadas para exportar carnes frescas a la UE, y el stock total de cabezas de novillos, novillitos y vaquillonas existentes en las mismas.

Ese coeficiente se dividía por la cantidad de plantas frigoríficas exportadoras habilitadas en esa provincia y esa división arrojaba un cociente que se utilizaría para ser aplicado sobre el total del cupo destinado a dicho concepto, calculando así el porcentaje que corresponde a cada planta.

En ningún caso, podría haber un incremento superior a las 200 toneladas adicionales al cupo que le corresponda por aplicación del resto de los parámetros. Al imponer este tope máximo se evitaba las distorsiones en provincias con sólo una fábrica (CCPP, 2005).

Criterio de Distribución (2009-2015)

Por decreto 609/09 se estableció un nuevo mecanismo para la adjudicación de la Cuota entre los exportadores, que fue reglamentado por la Res. 7530/09 de la ex ONCCA, con vigencia de tres años (ciclos comerciales de 2009/2010, 2010/2011 y 2011/2012). Mediante el Decreto 1.174 de fecha 16 de julio de 2012, el Gobierno Nacional prorrogó la vigencia del régimen instituido por el Decreto 906 hasta el 30 de junio de 2015 y designó a la UCESCI como autoridad de aplicación (UCESCI, 2012).

Se tomo en cuenta lo que se denominó “concurso”. Que era todo el proceso de presentación de los interesados con todos los datos exigidos y su adjudicación.

Se distribuye el 90% del total entre empresas pertenecientes a la categoría Industria, dedicándose el otro 10% a los proyectos conjuntos entre asociaciones de raza o grupos de productores y frigoríficos.

En el caso del volumen para la industria, se distribuye un 30% según el abastecimiento del mercado interno; 30% según los aportes previsionales; 28% según el precio promedio de exportación; 10% según los antecedentes de exportación; y 2% según el grado de cumplimiento de la misma cuota.

Además, se toman en cuenta los incrementos del empleo y el hecho de usar matrícula propia para faenar y exportar.

Un elemento que aparece es el límite del 10% de la cuota para cualquier empresa o grupo de empresas.

También, se establece la obligación de presentar una garantía de 1.000 dólares por tonelada para reforzar la seguridad del cumplimiento de la cuota asignada.

Otro aspecto relevante, es que las empresas deben exportar el 50% del total al 1° de enero y el 70% al 1° de marzo, lo que es posible que no se cumpla con los volúmenes asignados y se redistribuyan entre los demás participantes.

Otro atributo especial que tiene esta distribución es que ordenados una vez los interesados en ser adjudicatarios, de acuerdo a las calificaciones que surgen de los méritos para cada uno de los criterios que se evalúan, el 30% de esta porción de la cuota se distribuye entre todos según tales méritos, el 25% entre los primeros veinte frigoríficos, el 20% entre los primeros quince, el 10% entre los mejores diez, otro 10% entre los mejores cinco y el 5% restante entre los dos mejores.

El tope del 10% es una muy mala señal para las inversiones y la necesaria consolidación que tendrá que atravesar el eslabón del procesamiento, cuya extrema atomización termina en una menor competitividad para toda la cadena.

El primer sistema de distribución que estableció un tope para toda la cuota fue la Res. 113/04, que indicó un 6% por planta. Hoy con varias empresas con dos o más plantas, el 10% por empresa luce muy restrictivo.

El fundamento del tope es evitar una excesiva concentración de la cuota; pero al mismo tiempo, la forma de distribuir por segmentos a un número cada vez más pequeño de empresas va en la dirección contraria.

La medición del nivel de concentración de la cuota, siguiendo al Índice Herfindahl-Hirshmann (IHH), no muestra cambios entre antes y después del tope del 10%, lo que parecería indicar que es una herramienta para el fin buscado y mantiene sus malas señales a la inversión en la industria de carnes.

En julio de 2012 la UCESCI dictó la Disposición N°35 estableciendo el Reglamento de Normas Básicas. Dicho reglamento favorece el desarrollo regional beneficiando a las zonas de menor concentración industrial, distribuyendo un porcentual de toneladas según la ubicación geográfica de las plantas habilitadas para exportar con destino Unión Europea (UCESCI, 2012).

Un hecho a destacar es que en los dos primeros ciclos comerciales que tuvieron este criterio de distribución se observó un marcado incumplimiento de la

cuota (casi 10.000 toneladas en 2009/2010 y 2.200 toneladas en 2010/2011), y las autoridades resolvieron no castigar a los grupos incumplidores a través de la garantía ofrecida, lo que resta efectividad a esta cláusula hacia futuro (Gorelik, M. y De las Carreras, A., 2012).

Cuadro N°13: *En el cuadro siguiente se observa el mayor incumplimiento de la Resolución 7530/09 (2009/2012) que la Resolución 113/04 (2004/2008) y las mayores pérdidas de divisas.*

	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08		2008/09	2009/10	2010/11	2011/12
Contingente (tn)	28.000	28.000	28.000	28.000	Contingente (tn)	28.000	28.000	28.000	29.375
Tn Exportadas	28.000	28.000	28.000	24.988	Tn Exportadas	26.002	17.054	25.602	18.050
% de cumplimiento	100	100	100	89	% de cumplimiento	93	61	91	61
US\$/tn	7.800	9.300	11.200	14.200	US\$/tn	9.500	13.000	15.000	14.800
US\$ FOB ingresados	218.400.000	260.400.000	313.600.000	354.829.600	US\$ FOB ingresados	247.019.000	221.702.000	384.030.000	267.140.000
Tn No Exportadas	0	0	0	3.012	Tn No Exportadas	1.998	10.946	2.398	11.325
US\$ perdidos	0	0	0	42.770.400	US\$ perdidos	18.981.000	142.298.000	35.970.000	167.610.000
US\$ perdidos desde 2004/2008	42.770.400				US\$ perdidos desde 2008/2012	364.859.000			

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de CCPP (2005), ABC-Consorcio de Exportadores de Carnes Argentinas (2013), CICCRA (2013), Observatorio Bovino (2013), Valor Carne (2013/2014).

Administración de la Hilton

La totalidad de la cuota debe cubrirse entre el 1° de julio de cada año hasta el 30 de junio del siguiente. Para que haya una administración eficiente la distribución debería hacerse a inicios de junio, ya que la navegación y los trámites aduaneros tardan entre veinte y veinticinco días, por lo tanto así poder ingresar a territorios europeos en julio. Con este sistema cada empresa sabría su correspondiente cuota anual lo que permitiría una buena organización del sistema.

Sin embargo en los últimos años las demoras en la distribución fueron remarcables. Para el ciclo 2008/2009 la decisión se conoció en octubre, para

2009/2010 (la primera distribución con el nuevo régimen) se concretó en abril del año siguiente, para el 2010/2011 en septiembre, para el 2011/2012 la medida se conoció en marzo del año siguiente y para el ciclo 2012/2013 se comercializó con cuatro meses de demora (Bameule, L. M., 2012). Con este marco es fácil imaginar los precios con el desabastecimiento del mercado europeo en el primer semestre y la abundancia en el segundo, sobre todo, teniendo en cuenta que la cuota argentina representa el 45% de la cuota total. En varios ciclos comerciales, en el mes de junio, fue necesario recurrir a fletes aéreos por no llegar con los tiempos estipulados por la resolución antes del 30 de junio, causando así un gran costo y un gran disgusto por parte de los exportadores ya que nadie asumió la responsabilidad de este problema.

Estos y otros desaciertos, como las constantes mudanzas en los regímenes aplicados, la intervención de jueces que llegaron a distribuir la mitad de la cuota, por entender que se afectaban los intereses de los acreedores en los casos de empresas concursadas y otros motivos, han erosionado el prestigio del país y de la Cuota. Las mencionadas quejas de los importadores, han puesto en evidencia la ineficiencia estatal en la materia (Gorelik, M. y De las Carreras, A., 2012).

El valor de la Cuota

Habitualmente existe el razonamiento de que el valor de la cuota es la resultante de multiplicar el precio FOB (*Free On Board = Franco a Bordo*) por tonelada, por el volumen de la cuota.

(Precio FOB x Tonelada) x Volumen de la Cuota

Existen notas de prensa que expresan que la *ganancia* de los exportadores Hilton es igual a la diferencia entre el precio de estos cortes y el precio promedio del total de la carne argentina exportada.

Precio Cortes Hilton – Precio promedio total de carne argentina exportada

Ambas afirmaciones son erróneas. La relación entre el precio de los cortes que integran la cuota y el precio promedio de todas las exportaciones de carnes,

constituye una comparación equivocada ya que toma en cuenta el precio del conjunto de los tres cortes más caros de la res, con el promedio de varios cortes más baratos.

Por otro lado, el monto total de las exportaciones de Cuota Hilton no muestra su valor. Existe un mercado de cortes caros enfriados en Europa, que la Argentina sirve en volumen sustancialmente superior al de la Hilton. Los exportadores argentinos han más que duplicado los envíos de cortes caros con ventas por fuera de la cuota.

Es decir que tales exportaciones se harían de cualquier manera, con la diferencia de que una parte del valor logrado quedaría en manos de la aduana europea, en lugar de mantenerse dentro del sector de ganados y carnes argentino. La verdadera diferencia entre una tonelada de *rump and loin* (bife angosto, lomo y el corazón de cuadril) exportada dentro de la cuota y otra exportada por fuera, promedia los 2.600/2.800 dólares, con extremos que han sido de entre 2.000/2.200 y 3.000/3.200 dólares.

El cálculo de esta diferencia se hace de la siguiente manera: lo exportado por fuera de cuota paga un arancel específico de 3,034 euros por kilo y su conversión a dólares depende del tipo de cambio entre ambas monedas. En sus valores extremos de la última década, de 0,83 y 1,65 dólares, representaron 2.500 y 5.000 dólares por tonelada. A este valor hay que deducirle la diferencia entre el arancel *ad valorem* del 12,8% que paga la carne que entra fuera de la cuota y el 20% que tributa la Cuota Hilton, o sea, 7,2% del valor CIF (Cost, Insurance and Freight = Costo, Seguro y Flete).

Entonces son estos 2.600/2.800 dólares por tonelada los que constituyen el verdadero valor diferencial de la Cuota Hilton, medido contra un producto perfectamente comparable.

Diferencial (ejemplo: US\$ 2.800) x 30.000 toneladas

De esta manera, se llega a la conclusión de que el real beneficio de la cuota son los US\$ 81 millones que resultan de multiplicar el diferencial por la cuota de 30.000 toneladas, que tendremos por cuatro años; y no los US\$ 510 millones, que sería el valor bruto de la exportación de ese volumen (US\$ 17.000 por tonelada, en agosto de 2011). Esos US\$ 81 millones representan menos del 1% del valor de la hacienda faenada anualmente en el país (Gorelik, M. y De las Carreras, A., 2012).

Concentración de los actores

Para lograr analizar la concentración de la cadena de la Cuota Hilton se realiza una breve introducción, expresada en estadísticas, sobre los actores de toda la cadena de la carne argentina.

En el país la concentración de la cadena de carne vacuna fue un tema de gran importancia a lo largo de la historia, donde existían los grandes establecimientos ganaderos y frigoríficos. Actualmente las estadísticas no demuestran lo mismo.

Cuadro N°14: *Distribución de las existencias de ganado vacuno y número de productores, según el tamaño del rodeo*

Cabezas	Establecimientos	Porcentaje (%)	Miles de cabezas	Porcentaje (%)
hasta 100	117.800	56,19	4.336	9,04
101-250	44.381	21,17	7.204	15,02
251-500	24.790	11,83	8.722	18,18
501-1.000	14.028	6,69	9.704	20,23
1.001-5.000	8.247	3,93	14.866	30,99
5.001-10.000	332	0,16	2.193	4,57
más 10.000	62	0,03	947	1,97
Total	209.640	100	47.972	100

Fuente: SENASA, 2011.

El 77,36% (162.181) de los establecimientos son pequeños ganaderos, el 18,52% (38.818) sería la clase media ganadera y el 4,12% (8.641) los denominados grandes productores.

En la actualidad la Federación Agraria Argentina (FAA) se queja de la desaparición de pequeños productores con motivo de la política rural de los últimos años, la cual resulta perjudicial para las personas y para la economía del país.

En cuanto a los consignatarios y comisionistas de ganado, existen 553 en los diferentes mercados del país demostrando una atomización. Tratándose de un sector muy competitivo a raíz de los nuevos sistemas de comunicación y remates.

El eslabón industrias, que es el más debatido, se midió a través del Índice de Concentración Herfindahl-Hirshmann (IHH). Este índice se lo utiliza para cualquier actividad, sea agrícola como industrial o de servicios. Cuando el IHH es mayor a 10.000 existe monopolio y entre 1.000 y 1.800 indica moderada concentración.

En el caso de la faena argentina de vacunos, analizada por planta de faena, el IHH fue de 79,7 para el año 2010 y en el mismo caso pero por empresa (o sea que puede operar más de una planta) el índice fue 109,3.

Para la exportación de carnes y menudencias para el período 2006/2010, el IHH fue de 531. Respecto a la Cuota Hilton para frigoríficos fue de 394 y para grupos de productores da 391. Se toma los datos en valor y no en cantidad del producto por tener mayor representatividad.

Según el IHH, se puede concluir que no existe concentración en ninguno de los eslabones de la carne vacuna en la Argentina y que la faena promedio de las empresas industriales argentinas demuestra una atomización, que tendría efectos negativos en materia de costos y de proyección de nuestras carnes en el mercado internacional (Gorelik, M. y De las Carreras, A., 2012).

El índice aplicado a la Cuota Hilton muestra que no hay razones para temer por el grado de competencia de los actores. Más aún, si el IHH se hubiera medido incluyendo a los grupos de productores los resultados habrían sido todavía más bajos (Gorelik, M., 2013).

Con respecto a lo expresado anteriormente, existen diferentes opiniones acerca de la concentración, y de acuerdo al IHH la concentración de la industria en la Cuota Hilton podría no ser tal. Sin embargo, analizando los números y el sector de las carnes se observa que existe menor participación de frigoríficos y productores en esta Cuota, produciéndose una concentración del negocio. Esto ocurrió a partir de la política intervencionista del Gobierno a través del cierre de las exportaciones, las retenciones, la implementación del ROE rojo (Registro de Operaciones de Exportación para Carnes), la denominada “barata”, las atrasadas asignaciones de la Hilton, el deficiente sistema de reparto actual, los elevados costos y el atraso cambiario. Generando una menor participación de actores en la cadena de la carne, quedándose los frigoríficos más importantes con la mayoría de los cupos.

Se puede observar que hasta el 2008 había más de 60 frigoríficos en competencia (Infocampo, 2012) y para la asignación de la Hilton 2012/2013 se presentaron solamente 29 frigoríficos y 27 grupos de productores, con 27.676 y 2.324 toneladas respectivamente. Los principales receptores de la Cuota fueron un grupo de 10 plantas frigoríficas que concentraron 18.277 toneladas, es decir el 65% del total destinado a los frigoríficos. Para el período 2013/2014 se produjo una notoria concentración de los pedidos, ya que entre los 11 primeros postulantes se acumulan más de 20.000 toneladas equivalentes, aproximadamente el 70% del cupo (Grobba,

A., 2013). Luego de la última distribución se hace más evidente la concentración y el mal funcionamiento del sistema de reparto.

Otro aspecto relevante de la distribución es el mayor peso que tienen los frigoríficos de origen brasileño que están radicados en el país, como Marfrig, Quickfood (Brasil Foods) y JBS, que se ubican en el primero, segundo y cuarto lugar de los mayores adjudicatarios. (Mira, C., 2012).

El Presidente de la Sociedad Rural Argentina, Luis Miguel Etchevehere, a fines del 2012 comentó que “con la concentración del número de frigoríficos hay riesgo de que se centralicen los compradores”. “Además añadió, que con la reducción del número de grupos de productores no se está fomentando el asociativismo”. Etchevehere, además, criticó la política ganadera del Gobierno y recordó que en los últimos años se cerraron 120 plantas frigoríficas, se perdieron 12.000 fuentes de trabajo en la actividad y un stock de 12 millones de cabezas.

Análisis de la actualidad

Observando la última asignación de la Cuota Hilton 2013/2014, por convocatoria de la Secretaria de Comercio Exterior, se presentaron 58 oferentes entre frigoríficos y grupos de productores para la solicitud del cupo. La Secretaria habría resuelto asignar el 10% de los cupos propuestos por cada oferente, de manera tal que los primeros envíos podrían concretarse ya desde julio (D'Apice, E., 2013).

El Gobierno repartió la Cuota con un mes y medio de retraso, sin embargo se puede decir que esta distribución estuvo hecha de manera casi puntual por primera vez desde el 2007.

A diferencia de hace pocos años, los participantes no están entusiasmados por la Cuota, y menos los productores que le corresponde el 10% del cupo total de la Argentina mientras que los frigoríficos se quedan con el 90% restante.

Luego del cuarto ciclo consecutivo, la Argentina mantuvo un fuerte incumplimiento de la Cuota Hilton. En la distribución del cupo del período 2013/2014 el volumen correspondiente a la industria fue de 27.000 toneladas y para los grupos de productores de 3.000 toneladas. En comparación con la cuota anterior, hubo dos empresas frigoríficas y dos grupos de productores menos.

Los 27 grupos de productores que se presentaron obtuvieron solamente 1.895 toneladas de las 3.000 que le correspondían. Esto no fue porque se las hayan negado, sino que no demandaron más toneladas por ser un negocio poco rentable, ya que conviene colocar la carne en el mercado interno.

Actualmente no es negocio hacer novillo de exportación. Es más económico y rentable producir animales livianos y venderlos a un matarife para el mercado interno. Es así como va disminuyendo los novillos de exportación y se produce menos kilogramos de carne por animal, también deteriorando la calidad y el nombre de las carnes argentinas.

El distinguido consultor ganadero Ignacio Iriarte (2013) sostiene que cuando se exporta el *rump and loin*, luego hay que ubicar el resto de la res. Para exportar y que los números sean buenos, los productores deberían vender su novillo a un precio más barato, y por lo tanto no vale la pena el negocio. “Es tan sencillo como que los números no dan y operativamente se pierde dinero”.

Los cortes del *rump and loin* son los de mayor valor, por lo tanto los que vale la pena vender, pero solo significan 18kg de carne de los 170 a 200 kilogramos que tiene un novillo apto para la Hilton y el resto de la res sino se ubica bien las cuentas no cierran. Hoy en día, con la competitividad argentina es muy difícil encontrar mercados en donde se pueda vender estos cortes de menor valor, conviniendo a los frigoríficos colocarlos en el mercado interno.

El Licenciado Víctor Tonelli (2013), consultor del sector de ganados y carnes, sostiene que a los grupos de productores no le dan los números ya que tienen las mismas reglas que los frigoríficos, como la *barata* (que es la obligación de dejar un porcentaje de carne a precio mínimo en el mercado interno para poder obtener permisos de exportación) pero los mismos no tienen escala como para poder comercializar de esta manera tornándose casi imposible.

El Licenciado Miguel Gorelik (2013), director de Valor Carne, por su parte coincide que el negocio de la exportación es tan poco atractivo que ni la Hilton resiste a esto. Además es probable que en un rubro con poca actividad, los frigoríficos hayan preferido ocupar las plantas para producir sus propias cuotas que para hacérselas a los productores.

La asignación de la Cuota Hilton a los productores es una innovación argentina. Fue inaugurada por el entonces Secretario de Agricultura, Felipe Solá, que le otorgo unas 50 toneladas a la Asociación Argentina de Criadores de Hereford;

luego se institucionalizó en el 6% de la Cuota. En 2004, se puso en marcha el aumento escalonado hasta el 10% actual.

Marcos Raúl “Pío” Firpo (2013), ex director técnico de la Asociación Argentina de Angus, comentaba que la Cuota a productores permitía que las asociaciones de razas y grupos de productores pudieran tener una marca propia y ser reconocidos en el exterior asociados con importadores. Sostiene que hoy con los precios externos, los costos internos y la contribución a la “barata”, sobreviven mejor los que se desdibujan en manos de un frigorífico que les compra la hacienda, la procesa y se encarga de la comercialización.

Los grupos de productores obtienen cada vez menos toneladas. En el año 2010 recibieron 2.794 toneladas, siendo un año donde se dispara el valor del novillo y se contraen las exportaciones con cierre de un centenar de plantas frigoríficas. En el 2011 recibieron 2.485 toneladas, siendo este el primer año que los productores no cumplían con la cuota que le correspondía exportar. En el 2012 recibieron 2.323 toneladas y para el 2013 fueron 1.895 toneladas.

La Cuota Hilton hasta el año 2007, según informe del CICCRA (Cámara de la Industria y Comercio de Carnes y Derivados de la República Argentina), demuestra que los embarques se realizaban con un cumplimiento casi total. A partir que el Secretario de Comercio Interior (actualmente ex secretario) comenzó a incidir en los cupos, comenzaron los atrasos en la distribución y el incumplimiento de la Cuota. A la ineficiencia administrativa hay que sumarle el atraso cambiario y las retenciones.

Cuadro N°15: Dólares perdidos por incumplimiento de la Cuota Hilton 2006/2014

	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/2014
Contingente (tn)	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000	29.375	30.000	30.000
Toneladas Exportadas	28.000	24.988	26.002	17.054	25.602	18.050	22.344	22.000
% de cumplimiento	100	89	93	61	91	61	74	73
US\$/tn	11.200	14.200	9.500	13.000	15.000	14.800	15.000	15.000
Millones US\$ FOB ingresados	313.600.000	354.829.600	247.019.000	221.702.000	384.030.000	267.140.000	335.460.000	335.460.000
Toneladas No Exportadas	0	3.012	1.998	10.946	2.398	11.325	7.656	8.000
US\$ perdidos por incumplimiento	0	42.770.400	18.981.000	142.298.000	35.970.000	167.610.000	114.840.000	120.000.000
US\$ perdidos desde 2006/2014				642.469.400				

Fuente: elaboración propia a partir de datos de ABC-Consorcio de Exportadores de Carnes Argentinas, CICCRA (2013), Observatorio Bovino, Valor Carne (2013/2014), Grobba, A., 2013.

El *rump and loin* solo representa solo el 11% de una res tipo de exportación y el precio que recibe un productor de novillo pesado, no estimula la producción de este tipo de ganado, por lo que no hay oferta suficiente para vender solo tres cortes de la Cuota.

El periodo 2009/2010 fue el de peor cumplimiento. Se embarcaron solamente 17.054 toneladas del cupo de exportación, alcanzándose el 61% del cumplimiento. El segundo peor registro fue el período 2011/2012 con 18.050 toneladas embarcadas en el que se alcanzó apenas el 60,2%. En el período 2012/2013 se embarcaron 22.344 toneladas (Grobba, A., 2013).

Víctor Tonelli (2013) expresó, en “Amanecer Ganadero”, que se dejaron de hacer novillos pesados, produciéndose sobreoferta de novillos livianos en el mercado interno y un déficit de novillos para exportación. Para marzo del 2005 había 5 millones de novillos y para marzo del 2013 solamente 3,25 millones. Comentó que se necesitan hoy en día 1,2 millones de novillos que reúnan la calidad para cumplir con la Hilton. Argentina todavía no perdió los mercados de exportación, ya que la demanda mundial todavía no se llega a cubrir; por lo tanto “no se pierden los mercados si la demanda no está satisfecha”.

EL ENGORDE EN CORRALES

Históricamente, la producción bovina en Argentina se hizo en base a pasturas, aunque a fines de la década del ochenta y principios de los noventa se comenzó a suministrar alimentos concentrados para aprovechar el período invernal de mayores precios de la hacienda. La transformación duró varios años por la adaptación que tuvo que hacer la cadena de la carne, los consumidores y los profesionales a este nuevo sistema.

Los productores comenzaron a implementar el encierre en corrales en sus propios establecimientos, a través de una alimentación mixta entre pasturas, silaje y concentrados. Luego se crearon los feedlots (engorde a corral), con una alimentación netamente en corrales con mayor porcentaje de concentrados, siendo hoy un sistema que ha llegado para quedarse en el sector. El avance territorial de la agricultura en las últimas décadas ha llevado a que la ganadería haya cedido tierras, por lo tanto se puso en marcha la relocalización de la misma.

Los establecimientos de engorde se han localizado preferentemente en el oeste de Buenos Aires, en el sur de Santa Fe y Córdoba. Más recientemente, se instalaron en regiones como NOA (Noroeste Argentino) y NEA (Noreste Argentino) lejanas a frigoríficos y puertos, teniendo en cuenta la conveniencia de aprovechar el grano en las zonas de producción evitando sus costos de transporte a largas distancias. En otro orden, los engordes fueron beneficiados con subsidios basados en la utilización de maíz y soja en la administración de concentrados, en un intento del gobierno nacional de mantener bajos precios de la carne. Finalmente, en marzo de 2010 fueron suprimidos, dejando pagos pendientes estimados en 500 millones de pesos cuyo cobro resulta aleatorio (Gorelik, M. y De las Carreras, A., 2012).

Un hecho importante que interfirió en el comercio de carnes fue la prohibición de utilizar hormonas de crecimiento en la producción bovina destinada a la UE. Estados Unidos fundada en su posición en evidencias científicas nunca aceptó la restricción europea, y tuvo un acceso mínimo al mercado europeo llevando el caso al sistema de Solución de Diferencias de la OMC (Organización Mundial de Comercio). Luego de veinticinco años de largas negociaciones, la UE dispuso una cuota de carnes libres de anabólicos y de aranceles de importación, con la condición que los animales debían ser alimentados con concentrados de composición reglamentada. Condiciones que han podido satisfacer EE. UU., Canadá, Australia, Nueva Zelanda y Uruguay; aún no la Argentina.

El avance del engorde en corrales es un hecho de gran importancia para la producción argentina de carnes, por el avance de territorio del proceso de

agriculturización y por la mayor eficiencia de convertir kilogramos de alimento en kilogramos de carne. Este nuevo sistema de engorde se estableció de buena manera en el país, como para poder acceder sin problemas a la cuota europea de carnes de animales alimentados en corrales.

La experiencia Norteamericana



A partir de 1940, en EE. UU. era muy difícil abastecer la creciente demanda de carnes a través de animales criados a pastos, por lo tanto se crearon los feedlots para aumentar la oferta de carnes en menor tiempo. En principio se situaron en el cinturón maicero del país, luego se desplazó a Texas ya que en el mismo llueve y nieva menos evitándose el chapoteo de los animales en los corrales, así como existen menos regulaciones ambientales y mayores facilidades para la disposición de los efluentes, siendo la única situación negativa el intenso calor del verano.

La diferencia principal entre Argentina y EE. UU., es que en este último llegan los animales después de la etapa de cría y recría donde los mismos son preparados y clasificados para llegar al feedlot con un peso de 350kg, saliendo a faena con 550 a 600kg. En la Argentina en cambio, llegan los animales sin haber realizado la etapa de recría, faenando con un peso muy inferior (450kg) y por lo tanto con menor producción de carne.

El tamaño medio de los novillos faenados en ese país desmorona el mito existente que se le asigna a la terneza de la carne a la baja edad de los animales. La afirmación del *Dr. Mohammad Koohmaraie* (iraní experto en terneza de carne, quién desarrolló toda su carrera profesional en los EE.UU.), sostiene que el 70% de la terneza de la carne responden a los procesos que se inician con el bienestar animal, correcto desangrado, estimulación eléctrica, adecuado oreo, maduración de la carne, y solo el 30%, a factores genéticos.

Hoy en día se hace hincapié en la importancia que tiene el feedlot a nivel ambiental por la menor emisión de metano por parte de los animales, debido a la diferencia entre el proceso digestivo entre los concentrados y los pastos. Así se generó una discusión entre los defensores del feedlot y los defensores del engorde a pasto, donde estos últimos argumentan el menor contenido de colesterol y de ácidos grasos polinsaturados.

El engorde en corrales constituye una simbiosis entre granos y carnes, nacida para crecer, para el incremento de la agregación de valor y para el crecimiento de las exportaciones. Constituye un hecho virtuoso del que se esperan abundantes frutos (Gorelik, M. y De las Carreras, A., 2012).

CUOTA 481

Nueva cuota europea de carne de alta calidad

A lo largo de la década de 1980, la UE introdujo medidas que prohibieron la importación de carne de animales tratados con hormonas de crecimiento, afectando fuertemente las exportaciones de Estados Unidos. El conflicto siguió hasta el 2009 con apelaciones al órgano de solución de controversias de la OMC, y por lo tanto se decidió poner fin a este conflicto a través de un acuerdo firmado entre la UE y EE.UU.

El acuerdo establece lo siguiente:

- Cuota de cortes de alta calidad, de animales terminados en feedlots.
- Define estrictamente la tipificación de reses, el período de encierre y el alimento suministrado, en cantidad y contenido energético.
- Define la forma de auditar el cumplimiento de las condiciones del acuerdo.
- La carne tiene que provenir de animales libres de hormonas artificiales.
- La cuota es de 20.000 toneladas peso producto por año durante los primeros tres años, período en el que el acuerdo tiene el carácter de provisional.
- La cuota pasa a 48.000 toneladas por año a partir del 4º año (2012/2013), adquiriendo el carácter de definitivo.
- La cuota es *erga omnes*, es decir, que puede ser utilizada por cualquier miembro de la OMC que cumpla con las condiciones establecidas.
- La administración queda en manos de Bruselas, que distribuye cada mes, la doceava parte de la cuota anual entre sus importadores interesados;
- No tiene arancel de ningún tipo, ni el específico de 3,034 euros por kg ni el *ad valorem*.

Desde julio de 2009, Canadá, Australia y Nueva Zelanda también lograron ser habilitados para participar de la cuota.

La Argentina y Brasil comenzaron las tramitaciones, pero todavía no lograron la ansiada habilitación (Gorelik, M. y De las Carreras, A., 2012).

Uruguay ya ha sido habilitado en el 2011, y según Ignacio Iriarte (2013), ya está embarcando mayores volúmenes a través de la cuota 481 (de cortes de animales terminados a grano, libre de aranceles) que a través de la Hilton, que cubre en su totalidad.

Mediante la 481 los exportadores despachan 75 a 100 kg de cortes por animal y reciben un valor tan alto que les permite pagar un 10% más por el novillo de feedlot que por el Hilton, lo que se traslada al criador beneficiando a toda la cadena. En tanto, la Argentina ha cumplido con todos los requerimientos para participar del cupo sin haber obtenido respuesta. “La mayoría de los operadores piensa que es muy difícil que se habilite a nuestro país si antes no se resuelven, con España, los problemas derivados de la expropiación de YPF” (Iriarte, I. 2013).

Rodrigo Troncoso (Gerente de la Cámara Argentina de Feedlot) en la entrevista personal, ratificó la gran importancia que tiene esta cuota y las grandes ventajas que son esas 48.000 toneladas que ingresan sin aranceles; y además el certificado se lo entregan al importador y no al país. Expresó: “la última información comercial que tengo es de Uruguay, que están vendiendo en promedio entre 9.000 y 10.000 dólares la tonelada, pero la diferencia con la Hilton es que se comercializan de 16 a 17 cortes de la res. No es solo corte de cuarto trasero sino que son todos los cortes enfriados sin huesos exportables”.

Para ingresar a la Cuota son dos certificaciones, una a nivel del establecimiento y otra a nivel de la planta frigorífica. Los protocolos de certificación dependen de lo que haga cada país, siempre y cuando se asegure lo que dice la definición en cuanto a los días de encierre, la cantidad de la dieta y el contenido energético. Cada país decide como la va a realizar y certificar la Cuota, y la UE es la que decide el ingreso o no a la misma.

La experiencia uruguaya



Uruguay fue el último país en ser incorporado a la Cuota 481 en el 2011, y a partir del 2012 ya comenzó a exportar.

Este proceso de engorde es conocido, en Uruguay, como el negocio “de novillos con papeles” que debe ser verificado por un médico veterinario acreditado especialmente para certificar los animales destinados a esta cuota. A diferencia de la

Cuota Hilton, donde se exporta solamente algunos cortes del cuarto trasero, la 481 comprende todos los cortes sin hueso que se puedan obtener de un novillo pesado.

La evaluación de la canal está a cargo del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), a través del Departamento de Tecnología de la División de Industria Animal, y lo hace por medio de un sistema de clasificación que fue creado especialmente para la Cuota 481 por el Instituto Nacional de Carnes (INAC).

La evaluación debe estar basada en las características de madurez (edad) de la canal y de palatabilidad probable de los cortes; básicamente el color, la textura y la firmeza del músculo y la grasa intramuscular. La autoridad europea pide que la madurez de la canal se haga de acuerdo a la osificación de los huesos y de los cartílagos, lo que permite determinar la edad de los animales.

La grasa intramuscular debe ser analizada, pero no se establece un mínimo de cantidad de la misma. Según lo que establece este reglamento, la cantidad de grasa intramuscular no es una limitante para su cumplimiento.

La primera auditoría de calidad de la carne en Uruguay se realizó en el año 2003, con la colaboración de un experto de Estados Unidos, aplicando el sistema de evaluación estadounidense.

Los corrales deben estar específicamente habilitados para engordar animales que integren la cuota 481. Y cada animal debe ser identificado y trazado, desde el día uno del ingreso al corral hasta el día cien de salida del mismo (Robaina, R., M., 2013).

El engorde a corral de la Asociación Uruguaya de Productores de Carne Intensiva Natural (AUPCIN) está limitado casi exclusivamente a los negocios de esta cuota para la Unión Europea, a raíz de la suba de la hacienda y de los costos de alimentación. El director de AUPCIN, Álvaro Ferrés, destacó que “La cuota 481 es una excelente oportunidad para Uruguay. Europa está comprando en cantidades crecientes, llegando a 6.600 toneladas en el último ejercicio, porque se están haciendo las cosas bien” (Ferrés, A., 2013).

Cuota 481 (ex 620)

Esta cuota tomo esta denominación a partir del Reglamento (CE) N°481/2012, que deroga el 620 modificando el modo de gestión del contingente, eliminando el “régimen de licencias” por el “orden de llegada”, manteniendo los demás aspectos en cuanto al sistema de producción, especificaciones de producto, controles y certificados.

Los requisitos establecidos por dicha resolución son:

- Los cortes de vacuno procederán de canales de novillas y novillos de menos de 30 meses de edad que en los 100 días previos al sacrificio, únicamente han sido alimentados con raciones constituidas por no menos del 62 % de concentrados y/o coproductos de cereales piensos y que tengan o superen un contenido de energía metabolizable superior a 12,26 megajulios por kilogramo de materia seca.
- Los animales recibirán 1,4% de materia seca expresado en porcentaje de peso vivo.

Normativa ROU (República Oriental del Uruguay) para aplicar a la Cuota 481

El Decreto 178/010 establece la habilitación sanitaria e inscripción de los corrales: “establecimientos que mantienen animales confinados en espacios reducidos, y utilizan una alimentación exclusivamente a base de productos formulados, para su terminación con destino a faena”.

Cuadro N°16: *datos que se toman en el feedlot*

CONTROLES EN EL CORRAL						
Planilla de control de ingreso						
Fecha	N° de identificación oficial	Categoría	N° de lote	N° de corral	Peso ingreso	Peso egreso
Planilla de composición del alimento						
N° de corral	N° de lote	N° de dieta				
Planilla de control de alimentación						
N° de corral	N° de lote	N° de dieta	Total suministrado	N° de animales/lote	Kg/animal	
Planilla de control de peso						
N° de lote	Peso	Promedio ganancia diaria de peso				

Fuente: Elaboración propia con datos del INAC.

Método de clasificación

La clasificación de la canal se realizó por un método homologado por las autoridades nacionales. Se evaluaría mediante una combinación de los parámetros de madurez de la canal y de la palatabilidad de los cortes.

El método debe incluir la evaluación de las características de madurez, color y textura del músculo *Longissimus dorsi*, de los huesos y de la osificación del cartílago; también debe incluir la evaluación de las características de palatabilidad probables basada en las características específicas de la grasa intramuscular y la firmeza del músculo *Longissimus dorsi* (Cuadro N°17).

Cuadro N°17: Evaluación de canales según madurez y palatabilidad probable

PARAMETROS	ZONA A EVALUAR	SIGNOS
GRADO DE MADUREZ	Sacra Lumbar Torácica Costillas	Osificación
		Separación distinguibles entre vertebras
		Cápsulas cartilaginosas en las apófisis espinosas
		Cuerpos vertebrales rojos y porosos. Apófisis espinosas sin signos de osificación
	Superficie de corte del músculo <i>Longissimus dorsi</i>	Redondeadas, con leve tendencia a ser planas
		Color del músculo
PALATABILIDAD PROBABLE	Superficie de corte del músculo <i>Longissimus dorsi</i>	Rojo Cereza Brillante
		Textura de Músculo
		Muy fina
	Superficie de corte del músculo <i>Longissimus dorsi</i>	Grasa Intramuscular
		blanca, fina y distribuida entre las fibras
		Firmeza del músculo
		Firmeza moderada o superior

Fuente: Elaboración propia con datos del INAC.

Certificación de la cuota 481 uruguaya (por exigencia de la UE)

La Certificación Específica la otorga el MGAP. El responsable es el Departamento de Tecnología, y se tiene que controlar el ingreso de los animales, la aplicación del sistema de Evaluación de Canales y la emisión de certificado con los datos de la mercadería.

El INAC realiza los controles y relevamiento de la información, así una planta que quiere faenar con destino a esta Cuota, avisa 48 horas de anticipación de la operación (Robaina, R. M., 2013).

Nueva reglamentación para la 481 uruguaya

El Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca del Uruguay cambió la normativa que establece la dinámica productiva del ganado con destino a la cuota 481 para la Unión Europea.

Hasta el momento, los animales debían ingresar a los corrales hasta los 23 meses y faenarse con 27 meses. Como la trazabilidad uruguaya es estacional, al estipularse el tope de los 27 meses para el envío al frigorífico, se aseguraba que no superaran los 30 meses de edad, que es lo que exige la UE. En cambio, a partir de ahora, habrá un formulario que permitirá constatar el mes de nacimiento, por lo que podrán ingresar a los corrales con 26 meses.

“Esto nos da una gran ventaja, ya que con 23 meses era muy complicado llegar con los kilos requeridos. En cambio, contando con tres meses más, se pueden lograr de otra manera”, aseguran los responsables del feedlot II Tramonto, que engorda animales destinados a esa cuota (Tardáguila, R., 2014).

Cuadro N°18: Sistema de engorde en feedlot. Cuota 481



Fuente: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)

Argentina y la Cuota 481

Luego de varios años de trámites burocráticos, discusiones por temas políticos, técnicos y de conflictos entre UE y la Argentina, el país está más cerca de la cuota europea. Rodrigo Troncoso (2014), Gerente General de la Cámara Argentina de Feedlot (CAF), comentó en Canal Agrositio que “queda un trámite formal de publicar una resolución en el Boletín Oficial, donde se reglamenta todo lo que se negoció con la UE que en teoría ya está acordado. Una vez que este publicado en el boletín, Cancillería manda todo a Bruselas y de ahí quedarán unos pequeños pasos más. Lo importante es tener todo hecho desde lado argentino y solo esperar a la UE para estar habilitado. La CAF quiere estar habilitada para exportar sin importar que el Gobierno aplique trabas o no a las exportaciones”.

Argentina ya cumplió con el último cambio burocrático, publicando el 10 de abril una resolución que modifica a la del 2011, para referirse al nuevo reglamento europeo 481 del 2012, que es con el nombre que se lo conoce actualmente.

Ahora, los ministerios de Economía y de Agricultura trabajan sobre una norma conjunta que definirá la emisión de los certificados de autenticidad que respaldarán los cortes. Una vez que se publique esta resolución, ambas se enviarán a Bruselas para proseguir con la tramitación interna en esa capital.

Hay señales de que la Comisión Europea ha decidido incorporar a la Argentina a la cuota 481, algo que si bien se venía gestionando desde principios de 2010, se encontraba muy frenado por las dificultades en las relaciones entre ambas partes.

A pesar de los beneficios, al acceder al cupo los productores, feedlots y frigoríficos argentinos tendrán que enfrentar el desafío de encerrar animales con la incertidumbre de la aprobación de los ROEs cien días más tarde (Gorelik, M., 2014).

CONCLUSIONES

Generales

Luego de haber realizado un análisis exhaustivo acerca de la comercialización de carnes vacunas argentinas de alto valor y el mercado de las carnes argentinas en general, se llega a la conclusión de que uno de las principales problemáticas serían las erráticas políticas agropecuarias argentinas, las cuales estarían llevando al retroceso del país:

- A partir de marzo del 2006 el Gobierno Argentino decidió cerrar las exportaciones de carne con el objetivo de reducir los precios en el mercado interno. Esta medida trajo como resultado el retiro de muchos productores ganaderos de la actividad a causa de la baja de los precios y la baja rentabilidad del negocio.
- Luego del cierre de las exportaciones, el país perdió US\$ 487 millones en el 2007 (CRA, 2009).
- Entre 2006 y 2012 se perdieron US\$6 mil millones, es decir, casi mil millones por año.
- Antes del 2005, el país exportaba 770.000 toneladas de carne, ubicándose entre los mayores exportadores del mundo. En el 2013, apenas exportó 180.000 toneladas.
- Se perdió la confianza de la Argentina como proveedor.
- Se afectó la posición negociadora del país en lugares claves: Mercosur-UE, Rueda de Doha de la OMC, reingreso de las carnes en mercados de América del Norte y de Asia.
- Se perdió un tonelaje relevante de *Cuota Hilton*.
- Se destruyó un 15% de las existencias ganaderas o 10 millones de cabezas.
- El país de Uruguay superó a la Argentina en consumo per cápita y en exportaciones (Bameule, L., M., 2012).
- Se produjo una desarticulación de la cadena agroindustrial, sin acuerdos entre los actores de la cadena y el Gobierno.
- Se generó una situación de incertidumbre, de reducción de los precios recibidos por los productores y de falta de incentivo a la inversión.
- A diferencia de Argentina, Brasil y Uruguay han tenido una política consistente y exitosa en lo referido a aumento de la producción y exportaciones de carnes vacunas (Canosa, F. R., 2013).
- Se produjo una menor producción de carne y pérdida de divisas por menor ingreso de dinero proveniente de las exportaciones.
- Se alentó el engorde a corral, lo que trajo como consecuencia una producción de novillos livianos de 300kg en reemplazo de animales pesados de 500kg.

- Se cree que el Gobierno actual no visualiza la importancia de que las exportaciones de carne y el consumo interno son compatibles, ya que la exportación incentiva a hacer un novillo pesado, quedando más carnes al mercado interno y más barata para los consumidores argentinos.
- Actualmente no se producen novillos pesados para exportación, y paralelamente a esto, está creciendo el mercado mundial de carnes donde se están sumando más demandantes asiáticos.
- Por parte de los productores no se realizan animales pesados, ya que económicamente conviene comercializar en el mercado interno, demandante de animales livianos.

Cuota Hilton

Realizando el análisis de esta Cuota de gran valor para la Argentina, se logra concluir que el principal problema que enfrenta la misma sería la incertidumbre que se genera en cuanto al criterio de distribución al momento de aplicarlo y su ineficiente administración. Desde el inicio se produjeron varios cambios en cuanto al sistema de asignación, lo que genera gran inestabilidad y dificulta el planeamiento estratégico por parte de las empresas.

Siguiendo con el mismo análisis, se observó que:

- El sistema que funcionó de manera más eficiente fue el de la Resolución 113/04, que regía desde 2004 al 2008. La distribución de la misma atomizaba el reparto si se la compara con su antecesora la 914/01.
- En la Res. 113/04 había mayor participación de actores, con 65 plantas frigoríficas y 40 grupos de productores para el 2007/2008, que en la Res. 7530/09 (para la asignación 2012/2013) donde se presentaron 29 frigoríficos y 27 grupos de productores.
- En el período 2013/2014 se produjo una notoria concentración de los pedidos, ya que entre los 11 primeros postulantes se acumulan más de 20.000 toneladas equivalentes, aproximadamente, el 70% del cupo (Grobba, A., 2013).
- Se logró un mayor cumplimiento de los cupos en la Res. 113/04 que en la Res. 7530/09. Por lo tanto mayor pérdida de divisas en esta última.
- Se observa una menor cantidad de actores presentándose para la asignación de los cupos, producto del sistema de asignación y de la baja rentabilidad del negocio.

- Las trabas a las exportaciones, las retenciones, la implementación del ROE rojo, la denominada “barata”, las atrasadas asignaciones de la Hilton, los elevados costos, el atraso cambiario, las mayores exigencias y trámites burocráticos que tienen que afrontar los actores habilitados para la Cuota, finalizó con el cierre de frigoríficos y que productores ganaderos dejaran de participar del negocio.
- La errática administración de la Hilton podría haber ocasionado una concentración de los participantes.
- El ex Secretario de Comercio Interior que estuvo a cargo de la distribución, fue acusado de privilegiar a ciertos grupos. Siendo los mayores adjudicatarios los frigoríficos de origen brasileño que están radicados en el país, como Marfrig, Quickfood y JBS.

Cuota 481

Analizando la nueva Cuota 481, se concluye que podría ser un negocio muy importante y atractivo para la Argentina, ya que:

- El techo teórico del precio es 20% superior al de la Cuota Hilton, ya que no incide el arancel *ad valorem* de ese mismo porcentaje, facilitando el negocio al importador europeo.
- Se pueden colocar en la UE tantos cortes diferentes de un mismo animal, siendo los mismos alrededor de 16 o 17, que se beneficiaría no solo por la cantidad de cortes sino que también por una mayor eficiencia en la integración y el aprovechamiento de la res.
- El Certificado se lo entregan al importador y no al país.
- Permitirá canalizar la carne de animales cuya inclusión no cabe dentro de la Cuota Hilton, constituyendo una porción creciente de la producción de carne argentina.
- Con la experiencia argentina en el engorde a corral, será muy fácil y rápida la adaptación a los requisitos de esta Cuota.
- Va a ser otro mercado donde los frigoríficos y productores puedan colocar varios cortes a precios altos.

PROPUESTAS: COMO REVERTIR LA SITUACION

Las medidas propuestas para mejorar el negocio de la carne serían:

- Eliminar el sistema de ROE (Registro de Operaciones de Exportación), que limita las exportaciones y que hacen que Argentina pierda posicionamiento como proveedor confiable de carne en cantidad y calidad.
 - Eliminar los “*derechos de exportación y la barata*” de manera confiable y creíble. Con una medida de este tipo aplicada solamente a los 4 cortes más caros (lomo, bife ancho, bife angosto y cuadril) se podrían generar U\$S 500 millones adicionales por exportaciones en el primer año, cifra importante en un momento de crisis de divisas como el que atraviesa el país (Gorelik, M., 2013).
 - Habría que pasar paulatinamente de una comercialización de medias reses a una comercialización de cortes.
 - Habría que trabajar en un plan de estímulo a la inversión ganadera a través de incentivos fiscales, crediticios y económicos con el objetivo de recuperar el rodeo, la productividad y promover la producción de animales pesados para aumentar la oferta en todos los mercados, complementado con la apertura de las exportaciones (Grigera Naóm, J. J., Pascuzzi, N., 2013).
 - Deberían darse señales de precio para la cadena.
 - Tener el desafío de exportar el 70% de la producción y que los argentinos sigan comiendo la misma cantidad de carne (60 kg/habitante/año) a un precio más bajo, a través del mayor precio que paga el mercado internacional por los cortes de mayor valor.
 - Hace falta un horizonte de previsibilidad de 10 años hacia adelante para que la ganadería bovina pueda tomar un horizonte de crecimiento sostenido.
 - Promover la promulgación de una ley integral que le de previsibilidad al negocio de la carne en la argentina que incluya la política comercial, impositiva, crediticia, de fomento, productiva, generando un marco de negocios amigable para la actividad, en consonancia con las posibilidades del país y la de los integrantes de la cadena de la carne (Canosa, F. R., 2013).
- ✚ En cuanto a la *Cuota Hilton* sería muy importante volver a cumplir los cupos, ya que dentro de los volúmenes de exportación de carne es la más importante por los altos precios que se logran por tonelada, y por la mayor cantidad asignada al país por la UE en comparación a los demás países.

Por lo tanto, sería indispensable:

- Buscar un equilibrio en las adjudicaciones de los cupos para evitar que se centralice y que no caiga en parcialidades.
- Que el Productor que hace novillos de exportación pueda participar en el precio final de venta de las exportaciones.
- Que el reparto se lo realice en tiempo y forma, para poder llegar a cumplir con la totalidad de las toneladas a adjudicadas por la UE.
- Se debería establecer un eficiente sistema de asignación en el cual se contemple la inversión, a los productores, a las provincias productoras y a una mayor participación de actores. Donde se podría tomar como ejemplo el sistema implementado en la Res. 113/2004 ya que es la que ha tenido mejor funcionamiento.

✚ En cuanto a la *Cuota 481*, una vez habilitado al país:

- Se debería seguir el ejemplo de Uruguay, ya que es un país que lo realiza de manera seria y actualmente llegó a exportar más toneladas que Cuota Hilton.
- No se debería intervenir con las erráticas políticas que se ha venido desarrollando en el mercado de carnes argentinas.
- Utilizar la mejor integración de la res y comercializar todos los cortes posibles dentro de la cuota.

Concluyendo el Trabajo Final de Graduación me gustaría sobresaltar una frase muy interesante expresada por el Licenciado Víctor Tonelli:

“Argentina todavía no perdió los mercados de exportación, ya que la demanda mundial todavía no se llega a cubrir; por lo tanto, no se pierden los mercados si la demanda no está satisfecha”.

Desde mi modesta opinión creería que la frase expuesta anteriormente, representa la visión o perspectiva que podría adoptar el Gobierno Argentino en relación al mercado mundial de carnes y no desaprovechar así, la oportunidad que a nivel mundial se presenta.

BIBLIOGRAFIA

Libros

Azcuy Ameghino, E., 2007. La Carne Vacuna Argentina. Historia, Actualidad y Problemas de una Agroindustria Tradicional. Editorial Imago Mundi. Ciudad Autónoma de Buenos Aires-Enero del 2007, pág. 11.

Centro de Consignatarios de Productores del País (CCPP), 2005. Cuota Hilton. Su origen y evolución dentro de las exportaciones cárnicas Argentinas. Lara Producciones Editoriales. Ciudad Autónoma de Buenos Aires-Marzo del 2005, págs. 7-39.

De las Carreras, A, 1986. El comercio de ganados y carnes en Argentina. En Cuota Hilton. Su origen y evolución dentro de las exportaciones cárnicas Argentinas. (CCPP) Lara Producciones Editoriales. Ciudad Autónoma de Buenos Aires-Marzo del 2005, pág. 7.

De las Carreras, A. y Gorelik, M., 2012. El País de la Carne (?) - Ideas para recuperar la ganadería argentina-Buenos Aires, Editorial Dunken, 2012, págs. 27-39, 57-62, 73, 76-78, 153-157, 165-169, 213-226.

Artículos de publicación

Bameule, Luis M., 2012. Situación de la Cadena de Ganados y Carne Bovina en la Argentina. Apuntes para su diagnóstico, reflexiones y propuestas. Buenos Aires, octubre de 2012, pág. 14, pág. 16.

Bonansea, J. y Lema D., 2006. La asignación de la “Cuota Hilton” en Argentina: Un análisis económico. Asociación Argentina de Economía Agraria, septiembre 2006, pág. 2.

Canosa, F. R., Feldkamp, C., Morris, M., Moscoso, M. R, Urruti, J., 2013. Potencial de la producción ganadera argentina ante los diferentes escenarios. Producir Conservando, agosto 2013, pág. 53-55, 57-58, 65-67.

Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), 2009. Análisis de la situación ganadera. En Tiempo Agroempresario-Año VI-Número 62-Ferbrero del 2009, pág. 2, pág. 7, pág. 63 y pág. 76.

D’Apice, E., 2013. Corrales vacíos y pasarelas desiertas. Mercado de vacunos. Suplemento Campo. Diario La Nación, junio 2013, pág. 4.

Ferres, A., 2013. Feedlots uruguayos encierran solo para la cuota europea. Valor Carne. Boletín N°8, Octubre 2013, pág. 1.

Gorelik, M., 2013. Cuota Hilton: una distribución sin sorpresas. Valor Carne. Boletín N°2. Agosto 2013, pág. 1.

Gorelik, M., 2013. La ganadería mira hacia adelante. Valor Carne. Boletín N°10. Octubre 2013, pág. 1.

Gorelik, M., 2014. La Argentina, más cerca de la cuota europea de feedlot. Valor Carne. Boletín N°27. Abril 2014, pág. 1.

Grigera Naon, J. J., Pascuzzi, N., 2013. ¿Qué medidas necesita la cadena de Ganados y Carne? Comité de Carne (SRA). 2013, pág. 2.

Grobba, A., 2013. En la exportación de carne, ni la Hilton se salva. Suplemento Campo. Diario La Nación, junio 2013, pág. 7.

Iriarte, I., 2013. La oportunidad de la cuota a grano. Valor Carne, Boletín N°3. Agosto 2013, pág. 1.

Observatorio Ganadero, 2012. Exportaciones de carne bovina 2012. Observatorio de la Cadena de la Carne Bovina de Argentina, informe N°2. Buenos Aires, Argentina, pág. 20.

Rearte, D., 2010. Situación actual y perspectivas de la producción de carne vacuna. INTA Balcarce. Revista Agromercado. Año 29, N° 302, 2010, págs. 4-9.

Robaina, R., M., 2013. Cuota “481” de la UE. “Aspectos técnicos y normativas”. Instituto Nacional de Carnes (INAC), julio 2013, págs. 9-18.

Tardáguila, R., 2014. Nueva reglamentación para la Cuota 481. Tardáguila Agromercados en Valor Carne, Boletín N° 29. Mayo 2014, pág. 1.

Artículos consultados

Albornoz, I., Dana, G., Robert, S., Santangelo, F., 2009. Estructura del feedlot en Argentina-Nivel de asociación entre la producción bovina a corral y los titulares de faena. Buenos Aires, septiembre 2009, 34 págs.

Bavera, G.A., 2005. Tipificación. Cursos de Producción Bovina de Carne, FAV UNRC. Año 2005, pág. 2.

Bisang, R.; Robert, S.; Santangelo, F.; Aalbornoz, I. 2008. Estructura de la oferta de carnes bovinas en la Argentina. Instituto de Promoción de la Carne Vacuna y Oficina de la CEPAL en Buenos Aires. Cuadernillo Técnico N°6- Noviembre 2008, 70 págs.

Cámara de la Industria y Comercio de Carnes y Derivados de la República Argentina (CICCRA), 2012. Informe Económico Mensual. Documento N° 141- Octubre 2012, 22 págs.

Cámara de la Industria y Comercio de Carnes y Derivados de la República Argentina (CICCRA), 2013. Informe Económico Mensual. Documento N° 146- Marzo 2013, 16 págs.

Fried, A. E., 2009. Exportaciones de Carnes Vacunas de Valor Agregado: estrategias de diferenciación para su comercialización y negociaciones internacionales. Programa de Inserción Agrícola-Sociedad Rural Argentina. Buenos Aires-Abril del 2009, 114 págs.

Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA), 2012. La Industria Frigorífica Argentina. Pasado, Presente y Futuro. Cuadernillo N° 13, Diciembre 2012, 66 págs.

Lara, P. A., 2009. Negociaciones Mercosur-Unión Europea. Directrices para la Negociación Birregional en Sectores Seleccionados (Informe Final). Convenio de Cooperación Técnica No Reembolsable. “Apoyo a los Procesos de Apertura e Integración al Comercio Internacional”. Buenos Aires-Junio del 2009, 193 págs.

Otros consultados

Barroso, J. M., 2012. Reglamento de Ejecución (UE) N° 481/2012 de la Comisión Europea. Diario Oficial de la Unión Europea. Bruselas, junio 2012, 6 págs.

Berisso, C., 2012. ¿Cuáles fueron las principales transformaciones sufridas por el negocio de los frigoríficos de exportación durante los últimos 10 años, y cuáles fueron las causas que explican tales transformaciones? (Tesis de Grado). Universidad de San Andrés (2012), 60 págs.

Frers, T., 2011. ¿Por qué el Gobierno Argentino desalienta las exportaciones de carne? Una visión de corto y largo plazo (Trabajo final, Economía General y Empresaria). Universidad Católica Argentina (2011), 11 págs.

Mira, C., 2012. Carnes: se concentra el negocio de la cuota Hilton. Diario La Nación-Economía. Octubre 2012.

Passaniti, M. V., 2011. Estudio del sector de ganado y carne vacunos argentino y políticas públicas (2000-2010). (Tesis de Grado). Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Católica Argentina (2011), 47 págs.

Tonelli, V., 2013. Entrevista a Víctor Tonelli en Amanecer Ganadero. Canal Rural. Noviembre del 2013.

Troncoso, R., 2014. Entrevista a Rodrigo Troncoso en Canal Agrositio. Abril del 2014.

Páginas web

http://www.elrural.com/canal_rural/programas/amanecer-ganadero

Amanecer Rural. Canal Rural. Entrevista a Victor Tonelli. Noviembre 2013.

<http://www.iica.int/Esp/regiones/sur/uruguay/Documentos%20de%20la%20Oficina/JornadaVeterinarios/Sistema%20de%20produccion%20para%20bovinos.pdf>

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. Noviembre 2012.

http://www.insercionagricola.org.ar/documentos_tecnicos_finalizados.php

http://www.ucesci.gob.ar/chilton_quees.htm Que es la Cuota Hilton? Unidad de Coordinación y Evaluación de Subsidios al Consumo Interno. Julio 2012.

Páginas web consultadas

www.abc-consorcio.com.ar : Consorcio de Exportadores de Carnes Argentinas.

www.aupcin.com : Asociación Uruguaya de Productores de Carne Intensiva Natural.

www.feedlot.com.ar : Cámara Argentina de Feedlot.

www.inac.gub.uy : Instituto Nacional de Carnes.

www.infocampo.com.ar

www.minagri.gob.ar : Ministerio de Agricultura.

www.oncca.gob.ar : Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario.

www.senasa.gov.ar : Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria.

www.siiia.gov.ar : Sistema Integrado de Información Agropecuaria

www.ucesci.gob.ar : Unidad de Coordinación y Evaluación de Subsidios al Consumo Interno.

www.valorcarne.com.ar

www.wto.org : World Trade Organization: Organización Mundial de Comercio

Entrevistas concretadas

Firpo, Marcos Raúl. Ex Presidente de la Asociación Argentina de Angus; Ex Director del Programa Carnes Angus Certificada (1994/2012); Ex Administrador de la Cabaña “La Danesa”. Dos entrevistas realizadas, una personal y otra telefónica para profundizar temas, junio 2013 y abril 2014.

Pascuzzi, Nieves. Responsable Técnica del Comité de Carnes, Relaciones Políticas y de Ovinos; Analista Económica y Agropecuaria/Asesora en temas legislativos en la SRA; Asesora del Diputado Nacional Ricardo Buryaile en Cámara de Diputados de la Nación Argentina. Dos entrevistas realizadas, una personal y una vía e-mail, junio 2013 y mayo 2014.

Troncoso, Rodrigo. Gerente General de la Cámara Argentina de Feedlot (CAF). Una entrevista personal, agosto 2013.

ANEXOS

Entrevista a Nieves Pascuzzi

¿Cómo se podría hacer para que el productor participe en el precio final en las ventas de la Cuota Hilton?

Es difícil hacer participar al productor en el precio final de venta ya que hay diferentes negocios en la carne como son los subproductos como el cuero, la grasa y a parte está la carne, siendo cosas diferentes. Lo que el productor hace en realidad es vender solamente el animal entero, y todo lo que pasa en adelante después de la venta, es difícil que el productor pueda participar.

¿Cuál fue la mejor resolución para el sistema de asignación de la Cuota Hilton?

La resolución 113/2004 tiene muchas críticas, pero es mejor que lo que vino después. Es una asignación que tenía en cuenta la Past Performance, el cumplimiento de la cuota, la participación de los productores, la participación de los frigoríficos y la inversión. La Past Performance es como decir cuál fue la mejor exportación que realizaste, y eso daba para que te dieran más cuota; y si cumpliste la cuota e hiciste inversiones, tenías un incentivo más. Lo que se hizo en esta resolución, es levantar del 7% al 10% la participación de los productores, del 2007 al 2008, y desde ese momento quedó fijo ese porcentaje.

La 113 le daba a los frigoríficos nuevos unas pocas toneladas para exportar, y si los mismos cumplían, se les asignaba más toneladas como premio al cumplimiento.

El problema de la resolución actual (Res. 7530/09), es que le da mucha importancia al criterio de Regionalidad, y el problema que tiene es que es bueno para las regiones NOA y NEA; pero en estas zonas no están los frigoríficos de exportación para procesar esa hacienda, y se termina haciendo en Santa Fe, Córdoba, etc. Está bueno el pensamiento pero es inviable a la hora de ejecutarlo, y lo que hace es producir más concentración de la industria. También esta resolución tiene un criterio de Puntuación, donde los productores tienen una primera etapa de clasificación y luego viene la puntuación. Entonces si llegan a determinados puntos se le asignan las toneladas correspondientes; y en el caso de la industria, hay criterios de puntuación que también se asignan de acuerdo a ciertos criterios que tienen porcentajes. Por ejemplo, un frigorífico exportador que quiere cumplir 200 toneladas, antes de otorgarles las mismas, se fijan en las tablas de porcentajes donde les puede corresponder en vez de 200 toneladas solamente 140 toneladas, siendo todo esto un pliego de condiciones bastante largo.

¿Argentina cumple con la totalidad de la Cuota Hilton?

No, no la cumple, y es el cuarto año consecutivo que no se llega al cupo. Son 8.000 tn que no se van a exportar para el 2013, o sea que se perderán U\$S112 millones aproximadamente. Períodos anteriores, no se cumplieron con 10.000 tn en 2011/2012 y 2.000 tn en 2010/2011. Para el período 2013/2014 Argentina tiene que cumplir con 30.000tn; antes tenía 28.000tn, pero con la incorporación de Rumania y Ucrania a la UE, le otorgaron 2.000 tn más.

¿La Cuota 481 va a afectar a la Hilton?

El problema no va a ser que se demande más de una o de otra, sino que por ahí se presiona en el precio de venta; porque antes era la Hilton un mercado exclusivo y ahora va a existir otra opción. Lo que podría pasar es que el importador, quizás, pueda preferir una cuota feedlotera y no una Hilton. Igualmente se podrían complementar fácilmente las dos.

El problema que tiene la Argentina es que decide no vender, no es que del otro lado no nos están comprando. Mirando los valores del 2002 la Hilton estaban en U\$S4.000 por tonelada y en el 2012 en promedio estaban en U\$S14.000 por tonelada, por lo tanto si se quiere vender, la opción está para entrar al mercado.

¿Cómo se obtienen los cupos de la Cuota 481?

La 481 es una cuota que se les da a los importadores, no es un acuerdo entre países, sino que en este caso depende del importador europeo y el exportador de carne.

La ley exige a los países que van a exportar, cumplir con ciertas certificaciones. Uruguay manda la certificación a través del INAC (Instituto Nacional de Carnes), que es el organismo certificador. Una vez que se aprueba la certificación, se puede exportar.

Argentina cumplió con la presentación de todos los papeles, pero no lo autorizaron todavía. Para poder llevar con éxito esta Cuota y que se genere el negocio, tiene que analizar los Criterios de Certificación de otros países.

¿Cuáles son los problemas que afronta la industria frigorífica hoy en día?

El problema de los frigoríficos de exportación es que tienen una infraestructura muy grande, costos fijos altos y tienen que mantener un número de empleados a lo largo del año aunque la oferta de carne para exportación sea baja. También tienen cumplir con las exigencias que les pide el gobierno nacional a través

del cumplimiento de la “barata”. Todo esto más las retenciones del 15% a las exportaciones y el atraso cambiario, son un combo muy negativo para un frigorífico de exportación.

¿Cómo debería hacer la Argentina para poder exportar más toneladas, dejando de lado las políticas agropecuarias argentinas?

Es muy difícil dejar de lado la política para analizar este tema, ya que es muy necesario para ver en qué dirección va el negocio. Porque hay que pensar que el ciclo de la ganadería es de 4 años y no como la agricultura que son cada 6 meses, por lo tanto es muy importante la política agropecuaria. Hoy en día, lo que se está dando, es que hay un aumento de la oferta de hacienda y un aumento de la producción que te están pinchando el precio de la hacienda, por lo tanto el precio del mostrador sigue aumentando; y no se puede canalizar ese aumento de la oferta porque no te lo permiten. El estímulo para la producción es el precio, ya que se genera o se produce más si hay un incentivo en el mismo. Hoy lo que pasa es que hay costos crecientes y precios estables o a la baja.

La exportación lo que hace es generar un sistema de producción de animales más pesados, entonces se genera más carne y va a terminar volcando al mercado interno más kilos de carne. Además, desestacionaliza la oferta de hacienda, porque lo que ocurre siempre es que se junta toda la hacienda en marzo/abril, que es cuando salen los terneros y el feedlotero los compra de junio a septiembre, como así también sale la hacienda de invernada. No se lleva al animal más allá de 420kg o 460kg porque hoy no es negocio. Si se abrieran las exportaciones se venderían esos animales en septiembre, octubre, noviembre y diciembre, desestacionalizando la oferta de marzo/abril, teniendo un precio más estable a lo largo del año. Lo que se hizo es aglutinar la oferta y esto afecta al productor en el precio de venta, por lo tanto lo que sí o sí se necesitan son “reglas” y “buen precio”. Los mercados están a la vista, el tema es poder cumplir con los mismos así poder mejorar la situación del rodeo, invertir y mejorar la productividad, pero si no existe lugar donde vender el producto y un buen precio, el negocio no puede mejorar. Por lo tanto, las mayorías de las recomendaciones es que es necesario abrir las exportaciones ya que son un complemento del mercado interno.

¿En qué año fue la mayor participación de la producción de carne en las exportaciones?

En el 2005 fue el mejor año de los últimos, se llegó a exportar el 25% de la producción con un consumo per cápita de 61kg por habitante por año. Hoy estamos con el mismo consumo pero con el 7% de las exportaciones, con una oferta de carne

que crece. La producción promedio de carne de la Argentina está en 3 millones de toneladas, pero con la liquidación de stock que hubo en el 2009, hizo que caiga a 2,4 millones y este año seguramente terminemos con 2,7 millones de toneladas.

¿Cuáles son los mercados de exportación más importantes para la Argentina?

Por ejemplo Rusia o China importan menudencias a través de Hong Kong que triangula. Lo importante es que China está comenzando a aumentar el consumo de carne, que todavía es poco, pero con la cantidad de habitantes que son es un mercado que se puede abrir. Otros mercados que tenemos son Chile e Israel, siendo Chile al que más le vendemos comprando el cuarto delantero de la res. Israel tiene un sistema especial de faena y demanda el cuarto delantero también.

Rusia demanda la manta, o pecho, y generalmente lo procesan allá pero a veces compra la carne procesada. Hoy en día hay una nueva cuota, a ese país, de carnes frescas de alto valor, que podría ser una buena oportunidad para la Argentina.

Entrevista a Marcos Raúl “Pio” Firpo

¿La Asociación Argentina de Angus tuvo participación en la Cuota Hilton?

Si, la Asociación Argentina de Angus (AAA) intervino en la Cuota Hilton en 1993 y se presentó como asociación para tener cupos en 1994. Me hice cargo de la Hilton desde 1994 hasta 2012. Pero la AAA nunca exportó como asociación porque es una ONG. Se asociaron a frigoríficos con el Programa “Argentine Angus Beef”.

La AAA cuando entró a la Cuota, el promedio del rump and loin (es todo lo que demanda Europa, que es el bife angosto, el lomo y el corazón de cuadril), estaba más o menos entre U\$8.000 a U\$10.000 la tonelada, teniendo muchas variaciones, llegando a costar en el año 2008, antes de la crisis, casi U\$22.000 la tonelada. El precio más bajo fue cuando salió a la luz la enfermedad de la “vacu loca” en el año 1996 donde se dejó de consumir carne, llegando a costar unos U\$6.000 a U\$7.000 la tonelada.

¿Qué es el Programa “Argentine Angus Beef”?

Es una certificación de carne Angus, que nació en el año 1999 para EE. UU. y en el 2005/2006 para la UE. Hicimos un programa que se basaba en unos parámetros fenotípicos que básicamente decía que el 66% del cuero a la vista tenía que ser negro o colorado, ser de raza con conformación carnífera (no tipo lechero), podía tener un porcentaje de raza índica no mayor al 25% y podía ser cruzada con otras razas

británicas. Al ternero careta le pusimos un límite pudiendo tener las patas blancas, la panza blanca, la cola blanca y la cabeza blanca pero no por detrás de ella, porque o si no sería más bien Hereford que una cruce. Mucha gente preguntaba porque le puse ese límite, y fue porque la gente del USDA (United States Department of Agriculture) me preguntaba cómo íbamos a diferenciar un Hereford de un cruce, entonces me puse a estudiar el tema en distintos frigoríficos y algunos caretas tenían un poco de blanco atrás de la cabeza pero normalmente no tenían, por lo tanto había que poner un límite escrito de todo esto. También se necesitaba precocidad, por lo tanto le pusimos 4 dientes fijos como máximo y cuando se corta el bife tiene un mínimo de marmoreado “slit” (que es un marmoreado razonable). Los americanos tienen 6 categorías que van desde poco hasta abundante; en la Argentina es muy difícil de obtener porque antes no había tantos feedlots como hoy en día.

En EE. UU. el engorde a corral lleva a animales a mayor peso entrando con más o menos 350kg y salen con hasta 600kg o 700kg. En EE. UU. existe el Certificate Angus Beef y básicamente lo que hizo la AAA fue adaptar el mismo certificado a las características argentinas dando un buen resultado. En general la AAA nunca exportó porque la Asociación es una ONG (Organización No Gubernamental), por lo tanto lo que hicimos fue directamente asociarnos a los frigoríficos y hacer el programa “Argentine Angus Beef”, en el cual el animal tenía que pasar todos los parámetros anteriormente explicados y después las medias reses que aprobaban los parámetros eran consideradas Argentine Angus Beef. Se le ponía un número y un sello con la letra “A” que es una característica típica de la AAA, donde se maneja la parte de Angus Puros Controlados.

Los norteamericanos hicieron una reglamentación que se puede ver en la “Certificate Angus Beef”. En EE. UU. las dos asociaciones de Angus, colorado y negro, están separadas y en Argentina la raza es negra o colorada, pero solamente una asociación. La que hizo este programa fue la American Angus Association (que es la de Angus negro) y no la Red Angus Association que es la de colorado. Se basaban en que el animal tenía que ser más del 51% del cuero negro, el animal podía llegar a tener hasta cuernos pero con ese porcentaje de pelaje negro. En base a la característica del animal Angus de EEUU hay distintos parámetros de calidad; antes había alrededor de 40 programas de calidad de carne y el 80% de estos se basaban en las características del animal Angus. Luego vinieron certificaciones de Hereford y de Belgian Blue, pero ninguna de estas sirvió comercialmente, salvo la Certificate Angus Beef, que más o menos hace 3 años faenaban de 10 a 12 millones de cabezas. Los norteamericanos lo llamaban “Elegible Angus” porque era por fenotipo y cuando hacen la tipificación realmente es cuando la res ya está colgada, ha sido madurada y enfriada; ven la grasa y la proporción de la misma en el exterior. Luego cortan la

costilla y ven el ojo de bife para observar bien todo el exterior. También se fijan el grado de la carne (o sea si son fibras musculares finas o gruesas), miden el diámetro del ojo de bife y la característica de marmoreado. Ellos ponen un Prime o un Choice y luego vienen 5 calidades de gordura; la mejor es la que tiene más cortes anatómicos vendibles porque el animal que es muy gordo a lo mejor tiene cortes anatómicos muy grande y por lo tanto mucha grasa no aprovechable.

¿Qué razas mayoritariamente se exportan en la Hilton?

La Cuota Hilton básicamente ha tenido un cambio, que quizás no está escrito en algunos lugares. En la primera cuota se necesitaba un animal que fuera típicamente carnívoros, que fuera de la tipificación J o U y que pesara más o menos 460kg a los dos años. Esta característica de la cuota era típicamente de animales británicos porque en el año 1963 (cuando comenzó la reglamentación), se exportaba muchísima raza británica y luego vinieron las razas continentales, luego las cebuinas y se empezó a cruzar las mismas por diversas razones de las características raciales. En el año 2005/2006 se cambió la reglamentación de la Cuota Hilton; no tenía razas específicas y podía entrar cualquiera que podía ser J o la doble J, U o U₂ (U₂ es una característica del cuerpo que en vez de ser redondeado, es un cuarto mucho más largo), siguiendo la palabra JUNTA cada vez con menos volumen de carne en el cuarto. Luego viene la N y la T que es característico de razas lecheras.

Hoy en día ha cambiado un poco la Hilton por la presión del engorde a corral, donde en los inicios no había esta modalidad y por más de que había buenas alfalfas y buena alimentación el animal no se redondeaba tanto.

La carne que siempre fue más cara para los norteamericanos (no tanto hoy) es la de calidad Prime, que es la que tiene mayor grado de marmoreado y el animal tenía que tener como máximo 30 meses de edad (que es la categoría A de edad dentro de su sistema), luego venía la calidad Choice y luego la Select. En los años setenta comenzaron a entrar muchas cruza y animales continentales, entonces lo que ocurría era que la categoría Choice aunque daba por las características carniceras no daba por marmoreado, porque los animales cruza y continentales tienen menos marmoreado que un animal británico (en el especial en comparación con el Aberdeen Angus que es la raza con mayor marmoreado). En ese momento la Asociación Americana de Angus estudió lo que ocurría y amplió la categoría Choice, que antes era de “abundant a modest” (abundante a modesto) y luego la llevaron hasta casi slit - ahí entraban todas las cruza-. Por lo tanto había una mayor cantidad de carne Choice, que es una buena calidad de carne.

¿Desde cuándo Argentina no cumple la Cuota Hilton?

El incumplimiento de la Cuota Hilton fue por primera vez en el año 2001 con el brote de “aftosa” donde se cerró el comercio.

Fundamentalmente fue en el año 2006 cuando el gobierno había subido el precio de la hacienda en el Mercado de Liniers, siendo este la vidriera del precio de la carne; y el 8 de marzo del mismo año cerró las exportaciones. (Anécdota M.R. Firpo): “Me acuerdo de esto porque justo estaba representando a la AAA en una feria muy importante en Barcelona, donde había charlas con periodistas y gente interesada en el área de las carnes. Cuando llegué al lugar estaban todos con cara de preocupación y pregunté qué pasaba, y la respuesta estaba en la pantalla con la tapa del diario Clarín que decía que el gobierno argentino había cerrado las exportaciones de carne. Fue un momento muy difícil porque justo tenía que dar una exposición sobre el Mercado de Carnes Argentinas”. A partir de ese momento se vino abajo las exportaciones de carne argentina, y aprovechando la situación, lo que hizo Uruguay a través de Mujica (que en ese momento era Ministro de Agricultura y Ganadería) fue hablar con los frigoríficos porque el precio de la carne estaba subiendo y buscó un arreglo con los mismos para que los ciudadanos de clase social más baja puedan aumentar el consumo de carne de manera más accesible. Lo que se hizo fue poner 5 cortes que no se exporten a un precio más bajo, como por ejemplo el asado, que no se puede exportar con hueso, ya que está prohibido por el brote de aftosa que ocurrió en Inglaterra en el año 1967.

Comentando un poco sobre la aftosa, el problema del virus es que vive normalmente en un pH de más o menos neutro (si se le pone un pH ácido, se muere). Por eso se hace lo que se dice “madurar” la carne, que por reglamentación se debe hacer entre 24 y 36 horas y tiene que tener un máximo de pH de 5,8. Si al momento de envasar la carne tiene un pH mayor a este, no se puede exportar. Al momento de la faena es importante que el animal este descansado, ya que si se estresa gasta energía y no produce azúcar, dando a la carne un color más oscuro y no produce la acidificación necesaria. No se puede exportar con hueso, ya que en la médula ósea, se produce una acidificación pero en un tiempo más prolongado, siendo casi imposible y caro entrar con un aparato en la médula para medir el pH; en cambio en la carne es mucho más rápido y fácil.

Siguiendo con la Hilton, es una lástima que se esté incumpliendo porque la diferencia entre Hilton y no Hilton es de 2.200 a 3.000 dólares por tonelada, teniendo solamente un arancel ad valorem del 20%.

La Hilton se la dan al país, y este reparte la cuota entre los frigoríficos de acuerdo a parámetros como la estructura del frigorífico, la cantidad de animales

que pueden hacer y en base fundamentalmente a lo que había exportado el año anterior (era un premio al que trabajó o exportó más). Hoy en día hay muchos requisitos más lo que torna que la situación sea más compleja para manejarla ya que se necesitan carpetas llenas de papeles para cumplir.

Cuando salió la primera reglamentación con estas condiciones, la AAA realizó 17 volúmenes con 300 hojas cada uno, siendo todos trámites muy engorrosos. Un ejemplo real de una empresa muy grande con muchos campos y empleados, tuvo que exponer 2 volúmenes de 635 hojas de datos de los peones, etc., siendo muy complicado y trabajoso hacerlos.

Era y es muy importante cumplir la Hilton para seguir con este mercado. La AAA, recibió en el año 1994, 100 toneladas y siempre ha cumplido.

¿Hoy en día conviene exportar?

Hoy en día Cuota no Hilton casi nadie exporta porque tiene un prelievo que es un 3,03 euros por kilo de carne, que es eso lo que te saca del mercado, son esos 2.200 a 3.000 dólares por tonelada de diferencia. Al faenarse menos cabezas, por falta de las mismas, el precio de la carne explotó para arriba y hay muchos cortes que lo podríamos estar exportando pero lamentablemente -para Argentina- vale más en el mercado interno que en el mercado internacional.

¿La Cuota Hilton tiene prelievo?

La Hilton está libre de prelievos, es solo para la no Hilton.

La Hilton tiene 7 cortes autorizados, son el lomo, el bife angosto, bife ancho, corazón de cuadril, nalga de adentro, nalga de afuera y bola de nalga. Lógicamente hoy todos los otros cortes salvo el lomo, bife ancho y el angosto, te convienen venderlos en el mercado interno.

En el 2006, antes de que se suspendieran las exportaciones, la carne tenía un reintegro del 5% (o sea si vendías la tonelada a 10.000 dólares, tenías una bonificación de 500 dólares). Lo que pasó es que sacaron este reintegro y poco tiempo después pusieron una retención del 10%, que luego la subieron al 15%, que es lo que se retiene hoy en día. La única que no tiene retención es la carne procesadas y enlatadas, fue un arreglo del gobierno con Swift.

La calidad de la carne de la Cuota Hilton anterior, era de mejor calidad porque hoy entra cualquier raza y de cualquier dentición.

Cuando comencé a certificar Angus no había ningún protocolo. Hubo que juntarse con gente del área para poner características básicas de la raza para comenzar a organizar la misma, fijándose más que nada en las características fenotípicas del animal. En el año 1994 cuando se comenzó con la certificación se observaba que llegaban tropas que tenían 4 dientes y algunas tropas que tenían boca llena, pero que fenotípicamente estaban bien. Era un buen tipo de animal, sin gibas grandes, no tenían la triple cuña tipo el animal lechero, no tenían grandes cornamentas, y los tenían que poner como Angus. Pero el interrogante era como se pagaba el mismo precio un animal que tiene de 2 a 4 dientes igual que otro de boca llena. Venía un animal de 520 a 540kg que tenía boca llena y otro animal que tenía 460 a 480kg de 4 dientes, sin embargo con el paso del tiempo esto se fue mejorando.

En esa época no existía casi el engorde a corral, y cuando comenzó a crecer este tipo de producción, lamentablemente se lo hizo a costa de terneros. Primero no había un mínimo de quilaje de faena, luego se reglamentó pasando por 250kg, 270kg, 280kg y hoy en día es de 300kg. Lo que pasó fue que el gobierno hizo trampa para tener más novillos, por lo tanto los que tenían arriba de los 360kg eran novillos y por debajo eran novillitos; ahora pasaron a 430kg que los que están cerca de ese quilaje (pero por debajo) son clasificados como novillitos, pero en realidad ya serían novillos, porque lo que querían en realidad es que numéricamente hubiera mucho novillo para poder abastecer el mercado. Lo que hicieron fue levantar todos los quilajes (del ternero también), y si se fijan en los pesos en el Mercado de Liniers hace 10 a 15 años van a encontrar que son diferentes a los de hoy.

¿Cómo nació la Cuota 481?

La Cuota 481 nació de una compensación que tuvo que realizar la UE a los EE. UU., por los problemas de la aplicación de hormonas a todos los animales. “Una noticia que había salido es que le daban hormonas femeninas, tibestrol, a los pollos y por lo tanto los cocineros de los restaurant, que lo consumían, le crecían los pechos y pelos”. Básicamente se le daba a los terneros para que aumenten de peso rápidamente, y Europa prohibió totalmente el uso de hormonas en animales. A partir de ese momento EE. UU. reemplazó las hormonas por anabólicos, que según ellos no tenían efectos negativos sobre los humanos. En este país todos los feedlots (que es más o menos el 90% de la producción y muy poco lo que se engorda a pasto) utilizaban hormonas y entonces Europa se los prohibió si querían exportar a la misma. Por este motivo EE. UU. comenzó un juicio contra la UE ante la OMC. Igualmente los europeos, por más de que EEUU le gane el juicio, no iba a aceptar carnes con hormonas, por lo tanto tienen una parte de Cuota pero sin hormonas.

Al principio de la Cuota se asignó 2.000 toneladas y ahora es de 25.000tn. Los primeros que se anotaron fueron los EEUU, que le llamaban la “Cuota Americana”; después fueron Australia, Nueva Zelanda, Canadá y Uruguay.

La gran ventaja de la cuota es que es sin arancel, a diferencia de la GATT que tiene prelievo y la Hilton tiene un 20% *ad valorem*, por lo tanto es económicamente mucho más beneficiosa.

Los parámetros son que tiene que ser engorde a corral, a grano por lo menos por 100 días, tiene que tener una alimentación con un mínimo de energía y tiene que engordar 1,3 a 1,4 kg por animal por día.

En EE. UU. el que certifica y el que tipifica es el USDA, que va cumpliendo todos los puntos del protocolo. Los otros países han hecho las reglamentaciones en conjunto con el gobierno y básicamente con lo que se llama “certificación de terceras partes”.

En Argentina muchas personas lucharon para que el control sea como dice la Resolución 280, que es la certificación de terceras partes que habilita a las empresas a certificar. La UE antes de que se diera a conocer la enfermedad de la *vaca loca*, no tenía una reglamentación para la carne y si tenían una sanitaria general solamente. Cuando salió el tema de la *vaca loca* se dieron cuenta que no había una reglamentación formal, si había una de cada país para controlar los frigoríficos a su manera, por lo tanto era todo muy desorganizado. En el año 1998 se comenzó a realizar la primera reglamentación de la UE que decía lo siguiente: “que para poder vender carne tenían que demostrar donde había nacido el animal, donde se había engordado, donde se había faenado, donde se había cuarteado -o sea de donde se produjo la carne-, y tenían que estar todos estos datos para no perder el hilo o la historia de esa carne para poder llevar un registro y de haber algún inconveniente poder llegar al inicio del mismo”.

El problema de la *vaca loca*, en ese momento, era que no se sabía que carne estaba afectada por no haber trazabilidad. Por eso se hizo la reglamentación de la UE y pedían todos esos requisitos.

En Europa hay mucha diferencia en la alimentación dependiendo de cada zona, mientras que en otros países es más homogénea.

Para poder exportar se realizaron programas de calidad, donde había una parte obligatoria y otra optativa. En la última, se podía hacer un programa de certificación y para obtener la misma se tenía que llevar a cabo un protocolo. En las certificaciones

se decía que se va a realizar, que se va a controlar, a quién, y hay que poner las características de cada una de los pasos. Se realiza un protocolo de control que dice cómo va a ser la forma de controlar y se da un certificado si se cumple con lo establecido. Esto es básicamente el principio de la certificación y hay muchas maneras de hacerlo.

En Argentina se realizaron certificaciones de terceras partes, y la UE exigía esto a cualquier país. Se llevó a cabo un protocolo en el año 1998 con el nombre de “Carne Bovina Argentina”, reformándose en el año 2005 cuando se creó la Resolución 3 de la Secretaria de Agricultura, donde están todos los parámetros de calidad.

Estos protocolos han llevado muchos años de trabajo de la AAA con la Secretaria de Agricultura y SENASA, donde se realizaron tres siendo un proceso muy complicado para el país. El protocolo que realizó EE. UU. para poder certificar fue mucho más fácil de llevar a cabo.

El Programa de la Asociación Argentina de Angus está regido en la resolución de la UE que es la 1.825 del año 2000 y la 1.770 en las cuales están especificados los parámetros. Por ejemplo la Argentina tiene que tener el parámetro de “Carne Bovina Argentina”, que es toda la carne exportada por el país. Ahora si un particular quiere hacer una certificación y decir que solamente exporta novillos, tiene que hacer un protocolo demostrando esos novillos. La AAA hizo el protocolo en base a las características de la raza y con la calidad se va buscando siempre posibles límites. Por ejemplo en el Angus americano te aceptan el 51% del color negro, puede tener cuernos y puede ser un color medio barcino, porque después los norteamericanos con la tipificación y la maduración de la carne en frío hacen la diferencia de calidad. Por lo tanto la AAA para mejorar la calidad tuvo que poner como límite un mínimo de 66% del color, que no sean cruza y también se puso un marmoreado mínimo. O sea, lo que llega al consumidor tanto norteamericano como argentino es parecido, nada más que las fórmulas son distintas.

¿Argentina ya está habilitada para obtener la 481?

Todavía no la habilitaron, pero Argentina ya presentó un protocolo. Ese protocolo ya lo tenía casi hecho la AAA, e iba a ser posible que lo certificara a través del SENASA o que lo haga una certificadora de tercera parte. Esta última viene de una frase inglesa que en su traducción al castellano dice “ni vos ni yo, sino otro”, siendo el otro el que está en frente, es el que controla y es el que dice como realizó los protocolos y cómo va a controlar para que las cosas se hagan bien.

Para la 481 se mandaron 2 presentaciones que vinieron siempre con objeciones, y se mandó una tercera presentación a fines del 2012 con mucha intervención del Estado. Las personas que dan los certificados para que salgan los animales del feedlot y vayan a los frigoríficos son del SENASA. Los que hacen la tipificación, además de la tipificación JUNTA, te controlan el nivel de maduración de cartílagos y huesos para ver la edad del animal y también usan parámetros para demostrar el marmoreado. Según Gustavo Idígoras, ex agregado agrícola en la UE (quien es el que consiguió todos los atributos facultativos y reglamento de calidad de la Angus en Europa), piensa que en poco tiempo tendría que salir la habilitación de la 481, pero en este momento con la incertidumbre argentina en la importación y exportación la UE está cansada de las cuestiones del gobierno argentino.

¿Qué problemas tienen los frigoríficos para exportar?

Uno de los problemas que tiene la industria hoy, es la “gran barata”, ya que por 2 toneladas que le dan para exportar tienen que vender 1 tonelada al mercado interno con precios muy bajos, y que representa un 30 a 40% del diferencial Hilton. Por un lado ganan el diferencial Hilton y por otro lado pierden todos los otros cortes; como por ejemplo el lomo al principio costaba 12 pesos, bife angosto a 13 pesos y eran precios demasiado bajos.

¿Cuál fue el mayor porcentaje que exportó Argentina?

Con respecto a la competitividad argentina, siempre exportó un 25% de su carne y hoy en día un 7%. Se exportaba también a Brasil (que hoy está por encima de Argentina) ya que era un país muy zafretero y que en una época del año se quedaba sin carne, por lo tanto la Argentina lo abastecía. Hoy lo único que se exporta a Brasil es fundamentalmente la “picaña”, que es la tapa de cuadril.

¿El productor tuvo participación en el precio final de venta en algún momento de la Cuota Hilton?

En el año 1994 lo que se quiso hacer fue que los grupos de productores y/o asociaciones de productores obtuvieran el premio de la Cuota Hilton, porque en ese momento lo tenían los frigoríficos solamente. Lo que pasa es que los frigoríficos meten todo el animal en la misma bolsa, siendo muy difícil que lo clasifiquen, aunque hoy en día si se podría porque hay formulas más fáciles para controlar la calidad.

Si la hacienda es pareja y de buena calidad se podría clasificar bien, pero si entra hacienda de calidad media, los frigoríficos la mezclarían con la de mejor calidad

para que se pueda exportar; bajando así la calidad de las carnes argentinas en países destino que importan la misma.

El premio no iba para los productores ya que se juntaban 5 empresas o campos, y decían que iban a hacer una presentación para pedir 50 toneladas de Cuota Hilton, siendo el concepto de ellos valorizar sus animales teniendo casi todos una marca propia. Querían hacer negocios más de persona a persona, no como los grandes frigoríficos que vendían muchos contenedores. Los productores trataban primero de poner una marca y después hacer convenio con algún supermercado o restaurant extranjero.

El problema era que los premios los daban los frigoríficos a los productores. Lo que se conseguía con todo este programa de carnes era conseguir más demanda pero los frigoríficos controlaban a los productores la hacienda que mandaban, y si eran novillos de mayor edad mezclados con novillos de dos dientes, los frigoríficos los sancionaban.

Entrevista a Rodrigo Troncoso

¿Cómo surgió la Cuota 481?

Es una cuota nueva que lanza la UE en el 2009. Se comenta que fue un arreglo con EE. UU. y que la hicieron a la medida de este país. Esto comienza a fines del 1990 y principios del 2000, cuando EE.UU. le presentó un panel a la UE por prohibir el ingreso de animales tratados con promotores de crecimiento y hormonas. Este panel, en la década del '90, lo gana EE. UU. y por lo tanto la UE tiene que compensarlo económicamente, o tenía que dejar entrar carne estadounidense con carga de anabólicos. Esto se realiza ante un panel técnico de la OMC que determinó que tienen la razón los EE. UU. y Canadá. La indemnización es más o menos de 130 millones de dólares por año. Por lo que se sabe, Europa le dijo a EE. UU., en el 2008/2009, que no le cobre ese año recompensándolo con una cuota libre de aranceles. Esta es la famosa Cuota 481 en donde la definición aplica mucho a la carne norteamericana, sin embargo como es una cuota que está reglamentada por la OMC, Europa no le puede dar a EE. UU. únicamente, sino que tiene que abrir el juego hacia otros países.

Cuando se puso vigente se presentaron otros países que también entraron a la misma, como son Canadá, Australia, Nueva Zelanda y un año después entra Uruguay. No sé si Brasil presentó o no la documentación, pero todavía no está habilitada.

Argentina terminó de presentar toda la documentación en septiembre del 2012 y todavía no hay respuesta.

¿Cuántas toneladas ingresan en la 481?

Hoy son 48.000 toneladas que ingresan sin aranceles. El certificado se lo entregan al importador y no se lo dan al país. La última información comercial que tengo es de Uruguay, que están vendiendo en promedio entre 9.000 y 10.000 dólares la tonelada, pero la diferencia con la Hilton es que se comercializan de 16 a 17 cortes de la res. No es solo corte de cuarto trasero sino que son todos los cortes enfriados sin huesos.

Hoy estamos a la espera que el comité veterinario apruebe la propuesta argentina para poder ingresar. En la propuesta está la forma de certificar lo que exige la UE, cumpliendo y demostrando todo lo que piden en la definición de la cuota.

En cuanto al ingreso a la cuota, son dos certificaciones; una a nivel del establecimiento y la otra a nivel de planta frigorífica. Leyendo la definición, hay cosas que se tienen que certificar en el campo y otras en el frigorífico. Los protocolos de certificación dependen de lo que haga cada país pero no son complicados, hay que asegurar los días de encierre, la dieta que se está dando y asegurar lo que dice la definición. Cada país decide como lo hace, presentando la forma de certificar la cuota y la UE es la que decide la aprobación.

¿A la Argentina no la habilitan por motivos políticos-económicos?

No, no es por ese motivo. Lo que pasa es que la última documentación se presentó en septiembre del 2012, y hablando con privados dijeron que estuvieron complicados de trabajo en la UE. Tampoco hubo gente de Argentina que fue a reclamar por la habilitación de la cuota, por lo tanto si no se insiste, no se va a acelerar el proceso de habilitación para la Argentina.

¿Va a incidir negativamente la Cuota 481 sobre la Cuota Hilton?

No, no va a incidir; el frigorífico decidirá que hacer de acuerdo a los tipos de producciones y el precio. Es una alternativa más, no es que una reemplaza a la otra o compiten. La gran diferencia está dada en la dieta y el 0% de arancel de la 481, además la Hilton solo admite el corte pistola y la 481 permite exportar todos los cortes sin hueso. La ventaja que ven los frigoríficos de la Hilton es que ellos tienen el certificado y tiene asegurado 28.000 toneladas, en cambio en la 481 los certificados los tienen los importadores europeos y salís a competir con otros países. En la Cuota Hilton no competís con otros países porque ya se tiene acceso a 28.000 toneladas y en

cambio en la 481 si no ofrezco buena calidad y precio, el importador le compra a otro país.

¿Es posible que los productores que hacen Cuota Hilton se pasen a la 481?

Si es posible, el productor va a ver el mercado y evaluar cuanto se pagará el novillo para Hilton o para 481.

¿El precio de la 481 es más elevado que el de la Hilton, ya que posee arancel de 0%?

El precio de la 481 creería que va a ser más bajo que el de la Hilton, pero igualmente por el arancel del 0%, probablemente va llevar que el precio de la 481 sea más elevado. La ventaja igualmente no va a ser solamente el precio, sino también la cantidad de cortes que se podrán exportar e integrando mucho mejor la res.

¿Qué diferencia tienen el Reglamento de la ex Cuota 620 y la nueva Cuota 481?

Es lo mismo pero lo que se modificó en junio de 2012, pasando a ser 481, fue la forma distribución, sin embargo el concepto final y la certificación siguen siendo iguales.

Cuadro N°19: Criterios de Distribución de la Cuota Hilton a lo largo de los años

Distribución	Año	Criterios y Resoluciones
Mercado interno y nuevos productos	1980-1990 2009-Presente	J-68: se otorgaba el 30% de la cuota según el monto de venta en el mercado interno de carne deshuesada preempaquetada (ej: hamburguesas).
		J-227: se otorgó el 10% a las exportaciones de nuevos productos cárnicos.
		J-248 y J-3: pequeño % a la exportación de especialidades preparadas.
Mínimo igualitario	1980-2008	Premia el esfuerzo para habilitar una fábrica para exportar a la UE.
		Osciló entre el 18% y el 22% de la Cuota.
		Res. 914/01: eliminó este criterio.
		Res. 113/04: ninguna planta podrá se adjudicataria de un cupo que exceda el 6% (1.680tons), y no tampoco que sea inferior a 100 tn
Premio por valores obtenidos	1986-1990	Res. J-227: reserva 10% para premiar los valores, en U\$S/tn, sin importar el volumen exportado
		Res. J-248: se repetía este criterio
		Res. J-3: es la última que tiene en cuenta este criterio
Situaciones de excepción	1987-1990	Res. J-248: el Estado se reservó 8% de la Cuota para cubrir situaciones especiales.
		no volvió a repetirse por ser considerada como una forma de injerencia estatal
Regionalidad	1991-2008 2009-Presente	Res. J-160: 10% de la Cuota
		Res. 443/97: retomó el criterio pero bajando el % a 6
		Res. 198/99: ídem Res. 443/97
		Res. 914/01: no tuvo en cuenta este criterio (2001-2004)
		Res. 113/04: el 7% (1.960 tn) del total se distribuirá entre las provincias en relación porcentual de las plantas habilitadas y el stock total de novillos, novillitos y vaquillonas.
Past-Performance	1984-Presente	Criterio que como tal no varió desde el inicio. Solo varió su criterio de aplicación respecto a los cortes y valores ponderados.
		Res. J-68, J-221 y J-227: antecedentes de 5 años sobre valor FOB de cortes enfriados sin hueso fuera de la Cuota, a todo destino. Entre 40 y 50% de la Cuota.
		Res. J-248 y J-3: representaba el 60% de la Cuota.
		Res. J-160 y SAGPyA 220/92: le otorgan el 90% de importancia a la Past-performance.
		Res. 1210/92: en 1993, el 100% de la Cuota se asigna por este criterio.
		Res. 2327/94: ídem 1210, pero por primera vez se incluye la propia Cuota del 70% de exportación de cortes.
		Res. 443/97 y 198/99: otorga el 80% a este criterio.
		Res. 914/01: otorga el 94% a este criterio.
		Res. 113/04: 75% se distribuía en función de la participación de cada empresa en el valor FOB total de las exportaciones de cortes vacunos sin huesos enfriados y congelados a todo destino, excluidos los cortes enfriados que integran este cupo tarifario.
		El 25% restante se distribuirá en función del valor FOB total de las exportaciones a todo destino de cada una de las empresas, excluidos los cortes que integran este cupo tarifario.
Nueva Plantas	2001-2008	Res. 7530/09: se distribuye el 10% según los antecedentes de exportación.
		Res. 914/01: nuevas plantas que cuenten con la habilitación para exportar carnes frescas a la UE.
		Del 94% del cupo destinado a Past-performance 3.600tons. (13%), se distribuye entre nuevas plantas.
Productores	1997-Presente	Res. 113/04: 200tons para plantas de Ciclo I, y 100 tn para plantas de Ciclo II.
		Res. 443/97, 198/99 y 914/01: se otorga 6% de la Cuota a grupos de productores y/o asociaciones de criadores.
		Res. 113/04: 2004-2005 se adjudicará al 7% (1.960 tn); 2005-2006 se adjudicará al 8% (2.240 tn); 2006-2007 se adjudicará al 9% (2.520 tn); 2007-2008 al 10% (2.800 tn)
		Res. 7530/09: se adjudica al 10% de proyectos conjuntos entre asociaciones de raza o grupos de productores y frigoríficos.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Apéndice Documental (Resoluciones) en CCPP, 2005; y De las Carreras, A. y Gorelik, M., 2012.

