

Contenidos

Resumen Ejecutivo	3
La cadena aviar	8
Principales actores y localización	8
Evolución del mercado interno de la cadena aviar en los últimos años	13
Características del mercado internacional	15
Principales competidores en el comercio internacional.....	17
Principales mercados importadores	19
La balanza comercial argentina.....	20
Análisis de competitividad de la Cadena	21
Participación de mercado y su evolución.....	22
Evolución del indicador competitividad revelada	23
Estructura de las exportaciones	26
Los productos de exportación	26
Los destinos de exportación.....	30
La oportunidad de transformar maíz en carne aviar y ovoproductos	33
Diferencial de precios en la exportación de pollos enteros versus la exportación de pollos trozados	35
Políticas públicas vigentes que favorecen al sector.....	36
a) Derechos de exportación diferenciales y cupos de exportación sobre el maíz	36
b) El programa de compensaciones a faenadores avícolas	37
La generación de empleo en la cadena avícola	40
Una visión para el 2020.....	41
Apreciaciones finales.....	44

Resumen Ejecutivo

- Este documento forma parte de un importante estudio llevado adelante por los investigadores del IERAL de Fundación Mediterránea entre los años 2009 y 2010, que tuvo como objetivo principal identificar, evaluar y proyectar oportunidades de generación de valor económico y empleo en una serie de cadenas productivas del país, bajo una estrategia que prioriza la mayor inserción internacional de la producción, pero sin descuidar el fortalecimiento del mercado interno.
- En este caso se presentan los resultados obtenidos para la cadena aviar argentina, en un análisis que va abordando diferentes temas de interés con un doble objetivo: a) aportar elementos que permitan identificar aquellos factores que han contribuido a generar el gran éxito productivo de esta cadena en los últimos años; b) proyectar un escenario que permita visualizar cómo podría ser la situación de la cadena en el 2020 en cuanto a sus variables fundamentales, identificando las condiciones macroeconómicas y específicas a la cadena que facilitarían el camino que lleva a los objetivos propuestos.
- En 2010 se faenaron 615 millones de pollos en el país, una cifra que más que triplica la faena de comienzos de la década de los '90. Entre 1991 y 2010 la faena de pollos ha crecido al 7% promedio anual. El período más expansivo se observa en los últimos 7 años. En efecto, se registra una tasa de crecimiento anual promedio del orden del 12% entre los años 2003 y 2010.
- En la aceleración del crecimiento observada en los últimos 7 años contribuirían: a) Un tipo de cambio más alto (que protegió al sector de la competencia en el mercado interno y le confirió competitividad en el mercado externo); b) Un contexto de derechos de exportación diferenciales (considerablemente más elevados para la soja y el maíz que para la carne aviar); c) Una importante suba en los precios internacionales de la carne aviar en el período 2007/2010; d) un programa de subsidios a los faenadores avícolas (por ventas a consumo interno) aplicado a partir del 2007; e) las restricciones cuantitativas a la exportación de maíz aplicadas desde el 2009 (que bajarían aún más el precio del cereal en el mercado interno, bajando los costos de la cadena).
- La mayor producción de carne aviar se ha destinado tanto a abastecer un consumo interno creciente como a satisfacer la demanda en mercados internacionales. En el

año 1991, el consumo interno por habitante (promedio) rondaba los 12 kilos año. En el 2010 superó los 34 kilos por habitante.

- Una de las claves del fuerte crecimiento del consumo interno está asociada al encarecimiento de la carne bovina respecto de la carne aviar (o al abaratamiento de esta última). De acuerdo a estimaciones realizadas sobre la base de datos del IPCVA, un kilo de carne bovina valía 1,5 kilos de carne aviar a comienzos de la década de los '90, esta relación era de 2 a 1 hacia los años 2006/2007 y oscila en un rango de entre 2,5 y 3 veces desde el 2009 hasta la actualidad.
- El mercado externo fue el otro destino del crecimiento productivo de la cadena. Hasta el 2001 Argentina era un importador neto de carne aviar, luego de ese año el intercambio se volvió favorable al país y el saldo positivo se fue acrecentando con el paso de los años. De un déficit de 26 mil toneladas en el año 1997 se pasó a un superávit de 266 mil toneladas en 2010. En el último año Argentina exportó 284 mil toneladas de carne aviar e importó sólo 18 mil toneladas.
- Las exportaciones argentinas de productos de la cadena aviar representaron en el año 2009 el 1,14% de las exportaciones mundiales. Como referencia, considérese dos datos: a) la participación era del 0,22% en 1998; b) la participación de Argentina en todas las exportaciones no llega al 0,5%.
- Las exportaciones de la cadena aviar se encuentran altamente diversificadas según destinos. En el año 2009, Chile y China representaban los dos principales destinos, con el 16% y el 15% de las exportaciones respectivamente. Luego se encontraba un grupo de varios países que concentraban entre el 3% y el 7% de las exportaciones, estos eran Sudáfrica, Venezuela, Rusia, Holanda, Alemania, Arabia Saudita y el Reino Unido.
- Si se compara la estructura de destinos de Argentina del 2009 respecto a la de Brasil y Estados Unidos, los dos exportadores líderes del mundo, se puede señalar lo siguiente: a) Brasil destinó el 11,5% de sus exportaciones a Japón, mientras que Argentina prácticamente no vendió en ese mercado; b) La participación de tres países europeos de altos ingresos (Reino Unido, Alemania y Holanda) es muy similar en Argentina y en Brasil (12% y 11% de las colocaciones totales respectivamente); c) Brasil llega con mucho más fuerza a Arabia Saudita, destino que representa casi el 14% de sus exportaciones totales, mientras que sólo el 4% para Argentina; d) Para Estados Unidos hay un mercado muy importante, el del NAFTA (México y Canadá), al que

destina el 20% de sus exportaciones, mientras que Argentina y Brasil prácticamente no venden en ese mercado; e) Rusia es otro mercado clave para Estados Unidos, representa el 18% de sus colocaciones; para Argentina y Brasil, el país asiático es un destino relevante pero no tan determinante (4% y 2% de las exportaciones respectivamente); f) China con todos sus espacios políticos (China continental, Hong Kong y Taiwán) representa el 22% del mercado de la cadena aviar americana, mientras que participa con el 17% para Argentina y con el 12% para Brasil.

- El principal importador mundial de productos de la cadena aviar es Japón, cuyas importaciones alcanzaron los US\$ 2.783 millones en el año 2008, sin embargo, es un mercado que crece más lentamente en relación a otros mercados importadores de magnitud. Por ejemplo, mientras que Japón creció al 8,5% promedio anual en el periodo 1998 – 2008, China (séptimo importador mundial) creció al 45,5% promedio interanual. Otro mercado relevante para ser destacado es el de Rusia, que ocupando el quinto lugar en el ranking de importadores, sus importaciones crecieron al 31,6% promedio interanual en el periodo considerado.
- La cadena aviar representa una gran oportunidad de transformación del maíz. De acuerdo a estimaciones propias, en el año 2009 una tonelada de maíz transformada en carne aviar se vendió a un precio de US\$ 678 la tonelada. Considerando que el precio de exportación del maíz (Precio FOB) se aproximó a los US\$ 168, se deduce que con la exportación de la carne aviar se multiplicó por 4 el valor del maíz utilizado.
- En un escenario posible, la producción de carne aviar en Argentina puede llegar a las 2,34 millones de toneladas en el 2020, creciendo al 3,9% anual hasta el año referido, es decir, aminorando el ritmo de crecimiento que traía (12% anual en 2003-2010) pero manteniéndolo relativamente alto en relación a lo que crecerá el mercado, tanto interno como externo.
- Este salto productivo implica acompañar un consumo interno de carne aviar por habitante que, de acuerdo a estimaciones propias, podría llegar a los 40 kilos en el 2020, y mantener un fuerte crecimiento en las exportaciones, del orden del 8,5% anual promedio hasta el 2020 (con tasas decrecientes a lo largo del período). Nótese que la OECD/FAO proyecta un crecimiento del 8,6% de las exportaciones de carne aviar de Argentina en el período 2010/2019, porcentaje similar al utilizado en la proyección propia. Como dato adicional, las exportaciones crecieron un 22% en volumen en el 2010.

- Este incremento en la producción tendría impacto en el empleo (casi 30 mil nuevos puestos de trabajo a lo largo del período, incluyendo empleos directos e indirectos) y en las divisas aportadas por la cadena (las exportaciones llegarían casi a US\$ 900 millones, duplicándose respecto del nivel del 2010, para un precio medio de exportación de US\$1.400 / tonelada)
- Si se cumple la proyección realizada y tomando en consideración las proyecciones de OECD/FAO respecto al tamaño del mercado mundial esperado, la participación de mercado de Argentina llegaría al 4,7% hacia fines del período (2020), quedando todavía muy lejos de la participación que ostenta Brasil, líder de mercado, que llegaría al 46% ese mismo año.
- El objetivo 2020 planteado implica una importante inversión en ampliación de capacidad productiva. Se debe pasar de un nivel de faena de 615 millones de cabezas en 2010 a un nivel superior a las 900 millones de cabezas en 2020. Esto implica un salto en la capacidad instalada de las granjas y en la capacidad de faena de la industria. De acuerdo a estimaciones propias, se requerirá incorporar cada año unos 180 galpones nuevos (de tamaño promedio de 2400 m² cada uno, unas 18 granjas con 10 galpones cada una) y una nueva planta faenadora (o ampliación de las existentes) de capacidad de faena de unas 30 millones de cabezas año.
- En materia de política pública, las recomendaciones se concentran en los siguientes tópicos: a) mantener y mejorar el status sanitario que posee la Argentina; b) acompañar e inducir la migración de granjas que se encuentran rezagadas en términos tecnológicos hacia establecimientos con las instalaciones y el equipamiento moderno que requiere la cadena para seguir creciendo; c) avanzar en la baja simultánea y “compensada” de Derechos de Exportación sobre carne aviar (y otros productos de la cadena) y los granos (maíz en particular); d) desacelerar en forma importante el ritmo al que se están moviendo los precios de la economía (inflación) y por ende los costos en dólares de las empresas exportadoras; e) avanzar en otras medidas promocionales de política tributaria (reducción del impuesto a las ganancias societarias para las utilidades que se reinviertan, mayor automaticidad en las devoluciones impositivas, suba de los reintegros de exportación de manera tal que cubran toda la “carga tributaria” que tienen incorporada los productos que se exportan, etc.); f) definir e implementar una ambiciosa e inteligente agenda de acuerdos comerciales que lleve a la apertura de nuevos mercados (priorizando los mercados más dinámicos en los últimos años y los de mejores perspectivas); g) facilitar toda la operatoria (trámites,

autorizaciones, etc.) que deben superar las empresas para salir con sus productos al mundo.

La cadena aviar

Este documento forma parte de un importante estudio llevado adelante por los investigadores del IERAL de Fundación Mediterránea entre los años 2009 y 2010, que tuvo como objetivo principal identificar, evaluar y proyectar oportunidades de generación de valor económico y empleo en una serie de cadenas productivas del país, bajo una estrategia que prioriza la mayor inserción internacional de la producción, pero sin descuidar el fortalecimiento del mercado interno.¹

El informe contiene los resultados obtenidos para la cadena aviar argentina, en un análisis que va abordando diferentes temas de interés con un doble objetivo: a) aportar elementos que permitan identificar aquellos factores que han contribuido a generar el gran éxito productivo de esta cadena en los últimos años, que se destaca con fuerza en un contexto donde el desempeño de las otras carnes ha sido muy pobre y cuyas producciones se encuentran relativamente estancadas; b) proyectar un escenario que permita visualizar cómo podría ser la situación de la cadena en el 2020 en cuanto a sus variables fundamentales, identificando las condiciones macroeconómicas y específicas a la cadena que facilitarían el camino que lleva a los objetivos propuestos.

Con respecto al alcance del trabajo, debe tenerse en cuenta que la cadena aviar consta de dos ramas bien diferenciadas, por un lado, aquella que produce carne de pollo en sus diferentes modalidades (pollos enteros, cortes de carne, productos cocidos, chacinados, etc.), por el otro, la que incluye la producción de huevos y sus derivados (albúmina en polvo, huevo uso industrial en polvo, yema en polvo, etc.), y que si bien en este informe muchos de los temas abarcan a los distintos productos, la mayor disponibilidad de información referida al mercado de la carne aviar ha posibilitado que la proyección al 2020 se realice sólo para esta última rama.

Principales actores y localización

De acuerdo a estadísticas de SENASA y RENAVI, hacia comienzos del 2010 se contaba con 4.067 granjas de producción de carne (engorde de pollos) y unas 1.131 granjas de producción de huevos. Completaban el eslabón primario, las granjas de reproducción

¹ Este trabajo fue elaborado por Juan Manuel Garzón con la colaboración de Alejandro Izaguirre, Natalia Zurita y Valentina Rossetti.

(310 establecimientos), las plantas de incubación (80 establecimientos) y las granjas de recría (108 establecimientos).

Cuadro 1: Establecimientos avícolas según tipo de producción. Marzo 2010

Tipo de producción	Cantidad de Establecimientos
Granjas de Reproducción	310
Plantas de Incubación	80
Granjas de Recría	108
Granjas de producción de huevos	1.131
Granjas de producción de carne	4.067

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea con datos de SENASA y RENAVI.

La localización de la cadena está muy concentrada en dos provincias, Entre Ríos y Buenos Aires, las que reúnen el 90% de las granjas de producción de carne y el 66% de las granjas de producción de huevos. Luego le sigue Santa Fe con el 4% de las granjas de producción de carne, Córdoba con el 3% y el 3% restante se reparte entre las demás provincias (Mendoza, Río Negro, Salta, etc.).

Cuadro 2: Localización de las granjas (en %). Año 2009

Tipo de producción	Buenos Aires	Entre Ríos	Santa Fe	Córdoba	Resto de provincias
Granjas de reproducción	43,0	34,0	12,0	4,6	6,4
Plantas de incubación	37,3	29,8	19,4	7,4	6,1
Granjas de recría	49,0	28,7	12,0	3,7	6,6
Granjas de producción de huevos	43,0	23,0	10,0	7,0	17,0
Granjas de producción de carne	33,0	57,0	4,0	3,0	3,0

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea con datos de SENASA y RENAVI.

Existen dos modelos de negocios en las granjas de producción de carne: a) en un modelo se encuentran granjas que producen pollos con un grado elevado de autonomía comercial respecto de la industria faenadora (granjas no integradas); b) en otro modelo se encuentran granjas que tienen una importante vinculación comercial con una empresa perteneciente a la industria faenadora, esquemas denominados “integrados”, donde la empresa provee de distintos tipos de insumos y servicios a las granjas y las granjas se comprometen a entregar la producción con exclusividad a esta empresa de la industria.

Desde la perspectiva de la industria, ésta ha tercerizado el engorde en granjas de “productores integrados”. En función de la forma en que se lo aplica, este esquema permite a la industria disminuir el riesgo de la provisión (se garantiza cierta estabilidad),

mantener bajos los costos (se exige tecnología de punta, control de procesos, los insumos se compran o elaboran en grandes volúmenes), concentrarse en optimizar los procesos de faena y comercialización y simplificar su estructura de personal y administración al dejar el manejo de las aves en manos de terceros (en granjas modernas se requiere un empleado cada dos galpones).

Desde la perspectiva del propietario de una granja, éste se convierte en un prestador de “servicios” que no enfrenta riesgo de mercado (dado que todo lo que produzca lo venderá) pero si riesgo productivo (si falla en el proceso de engorde, deberá asumir los costos).

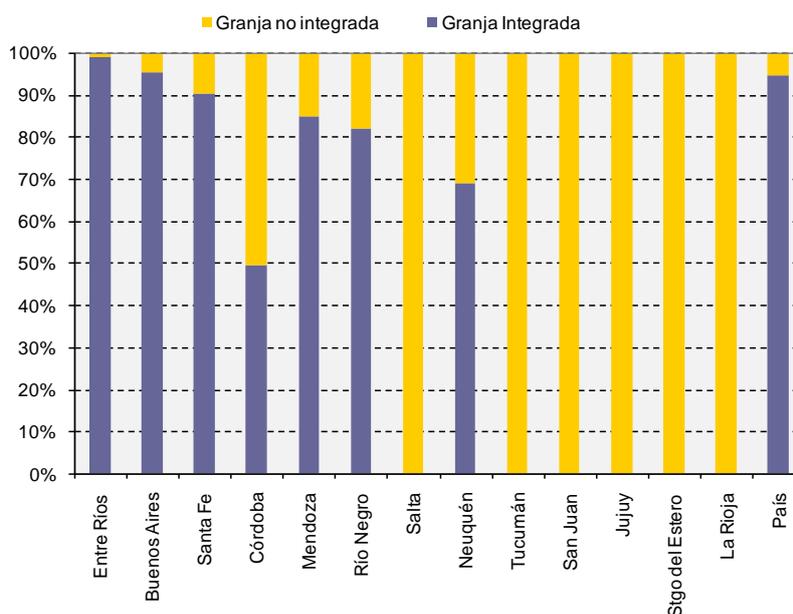
Este modelo de negocios logra una reducción de los costos de transacción y mejora significativamente el funcionamiento de la cadena.

Las 10 empresas concentradoras más importantes disponen de más de la mitad de la capacidad de producción y son mayoritariamente de capital nacional y de gestión familiar; muchas de estas empresas están aglutinadas en el Centro de Empresas Procesadoras Avícolas (CEPA). El resto de la producción corresponde a empresas regionales.

El alimento de las aves es generalmente producido por las propias empresas integradoras, y luego cedido, como ya se mencionara, a las granjas de integrados. En algunos casos se realizan acuerdos particulares con aquellos productores que son además agricultores y cuentan con sus propios granos. La base genética está desarrollada principalmente por empresas internacionales (de origen estadounidense) que proveen huevos fértiles de reproductores.

De acuerdo a estadísticas de SENASA, las granjas integradas son las que prevalecen, representando casi el 95% del total de granjas del país. Este modelo es particularmente fuerte en las dos provincias productoras líderes, Entre Ríos y Buenos Aires, donde el 99% y 92% de las granjas, respectivamente, son integradas.

**Gráfico 1: Granjas de Producción de Carne de Pollo
Granjas Propias e Integradas (2010)**



Fuente: Elaboración Propia sobre la base de datos de SENASA.

En función a estimaciones propias, la capacidad de engorde de las granjas de producción de carne de pollo se aproximaba a comienzos de 2010 a los 118,4 millones de animales por ciclo productivo. Si se considera que al año es posible realizar 5,5 ciclos productivos, surge que la capacidad anual ascendía a 651 millones de cabezas.² Puede apreciarse en el Cuadro 3 que la provincia de Buenos Aires lidera el ranking de capacidad de producción con 53,7 millones de animales por ciclo, le sigue muy de cerca Entre Ríos con 48,7 millones. En un segundo pelotón viene Córdoba y Santa Fe con 5,9 millones y 5 millones de animales respectivamente. Las otras dos provincias con cierto peso individual son Río Negro y Mendoza con 2,4 millones y 1,4 millones de animales. Del Cuadro 3 puede deducirse también que la importancia de las granjas integradas se acrecienta en capacidad de producción. En efecto, el 96,5% de la capacidad de producción de pollos se encuentra en granjas integradas. Nótese que en el caso de Córdoba, las “integradas” representan el 73% de la capacidad de producción de la provincia (a pesar que son el 50% de las granjas).

² Como referencia, considérese que en el año 2009 se faenaron 573 millones de cabezas, el 88% de la capacidad de producción anual estimada a partir de los datos de granjas de SENASA y el supuesto de 5,5 ciclos al año. Si se toma como válido el número de capacidad de producción anual estimado, se deriva que la cadena estuvo trabajando prácticamente al límite de la capacidad productiva del primer eslabón durante el 2009.

Cuadro 3: Capacidad de engorde (por ciclo) en granjas de producción de carne de pollo (marzo 2010)

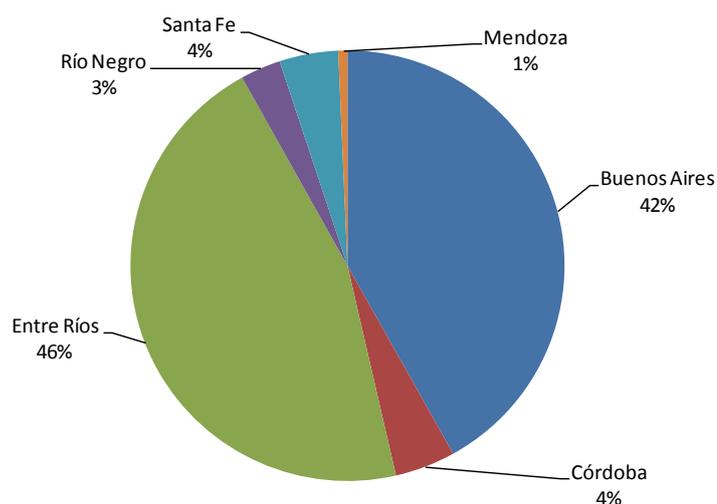
- En millones de animales-

Provincia	En Granja No Integrada	En Granja Integrada	En todas las Granjas
Buenos Aires	1,2	52,6	53,7
Entre Ríos	0,4	48,3	48,7
Córdoba	1,6	4,3	5,9
Santa Fe	0,2	4,8	5,0
Río Negro	0,0	2,4	2,4
Mendoza	0,1	1,3	1,4
Resto de Provincias	0,8	0,5	1,2
Total	4,3	114,1	118,4

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de datos de SENASA.

Respecto al eslabón industrial, SENASA informa que 52 plantas faenadoras operaron en el 2010, 25 de ellas localizadas en la provincia de Buenos Aires, 15 en la provincia de Entre Ríos, 7 en la provincia de Santa Fe, 3 en la provincia de Córdoba, 1 en la provincia de Río Negro y 1 en la provincia de Mendoza. Nótese que si bien Buenos Aires dispone de más plantas industriales que Entre Ríos, la faena fue mayor en esta última provincia en el 2010, lo que revela un mayor tamaño promedio de las plantas entrerrianas y/o una mayor utilización de la capacidad productiva de éstas. Algo parecido sucede entre Córdoba y Santa Fe, esta última provincia tiene más plantas pero faena una cantidad muy similar de cabezas a las que faena Córdoba.

Gráfico 2: Distribución de la faena aviar en 2010



Fuente: Elaboración Propia sobre la base de datos de SENASA.

Evolución del mercado interno de la cadena aviar en los últimos años

La cantidad de aves faenadas y la producción de carne aviar vienen en aumento desde el año 1991 hasta la fecha, con algunos períodos más expansivos que otros.

En un plazo de 19 años se pasó de faenar alrededor de 173 millones de cabezas a 615 millones en 2010, un incremento del 254% (7% promedio anual). El período más expansivo se observa en los últimos 7 años. En efecto, se registra una tasa de crecimiento anual promedio del orden del 12% entre los años 2003 y 2010.

De acuerdo a estimaciones de MINAGRI la producción de carne aviar llegó a casi 1,6 millones de toneladas en el 2010 (incluyendo faena en establecimientos controlados y no controlados por SENASA).

En la aceleración del crecimiento observada en los últimos 7 años contribuirían: a) Un tipo de cambio más alto (que protegió al sector de la competencia en el mercado interno y le confirió competitividad en el mercado externo); b) Un contexto de derechos de exportación diferenciales (considerablemente más elevados para la soja y el maíz que para la carne aviar); c) Una importante suba en los precios internacionales de la carne aviar en el período 2007/2010; d) un programa de subsidios a los faenadores avícolas (por ventas a consumo interno) aplicado a partir del 2007 que funcionó relativamente bien (en relación a cómo funcionó para las otras carnes); e) las restricciones cuantitativas a la exportación de maíz aplicadas desde el 2009 (que bajarían aún más el precio del cereal en el mercado interno, bajando los costos de la cadena).

Gráfico 3: Evolución anual de la faena de aves

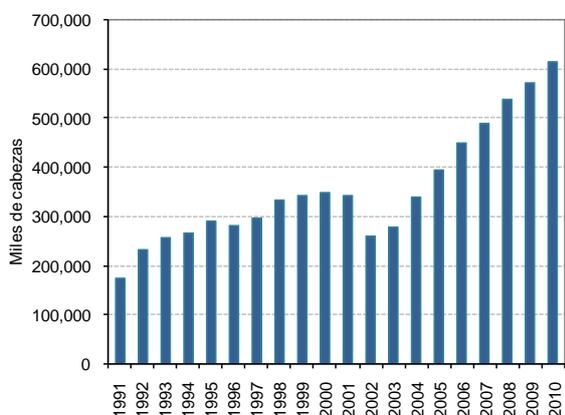
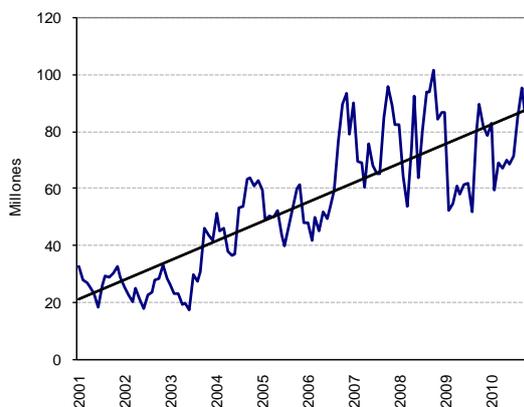


Gráfico 4: Evolución mensual de la producción de huevos con destino a industria



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea con datos del MAGPyA y SENASA.

La producción de huevos con destino a la industria muestra una trayectoria claramente creciente en los primeros años post crisis. En efecto, luego de los años de crisis del 2001 y 2002, la industrialización de huevos crecería a ritmo sostenido, pasando de 30 millones mensuales a 80 millones en 2008. En los años 2009 y 2010 la industrialización aparece estabilizada.

El consumo de carne de pollo ha venido aumentando en los últimos 18 años aunque a diferente velocidad según los años. Entre los años 1991 y 2001 el consumo anual por habitante (promedio) se incrementó desde 12 kilos a 23,5 kilos. En el año 2002 hubo una fuerte caída del orden de 31,5% como consecuencia de la gran crisis económica de ese año. Desde el 2003 en adelante el consumo muestra un crecimiento del 10% promedio anual, impulsado entre otros motivos por la recuperación de ingresos en la economía. En el año 2006 se alcanzaría el nivel de consumo del período 1999/2000; en la actualidad éste se encuentra en su nivel record histórico, superando en más del 30% el pico alcanzado en 1999/2000.

Gráfico 5: Consumo anual de carne de pollo y bovina

En kilos anuales por habitante

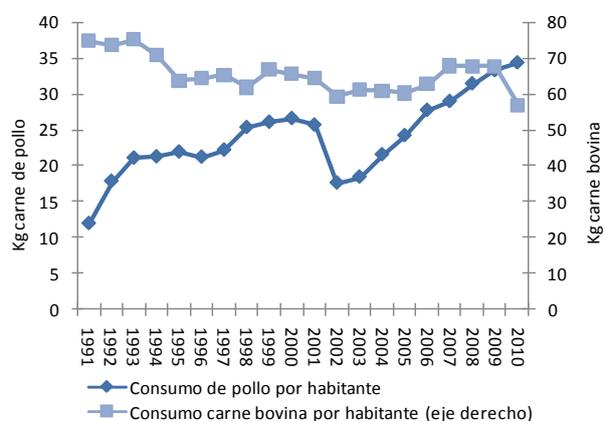
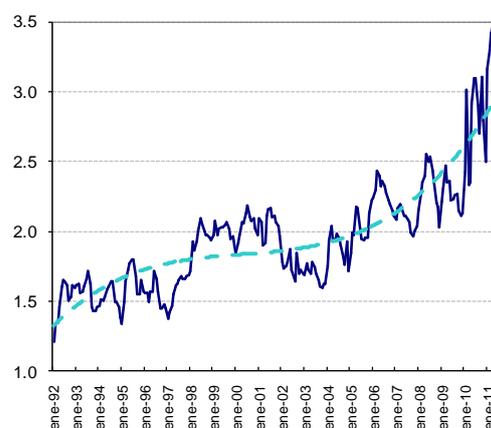


Gráfico 6: Precio de la carne vacuna en relación al precio del pollo (1992-2011)*



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea con datos de MAGPyA.

* Precio promedio de una serie de cortes de carne vacuna en relación al precio del pollo entero.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea con datos del IPCVA.

Los consumos de carne de pollo y de carne bovina han mostrado trayectorias diferentes en los últimos 20 años; el primero una clara tendencia creciente (mas allá de la gran caída de 2002) mientras que el segundo un suave deterioro durante todo el período. Una de las claves de estos comportamientos contrapuestos está asociada al precio relativo de la carne bovina vs la carne aviar. De acuerdo a estimaciones realizadas sobre la base de datos del IPCVA, la carne bovina se encarece durante estos años en forma importante.

Mientras que a comienzos de la década de los '90 un kilo de carne bovina valía 1,5 kilos de carne aviar, la relación era de 2 a 1 hacia los años 2006/2007. Entre el 2009 y la actualidad la relación oscila en un rango de entre 2,5 y 3 veces. El mayor precio de la carne bovina seguramente indujo a muchos consumidores a su sustitución por la carne aviar.

Características del mercado internacional

El comercio mundial de productos provenientes de la cadena aviar alcanzó los US\$ 25.704 millones en el 2009.³ En este flujo de intercambio tuvo gran participación el comercio de “pollos trozados congelados”, que ascendió a US\$ 8.645 millones (33,6% del total). Le siguieron en importancia relativa los comercios de “preparaciones, conservas y despojos” con un volumen de US\$ 4.714 millones (18,3%), de “huevos con cáscara” por US\$ 2.996 millones (11,7%) y de “pollos enteros congelados” con US\$ 2.926 millones (11,4%).

Cuadro 4: Estructura de las exportaciones mundiales
- Año 2009 -

Producto	Valor exportado (millones de US\$)	Estructura de participación
Pollos trozados congelados	8.645	33,6%
Preparaciones, conservas y despojos	4.714	18,3%
Huevos con cáscara	2.996	11,7%
Pollos enteros congelados	2.926	11,4%
Pollos trozados refrigerados	2.766	10,8%
Pollos vivos	1.827	7,1%
Huevos sin cáscara	813	3,2%
Pollos enteros refrigerados	740	2,9%
Albúmina	278	1,1%
Total	25.704	100,0%

Fuente: IERAL en base a COMTRADE.

Si se excluye el comercio entre los 27 países de la Unión Europea (38% del comercio mundial de los productos de la cadena aviar), el flujo de intercambio llega a US\$ 15.856 millones. La estructura de participaciones por productos se modifica en algunos aspectos, subiendo la participación de los “pollos trozados congelados” al 45% y la de “pollos enteros congelados” al 17%. Por su parte, retroceden básicamente dos productos de la cadena de huevos, los “huevos con cáscara”, que bajan su participación al 7% y los “huevos sin cáscara”, al 1,6%; también lo hacen los “pollos trozados refrigerados” (del 10,8% al 3,1%).

³ En este caso el “comercio internacional” incluye todo intercambio que se realice entre dos países distintos y considera el comercio entre países de la Unión Europea.

Cuadro 5: Estructura de las exportaciones mundiales sin comercio intra Unión Europea

- Año 2009 -

Producto	Valor exportado (millones de USD)	Estructura de participación
Pollos trozados congelados	7.116	44,9%
Preparaciones, conservas y despojos	2.978	18,8%
Pollos enteros congelados	2.717	17,1%
Huevos con cáscara	1.194	7,5%
Pollos vivos	675	4,3%
Pollos trozados refrigerados	497	3,1%
Pollos enteros refrigerados	281	1,8%
Huevos sin cáscara	247	1,6%
Albúmina	152	1,0%
Total	15.856	100,0%

Fuente: IERAL en base a COMTRADE.

El comercio internacional de productos de la cadena aviar registró una fuerte expansión en los últimos años. En el período 1998/99 vs 2008/09, el crecimiento promedio anual fue del 10,8%, incluyendo comercio entre países de Europa y del 10,5% excluyendo el comercio intra europeo.⁴

Cuadro 6: Crecimiento promedio anual del comercio mundial (con y sin comercio intra europeo)

- Período 1998/99 vs 2008/09 -

Producto	Incluyendo el comercio entre países de Europa	Excluyendo el comercio entre países de Europa
Preparaciones, conservas y despojos	17,8%	21,5%
Huevos sin cáscara	11,9%	10,1%
Pollos enteros congelados	11,1%	11,8%
Pollos trozados refrigerados	10,8%	8,4%
Huevos con cáscara	10,7%	9,0%
Pollos vivos	9,9%	4,5%
Pollos trozados congelados	9,0%	8,9%
Albúmina	7,9%	7,3%
Pollos enteros refrigerados	6,0%	7,2%
Todos los productos	10,8%	10,5%

Fuente: IERAL en base a COMTRADE.

Con respecto a la dinámica de las distintas partidas y considerando el comercio con los países de Europa incluidos, se encuentra que el intercambio de preparaciones,

⁴ Estas altas tasas de crecimiento del comercio de productos de la cadena aviar reflejan seguramente un consumo en expansión (variación de cantidades) pero debe advertirse que también están influidas por los elevados precios internacionales de las commodities en el período 2008/2009 (variación de precios).

conservas y despojos promediaron un crecimiento del 17,8% interanual; los huevos sin cáscara crecieron al 11,9% promedio anual; los pollos enteros congelados crecieron al 11,1% promedio anual; los pollos trozados refrigerados al 10,8% promedio anual; los huevos con cáscara al 10,7% promedio anual; los pollos vivos al 9,9% promedio anual; los pollos trozados congelados al 9%.

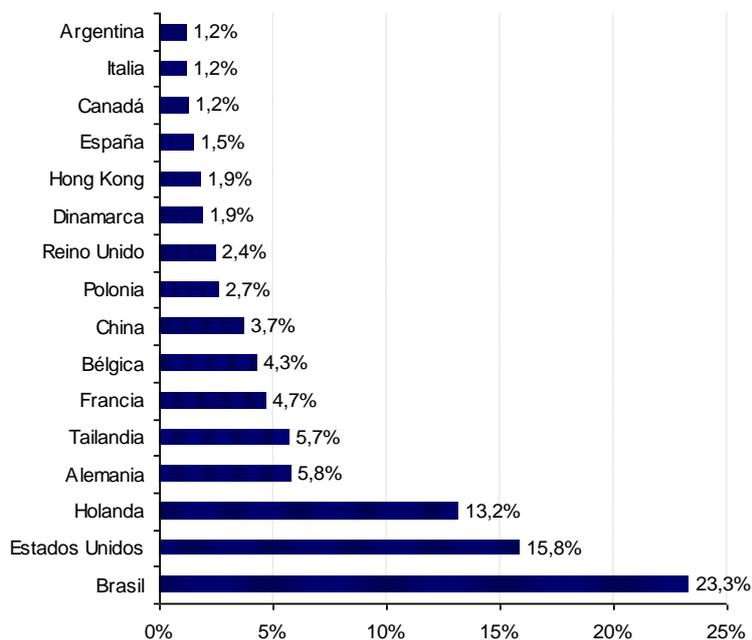
En general las tasas de crecimiento por productos no difieren mucho si se considera el comercio excluyendo el intercambio intra-europeo; donde sí se observan porcentajes distintos es en el comercio de pollos vivos, de pollos trozados refrigerados, de huevos con cáscara, las tasas de crecimiento se reducen cuando se saca a los países de la Unión Europea.

Principales competidores en el comercio internacional

Los principales exportadores mundiales de los productos de la cadena aviar son Brasil, Estados Unidos y Holanda.

Gráfico 7: Participación en las exportaciones mundiales de productos de la cadena aviar

- Año 2008 -



Fuente: IERAL en base a COMTRADE.

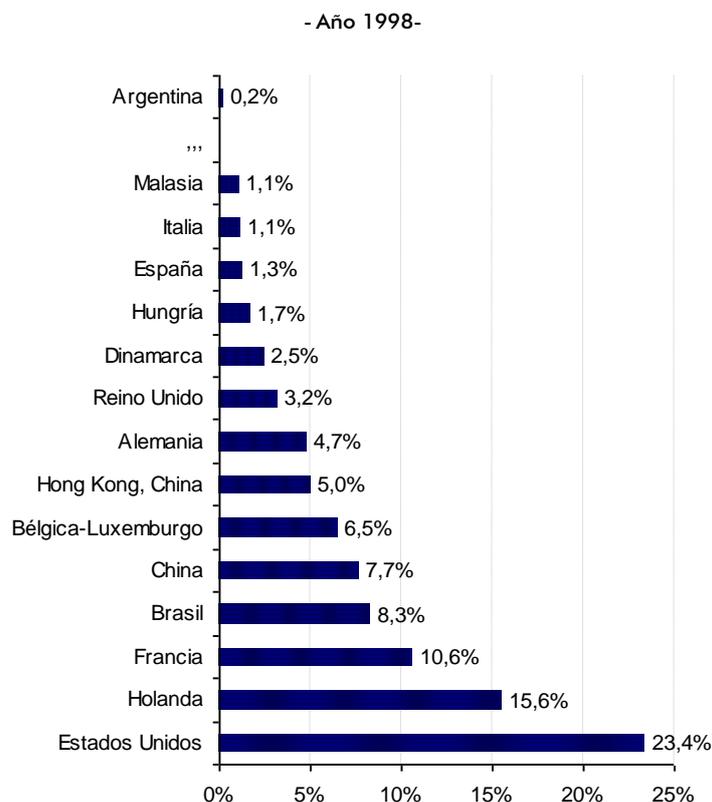
Brasil, principal exportador mundial, participó con el 23,3% de las exportaciones mundiales en el año 2008. Estados Unidos y Holanda representaron el 15,8% y 13,2%,

respectivamente. Mientras tanto, Argentina se encontraba en el decimosexto puesto con el 1,2% de las exportaciones del sector.

Si se compara este ranking con el que se manifestaba diez años antes (1998), se evidencia el gran dinamismo que posee el mercado.

En el año 1998 Brasil ocupaba el cuarto lugar en las exportaciones de productos aviares. Estados Unidos era el líder, quien tenía un porcentaje muy similar de las exportaciones al que Brasil posee actualmente. Francia ocupaba el tercer lugar con 10,6% de las exportaciones (ocupó el sexto lugar con el 4,7% en el 2008). Argentina en 10 años ascendió 9 lugares en el ranking de principales exportadores, pasó del puesto 25 en 1998 (0,2% de las exportaciones) al puesto 16 (1,2%).

Gráfico 8: Participación en las exportaciones mundiales de productos de la cadena aviar



Fuente: IERAL en base a COMTRADE.

Algunos de los países que poseen un importante volumen de exportaciones, son también grandes importadores de productos de la cadena aviar. De hecho, Alemania y China son dos países que poseen balanzas comerciales deficitarias en los productos considerados (tomada la cadena como un bloque).

Resulta interesante entonces generar un nuevo ordenamiento entre países, en este caso de acuerdo a sus exportaciones netas.

Al considerar las exportaciones netas, Argentina mejora en el ranking mundial, pasando del decimosexto al séptimo puesto entre los principales exportadores mundiales de productos de la cadena aviar.

Cuadro 7: Diez principales exportadores netos de productos de la cadena aviar

-Año 2008-

	País	Exportaciones netas (en millones de US\$)
1°	Brasil	6.432
2°	Estados Unidos	4.140
3°	Holanda	1.990
4°	Tailandia	1.560
5°	Polonia	586
6°	Bélgica	351
7°	Argentina	307
8°	Francia	289
9°	Dinamarca	214
10°	Turquía	177

Fuente: IERAL en base a COMTRADE.

Además, Alemania desaparece de la lista ya que sus importaciones son superiores a sus exportaciones. Brasil mantiene la primera posición, siendo indiscutiblemente el líder en el mercado de los productos de la cadena aviar, cuya principal fortaleza se encuentra en la carne aviar. Por su parte, Holanda es el líder en el mercado de huevos y sus derivados.

Principales mercados importadores

El principal importador mundial de productos de la cadena aviar es Japón, cuyas importaciones alcanzaron los US\$ 2.783 millones en el año 2008. Sin embargo, Japón es un mercado que crece más lentamente en relación a otros mercados importadores de magnitud. Por ejemplo, mientras que Japón creció al 8,5% promedio anual en el periodo 1998 – 2008, China (séptimo importador mundial) creció al 45,5% promedio interanual. Otro mercado relevante para ser destacado es el de Rusia, que ocupando el quinto lugar en el ranking de importaciones, creció 31,6% promedio interanual en el periodo considerado.

Cuadro 8: Diez principales importadores de productos de la cadena aviar

-Año 2008-

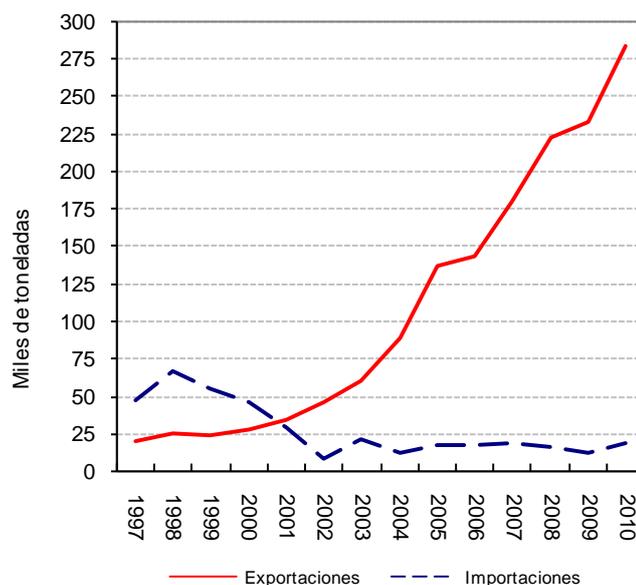
	País	Importaciones (millones de US\$)	Crecimiento promedio 1998- 2008
1°	Japón	2.783	8,5%
2°	Reino Unido	2.399	11,0%
3°	Alemania	2.068	7,9%
4°	Holanda	1.655	16,4%
5°	Rusia	1.403	31,6%
6°	Hong Kong	1.232	4,6%
7°	China	1.064	45,5%
8°	Francia	1.001	13,3%
9°	Bélgica	832	17,9%
10°	Emiratos Árabes	643	167,4%

Fuente: IERAL en base a COMTRADE.

La balanza comercial argentina

En los últimos 14 años se generaron cambios importantes en el comercio de carne aviar de Argentina con el resto del mundo. Hasta el 2001 Argentina era un importador neto de carne aviar, luego de ese año el intercambio se volvió favorable al país y el saldo positivo se fue acrecentando con el paso de los años. De un déficit de 26 mil toneladas en el año 1997 se pasó a un superávit de 266 mil toneladas en 2010. En el último año Argentina exportó 284 mil toneladas de carne aviar e importó sólo 18 mil toneladas.

**Gráfico 9: Evolución de las exportaciones e importaciones de carne aviar
Período 1997/2010**



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea con datos de MAGPyA.

Análisis de competitividad de la Cadena

El análisis de competitividad puede ser abordado desde distintas perspectivas. Una mirada posible consiste en evaluar la competitividad a partir de la evolución en el tiempo de la inserción internacional de los productos que se elaboran (indicador de participación de mercado o market share). Este análisis revela la competitividad (en términos dinámicos) de la cadena local en relación a la de otros países competidores. En esta aproximación, una inserción creciente emite señales positivas acerca de las condiciones productivas, la política pública y el entorno de negocios.

Una segunda mirada consiste en evaluar la competitividad de la cadena en relación a otras cadenas o sectores de la propia región. Lo que se suele hacer es comparar la inserción en el comercio mundial de los productos de la cadena bajo análisis con la inserción en el comercio mundial de otras cadenas o de la propia región como un todo. Si la primera tiene mayor inserción en términos relativos, estaría revelando mayor competitividad. Generalmente se compara la inserción que muestra un país en un producto (o grupo de productos) con la inserción que muestra en todos sus productos. Este último se suele referir como el indicador de competitividad revelada de una actividad económica de un país.

Una tercera mirada consiste en analizar la estructura de exportaciones según productos y destinos. Los productos con mayor valor agregado (menos commoditizados) son en general más difíciles de colocar y hay mercados más exigentes que otros en materia de calidad /sanidad a la hora de adquirir un producto importado. Entonces, prestando atención a los productos que se exportan y los mercados a los que se llega, y comparando con otros países exportadores (o el propio comercio mundial) se puede hacer algunas inferencias respecto del nivel de competitividad de la cadena (o de la estadía en la que éste se encuentra).

En este apartado se analizan estas tres perspectivas de la competitividad.

Debe advertirse que estos indicadores puedan dar algunos indicios de la evolución de la competitividad pero no permiten distinguir o precisar las causas de sus avances o retrocesos. Y respecto a estas últimas, debe recordarse que la competitividad no sólo depende de cuestiones puramente productivas y de eficiencia asociadas al funcionamiento de las empresas sino también que incluye las cuestiones del entorno en la que ésta se desarrolla, particularmente lo que respecta a las políticas públicas que definen las reglas de juego que las empresas deberán respetar y tener en cuenta en sus decisiones.

Participación de mercado y su evolución

Las exportaciones argentinas de productos de la cadena aviar representaron en el año 2009 el 1,14% de las exportaciones mundiales. Como referencia, considérese que la participación de mercado alcanzaba tan solo al 0,22% en 1998.

Cuadro 9: Participación de mercado de Argentina en las exportaciones mundiales de productos de la cadena aviar

-En millones de dólares-

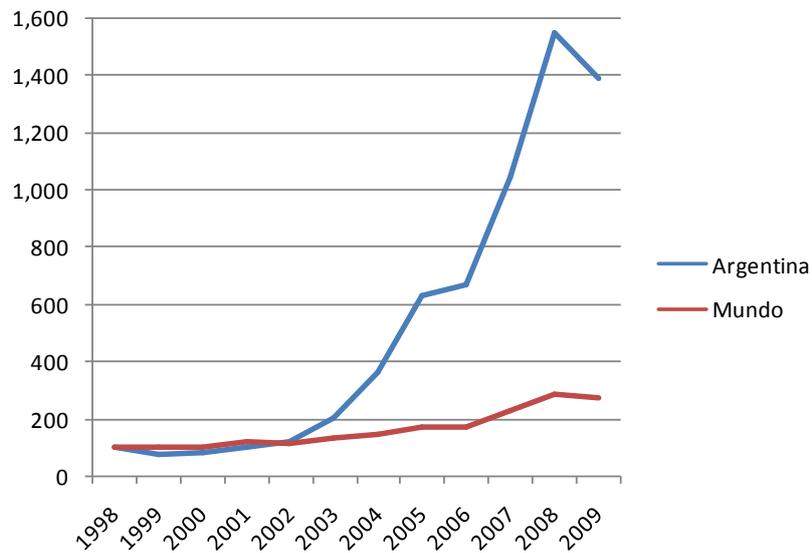
	1998	1999	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exp. Mundiales	9.395	9.549	12.609	13.651	16.255	16.129	21.710	27.185	25.704
Exp. Argentinas	21	16	44	77	133	141	222	327	294
Market share (%)	0,22	0,17	0,35	0,57	0,82	0,87	1,02	1,20	1,14

Fuente: IERAL en base a COMTRADE.

El crecimiento del market share de las exportaciones argentinas inicia en el 2002. Desde ese año las exportaciones argentinas de productos aviares crecen más rápido que las exportaciones mundiales. Nótese que en el 2009, se contraen tanto las exportaciones de Argentina como del Mundo (en valor).

Gráfico 10: Evolución de las exportaciones mundiales y argentinas de la cadena aviar

- En números índices 1998=100 -



Fuente: IERAL en base a COMTRADE.

Evolución del indicador competitividad revelada

El indicador de competitividad revelada se construye como un cociente entre participaciones de mercado en el comercio mundial. En este caso, se quiere conocer la competitividad revelada de la cadena aviar por lo que se compara la inserción internacional de este tipo de productos respecto a la inserción de todos los productos de exportación del país. Si este cociente arroja un valor superior a uno, se deduce que la cadena bajo análisis revela más competitividad que la que tiene el país en su conjunto en su proceso de internacionalización.

A continuación, el siguiente Cuadro muestra la evolución del indicador de competitividad revelada para la cadena aviar, el cual exhibe un significativo crecimiento en los últimos 11 años.

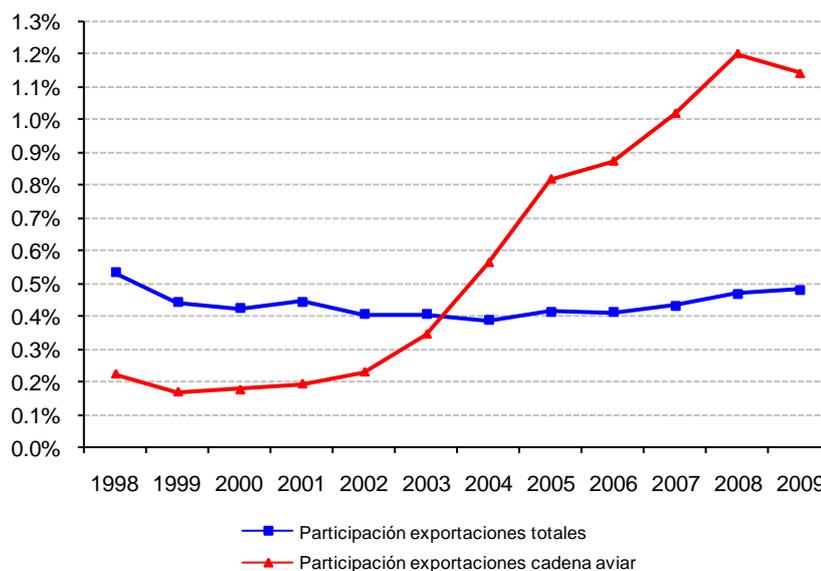
Cuadro 10: Indicador de competitividad revelada cadena aviar

Market share (%)	1998	1999	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
En cadena aviar (i)	0,22	0,17	0,35	0,57	0,82	0,87	1,02	1,20	1,14
En exportaciones totales (ii)	0,53	0,44	0,41	0,39	0,41	0,41	0,43	0,47	0,48
Indicador de competitividad revelada (i/ii)	0,42	0,38	0,85	1,46	1,98	2,13	2,35	2,55	2,37

Fuente: IERAL en base a COMTRADE.

Nótese que a partir del año 2004 el indicador de competitividad revelada supera el valor unitario; desde ese año la inserción internacional de los productos de la cadena aviar pasaría a ser mayor a la inserción internacional de todos los productos de la economía argentina.

Gráfico 11: Evolución de la participación de mercado de las exportaciones argentinas



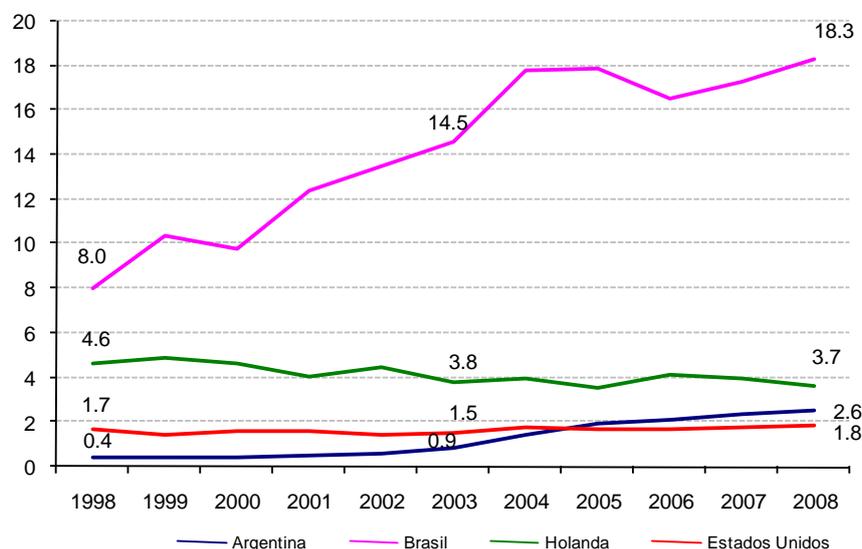
Fuente: IERAL en base a COMTRADE.

Realizando un análisis comparativo de competitividad revelada con los principales competidores externos se encuentra que:

- Brasil tiene una gran competitividad revelada en la cadena aviar, que ha ido reforzando en el transcurso de los últimos años;
- Holanda muestra un nivel interesante de competitividad revelada pero que es declinante en el período;

- Estados Unidos dispone de un indicador cercano al de Argentina, con la diferencia que éste se encuentra relativamente estabilizado.

Gráfico 12: Indicador de competitividad revelada de productos de la cadena aviar en países seleccionados



Fuente: IERAL en base a COMTRADE.

El mismo indicador puede estudiarse bajo la clasificación más desagregada de productos.

Cuadro 11: Indicador de competitividad revelada por tipo de producto – Carne Aviar

Producto	1998	1999	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Pollos enteros frescos	0,01	0,00	0,00	0,08	0,33	0,63	0,71	0,42	0,12	0,07
Pollos enteros congelados	0,14	0,18	0,77	2,54	4,19	6,62	7,30	7,54	9,19	8,61
Pollos trozados frescos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04
Pollos trozados congelados	0,46	0,42	0,76	1,01	1,70	2,38	2,89	3,40	2,94	3,29
Preparaciones, conservas, despojos y sangre	0,98	0,72	0,81	0,93	1,10	0,94	1,14	0,83	0,81	0,65

Fuente: IERAL en base a COMTRADE.

En el mercado de la carne aviar, el indicador de competitividad que más crece es el de pollos enteros congelados, luego le sigue el de pollos trozados congelados. Llama la atención el estancamiento del indicador de competitividad revelada de las preparaciones, conservas, despojos y sangre, producto que ha experimentado un gran crecimiento en su demanda mundial en los últimos años.

**Cuadro 12: Indicador de competitividad revelada por tipo de producto
Huevo y sus derivados**

Producto	1998	1999	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Huevos con cáscara	0,37	0,07	0,26	0,02	0,10	0,35	0,32	0,26	0,15	0,12
Huevos sin cáscara seca	3,79	1,44	1,82	4,49	13,92	9,80	8,96	11,82	11,91	7,74
Los demás huevos sin cáscara	0,08	0,13	0,00	0,02	0,15	0,48	0,21	0,16	0,13	0,08
Albúmina	0,72	1,78	0,78	1,48	2,44	3,96	4,50	5,61	5,39	4,93

Fuente: IERAL en base a COMTRADE.

Por su parte, dentro del grupo de “huevos y sus derivados”, el indicador de competitividad revelada crece en dos productos: huevos sin cáscara y albúmina, mientras que muestra un leve retroceso en el de los huevos con cáscara.

Estructura de las exportaciones

Los productos de exportación

El análisis de la estructura de exportaciones de la cadena aviar según productos se realiza tomando en cuenta dos clasificaciones: por un lado, una clasificación más general, la que separa los productos en tres grupos: pollos vivos; carne aviar; huevos y sus derivados; por el otro, una apertura más amplia según diferentes productos, que brinda mejores posibilidades de evaluación de la competitividad de la cadena.⁵

En los últimos años las exportaciones de la cadena se fueron concentrando en la carne aviar, desplazando al comercio de pollos vivos y al comercio de huevos y sus productos derivados (en términos relativos).

⁵ La clasificación se realiza siguiendo las partidas del Sistema Armonizado (HS 1996).

Cuadro 13: Estructura de exportaciones argentinas de la cadena aviar

- Tres grandes rubros -

	1998	1999		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Pollos vivos	8,9%	14,4%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,2%	0,2%
Carne aviar	68,5%	72,8%		92,0%	84,9%	90,5%	89,9%	90,4%	91,0%	93,4%
Huevos y sus productos derivados	22,7%	12,8%		8,0%	15,1%	9,5%	10,1%	9,4%	8,8%	6,4%

Fuente: IERAL en base a COMTRADE.

Indagando con mayor profundidad en los productos que componen la carne aviar y los huevos y sus derivados se encuentra que, en el caso de las carnes, los pollos enteros congelados representaron el 44,3% del valor de las exportaciones, ganando protagonismo respecto de fines de los '90. El otro producto fuerte de exportación, los pollos trozados congelados, representaron el 50% de las exportaciones.

Cuadro 14: Estructura de exportaciones argentina de la cadena aviar – Carne Aviar

	1998	1999		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Pollos enteros frescos	0,1%	0,0%		0,2%	0,7%	0,9%	1,0%	0,6%	0,1%	0,1%
Pollos enteros congelados	6,0%	7,1%		28,4%	31,8%	37,7%	33,2%	34,8%	47,8%	44,3%
Pollos trozados frescos	0,0%	0,0%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%
Pollos trozados congelados	4,5%	3,4%		2,1%	2,5%	1,9%	3,9%	7,5%	5,6%	0,0%
Preparaciones, conservas, despojos y sangre	9,4%	9,4%		9,2%	5,0%	,4%	1,8%	,1%	,4%	,4%

Fuente: IERAL en base a COMTRADE.

Por su parte, los huevos con cáscara representaban más del 45% de las exportaciones de huevos y derivados en 1998 mientras que no llegaron al 10% en el año 2009. La estructura de exportaciones se ha ido concentrando en productos con mayor valor agregado: los huevos sin cáscara y la albúmina.

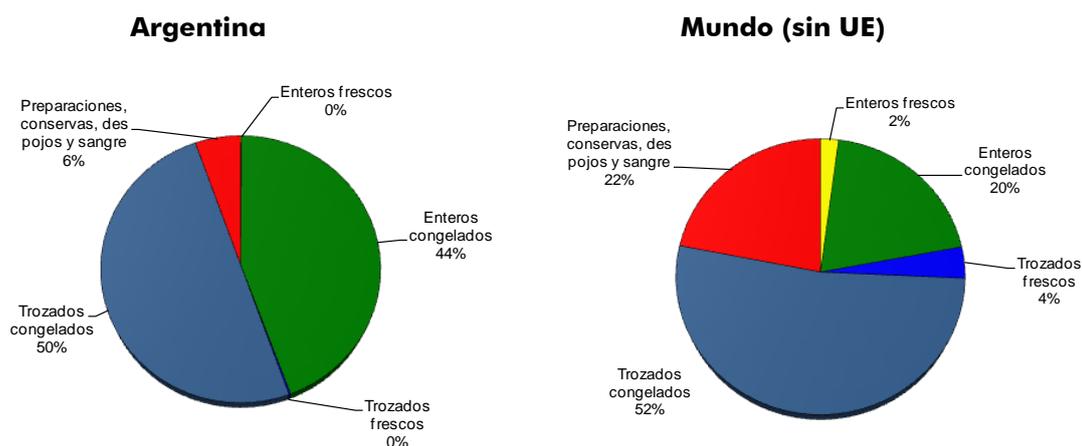
**Cuadro 15: Estructura de exportaciones argentina de la cadena aviar
Huevos y sus derivados**

	1998	1999		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Huevos con cáscara	45,5%	14,0%		3,1%	4,8%	18,1%	15,9%	12,3%	6,8%	9,3%
Huevos sin cáscara	42,2%	25,1%		68,1%	74,1%	52,6%	56,4%	57,0%	63,9%	54,4%
Los demás huevos sin cáscara	1,7%	5,2%		0,8%	1,6%	4,6%	1,9%	1,4%	1,1%	1,1%
Albúmina	10,6%	55,6%		28,0%	19,4%	24,6%	25,8%	29,2%	28,2%	35,1%

Fuente: IERAL en base a COMTRADE.

Un análisis por productos indica que en relación a la estructura de comercio mundial (sin los países de la Unión Europea) y en el caso de la carne aviar, las exportaciones de Argentina tienen “más pollo entero congelado” y “menos preparaciones y pollo fresco (tanto entero como trozado)”. En el 2009, el 94% de las exportaciones eran pollos congelados (trozados y enteros) en Argentina, mientras que en el mundo (sin UE) este porcentaje era del 72%. A nivel internacional, el comercio de pollos frescos era del 6% y un 22% eran productos asociados a preparaciones, conservas y despojos de la carne.

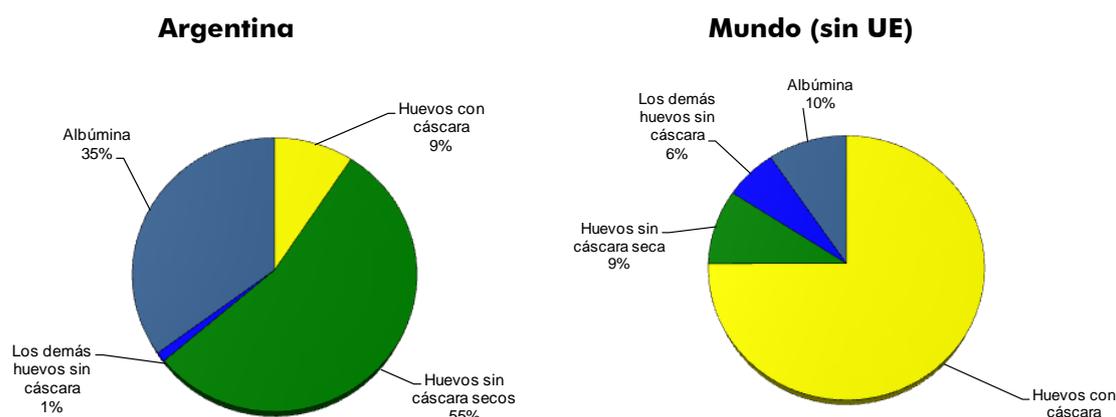
Gráfico 13: Estructura de exportaciones de carne aviar (2009)



Fuente: IERAL en base a COMTRADE.

En el caso de los ovoproductos, Argentina exporta relativamente más albúmina (35% del total) y huevos sin cáscara (56%) que lo que se observa en el mundo (10% y 15%) en el mundo.

Gráfico 14: Estructura de exportaciones de ovoproductos (2009)



Fuente: IERAL en base a COMTRADE.

Dos países líderes del sector concentran su comercio en el pollo trozado (fresco y congelado), caso de Estados Unidos y Holanda, donde el comercio de este tipo de productos representa el 90% y el 74% de las exportaciones de carne aviar. Por su parte, Brasil posee una estructura concentrada en mayor medida en las exportaciones de pollos trozados pero sin llegar a los niveles de los países antes referidos. Estados Unidos y Holanda exportan a su vez, relativamente más pollo fresco que el resto de países de la muestra. Nótese que Argentina y Brasil tienen una estructura de exportaciones muy similar. La única diferencia reside en la mayor participación relativa en el segundo país de las “preparaciones, conservas y despojos de la carne aviar”.

Cuadro 16: Estructura de exportaciones de la cadena aviar: Países seleccionados (2009)

i) Carne aviar

	Pollos enteros frescos	Pollos enteros congelados	Pollos trozados frescos	Pollos trozados congelados	Preparaciones, conservas, despojos y sangre
Mundo	3.7%	14.8%	14.0%	43.7%	23.8%
Mundo sin UE	2.1%	20.0%	3.7%	52.4%	21.9%
Argentina	0.1%	44.3%	0.2%	50.0%	5.4%
Brasil	0.0%	36.3%	0.1%	54.3%	9.2%
Estados Unidos	2.9%	1.2%	9.9%	80.2%	5.7%
Holanda	4.1%	3.6%	36.7%	37.6%	18.0%

Fuente: IERAL en base a COMTRADE.

ii) Huevos y sus derivados

	Huevos con cáscara	Huevos sin cáscara, secos	Demás huevos sin cáscara	Albúmina
Mundo	73.3%	6.7%	13.2%	6.8%
Mundo sin UE	75.0%	9.2%	6.3%	9.6%
Argentina	9.3%	54.4%	1.1%	35.1%
Brasil	88.2%	0.9%	6.1%	4.9%
Estados Unidos	68.6%	16.9%	10.2%	4.2%
Holanda	70.2%	4.1%	20.1%	5.7%
Francia	59.7%	11.4%	17.8%	11.1%

Fuente: IERAL en base a COMTRADE.

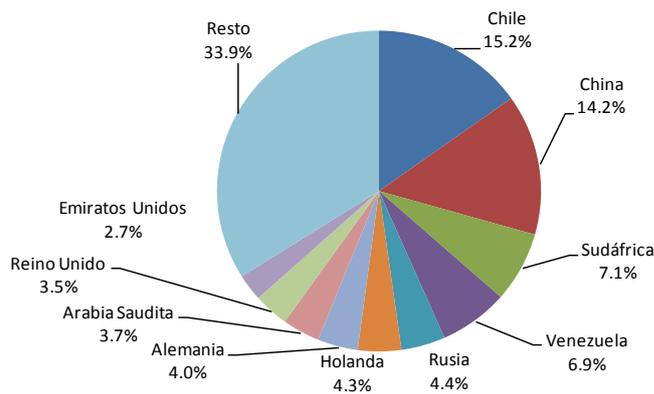
En el mercado de los huevos y sus derivados, los líderes mundiales concentran sus exportaciones en huevos con cáscara. Nótese la diferencia entre Argentina y Brasil, dado que este último exporta muy poco “huevo sin cáscara” en términos relativos. La estructura de comercio mundial y la del comercio mundial sin los países europeos no es tan diferente. En el “mundo sin UE” hay un poco más comercio de huevos sin cáscara secos y de albúmina.

Los destinos de exportación

El análisis de los destinos de las exportaciones es importante dado que aporta un elemento más para inferir acerca de la competitividad de la cadena. También es útil para identificar mercados sub-explotados o para inferir acerca del crecimiento esperado de las colocaciones externas. Los destinos cuyas economías más crecen son en principio los más interesantes. Los destinos de altos ingresos, generalmente menos dinámicos, tienen su atractivo en cuanto a que suelen demandar productos de mayor calidad y valor agregado. La sustitución de un destino de bajo ingreso por un destino de alto ingreso permite incrementar el valor de las exportaciones con la misma producción y sin muchos costos (o inversiones) adicionales.

Las exportaciones de la cadena aviar se encuentran altamente diversificadas según destinos. En el año 2009, Chile y China representaban los dos principales destinos, con el 16% y el 15% de las exportaciones respectivamente. Luego se encontraba un grupo de varios países que concentraban entre el 3% y el 7% de las exportaciones, estos eran Sudáfrica, Venezuela, Rusia, Holanda, Alemania, Arabia Saudita y el Reino Unido.

Gráfico 15: Exportaciones argentinas de productos de la cadena aviar por destino



Fuente: IERAL en base a COMTRADE.

Si se compara la estructura de destinos de Argentina del 2009 respecto a la de Brasil y Estados Unidos, se puede señalar lo siguiente:

- Brasil destinó el 11,5% de sus exportaciones a Japón, mientras que Argentina prácticamente no vendió en ese mercado;
- La participación de tres países europeos de altos ingresos (Reino Unido, Alemania y Holanda) es muy similar en Argentina y en Brasil (12% y 11% de las colocaciones totales respectivamente).
- Brasil llega con mucho más fuerza a Arabia Saudita, destino que representa casi el 14% de sus exportaciones totales, mientras que sólo el 4% para Argentina.
- Para Estados Unidos hay un mercado muy importante, el del NAFTA (México y Canadá), al que destina el 20% de sus exportaciones, mientras que Argentina y Brasil prácticamente no venden en ese mercado.
- Rusia es otro mercado clave para Estados Unidos, representa el 18% de sus colocaciones; para Argentina y Brasil, el país asiático es un destino relevante pero no tan determinante (4% y 2% de las exportaciones respectivamente).
- China con todos sus espacios políticos (China continental, Hong Kong y Taiwán) representa el 22% del mercado de la cadena aviar americana, mientras que participa con el 17% para Argentina y con el 12% para Brasil.

La entrada a los mercados de altos ingresos es importante por la diferencia de precios que éstos convalidan respecto de otros destinos para un mismo producto y porque demandan productos de mayor calidad y valor agregado.

En una comparación de precios recibidos en cada mercado por productos a priori bastante similares,⁶ se encuentra, por ejemplo, al considerar las carnes frescas, que Suiza pagó a la Argentina la tonelada de ese producto más de tres veces de lo que pagó Sudáfrica (comparando valores máximos con valores mínimos).

Este diferencial de precios se debe generar en parte por diferencias en cuanto a la presentación y calidad del producto (ej: trozado/entero); también en parte por las diferencias en los volúmenes exportados (a mayor volumen menor precio en general), Sudáfrica importó más de 18 mil toneladas de carnes frescas provenientes de Argentina mientras que Suiza importó tan solo 819 toneladas. Pero estos factores seguramente no explican toda la diferencia de precios entre uno y otro mercado; una parte de esta brecha en los precios de exportación tiene que ver con diferencias en los niveles de ingresos de los mercados consumidores y una predisposición distinta de pago por el producto.

Cuadro 17: Precios máximos y mínimos pagados por distintos compradores según tipo de producto

-Año 2008-

Producto	Tipo	País	USD por tonelada
Carnes frescas	Precio máximo	Suiza	3.785
	Precio mínimo	Sudáfrica	825
Subproductos aviares	Precio máximo	Rusia	1.575
	Precio mínimo	Hong Kong	959
Huevos y derivados	Precio máximo	Rusia	7.180
	Precio mínimo	Congo	1.279
Harinas animales	Precio máximo	México	2.960
	Precio mínimo	Chile	378
Carnes procesadas	Precio máximo	Francia	4.743
	Precio mínimo	Perú	1.033

Fuente: IERAL en base a SENASA.

⁶ El cálculo se realiza a partir de los volúmenes y precios de exportación según destinos informados por SENASA.

La oportunidad de transformar maíz en carne aviar y ovoproductos

En lo que a la alimentación de las aves respecta, el principal insumo es el grano de maíz. En la dieta, el maíz representa el 62,9% hasta los 40 días de las aves, mientras que en las aves de entre 40 y 60 días, este porcentaje asciende al 68,2%. Nótese que la cadena de producción de aves para carne es el destino más importante del cereal en el mercado interno, seguido por la cadena bovina para carne.⁷

Cuadro 18: Composición del alimento balanceado para distintas etapas

Concepto	Hasta 40 días (en %)	Entre 40 y 60 días (en %)
Maíz	62,95	68,26
Girasol		3,20
Soja	28,60	22,20
Harina de carne 40%	7,60	5,60
Otros componentes	0,85	0,73

Fuente: Elaboración propia en base a informe MAGPyA.

De acuerdo a estimaciones propias que tienen en cuenta los animales en producción (engorde y ponedoras) y los reproductores, y que consideran en ambos casos un determinado consumo teórico de maíz para las distintas etapas del desarrollo evolutivo de los animales, el consumo de maíz de la cadena aviar para carne y huevos alcanzó las 3,34 millones de toneladas en el año 2008.

Cuadro 19: Estimación del consumo de maíz en la cadena aviar (2008)

	En toneladas
Maíz consumido en la producción de carne	2.412.274
Maíz consumido en la producción de huevos	936.059
Total	3.348.333

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

Existe entonces una gran oportunidad de transformar el maíz que se exporta como grano para exportarlo como carne aviar o como ovoproducto.

Una forma de mostrar esta oportunidad es estimando cuánto vale implícitamente el maíz que se exporta transformado en un producto de la cadena aviar para compararlo luego con lo que vale el maíz exportado como grano.

⁷ “La cadena del maíz y sus derivados industriales”, Documento de Trabajo IERAL 2011, a ser publicado próximamente.

Cuadro 20: La oportunidad de exportar maíz en forma de carne aviar (2009)

Corte	Exportación (ton) (I)	Ingreso en miles de US\$ (II)	Equivalente maíz por corte (Kg de maíz por Kg de carne) (III)	Equivalente exportación de maíz en términos de carne (ton) (IV=I*III)	US\$ por ton. de maíz exportado en forma de carne (V=II/IV)
Aves enteras	92.269	126.941	2,03	187.306	678
Pechuga	14.294	33.685	2,03	29.016	1.160
Cuarto trasero	9.144	11.288	2,03	18.562	608
Otros comestibles	54.959	55.935	2,03	111.567	501

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea con datos de SENASA.

Como ejemplo del razonamiento considérese el caso de la exportación de aves enteras. En el año 2009 se exportaron 92,2 mil toneladas de aves enteras, por un valor de US\$ 126,9 millones. Para producir estas toneladas de aves enteras se necesitó de 187,3 mil toneladas de maíz (tomando una conversión de 2,03 kilos de maíz por kilo de carne). A partir de estos números surge que cada una de estas toneladas de maíz se vendió (transformada en carne) a un precio de US\$ 678. Considerando que el precio de exportación del maíz (Precio FOB) se aproximó a los US\$ 168, se deduce que con la exportación de la carne aviar se multiplicó por 4 el valor del maíz utilizado. Si se realiza el mismo análisis para el caso de la exportación de pechuga (que tiene mayor valor por kilo que el pollo entero) surge que con estas exportaciones se multiplicó casi 7 veces el valor de exportación del maíz en grano.

Figura 1: La oportunidad de exportar maíz en forma de carne aviar (2009)



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

El mismo análisis se puede realizar para los ovoproductos. En los primeros cinco meses del 2010 se exportaron 1.191 toneladas de huevo de uso industrial en polvo, a un valor de US\$ 4,4 millones. Para producir este volumen de producción se requirieron 8.069

toneladas de maíz (la relación de conversión es 6,8 a 1). Este maíz fue exportado *implícitamente* a un valor de US\$ 551 la tonelada (3,3 veces el valor FOB del grano de maíz).

Cuadro 21: La oportunidad de exportar maíz transformado en ovoproducto*

Producto	Exportación (en toneladas) (I)	Ingreso en US\$ (II)	Equivalente maíz por Kg de producto (III)	Equivalente exportación de maíz en términos de producto (ton) (IV=I*III)	US\$ por ton. de maíz exportado en forma de huevos o derivados (V=II/IV)
Albúmina en polvo	336	2.119.869	14,5	4.885	434
Huevo uso industrial en polvo	1.191	4.445.448	6,8	8.069	551
Huevo con cáscara	698	643.558	1,6	1.117	576
Yema en polvo	315	1.359.401	3,3	1.026	1.324

* Volúmenes y precios del período enero – mayo de 2010.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea con datos del SENASA.

Diferencial de precios en la exportación de pollos enteros versus la exportación de pollos trozados

Exportar un pollo trozado conlleva un mayor precio de exportación que exportarlo entero, esto es así por dos motivos, primero, porque se requiere más trabajo para trozarlo (más costo) y segundo, porque se puede ser selectivo con el destino de las partes y se pueden aprovechar mejor las oportunidades.

A continuación se presenta un cuadro donde se detallan los precios de exportación de las diferentes presas como así también su participación relativa dentro del ave entera.

Cuadro 22: Valor de exportación del ave trozada (2009)

Presa	Participación de la presa en el ave entera	Precio de la presa (U\$U por tn)	Precio de la presa ponderada por su participación (U\$U)
Pechuga	0,50	2.357	1.178
Pata/Muslo	0,23	1.234	283
Otros comestibles	0,27	1.018	275
Total	1,00		1.737

Fuente: Elaboración propia con datos de SENASA.

Tomando el precio de cada presa ponderado por su participación en el ave entera se puede arribar a un valor que sería equivalente al del ave entera pero vendida en partes y de esta manera se puede comparar la diferencia de ingresos que genera exportar el ave trozada en vez del ave entera.

Se desprende del Cuadro que si se toma un ave entera, se la troza y se la exporta por partes se genera un ingreso en divisas de US\$ 1.737 la tonelada, si este valor se lo compara con el de exportar el ave entera el cual es de US\$ 1.376, se deduce que exportar el pollo trozado genera un 26% más de ingresos que si se lo vende entero.

Este dato es muy importante porque está diciendo que se pueden mejorar los ingresos sólo con vender el producto trozado en vez de entero (no se necesita aumentar la producción). Se puede generar más ingresos y más empleo con la misma cantidad de producción.

Políticas públicas vigentes que favorecen al sector

a) Derechos de exportación diferenciales y cupos de exportación sobre el maíz

La exportación de carne aviar tiene una importante tasa de promoción efectiva, desde el momento en que sus dos principales insumos, los granos de maíz y soja, tienen una fuerte carga tributaria impuesta por los derechos de exportación, mientras que la carne aviar enfrenta una alícuota muy pequeña que puede ser incluso cero luego de descontar los reintegros de exportación. En efecto, el maíz tributa un 20% neto, la soja un 35% neto, la harina de soja casi un 30% neto, mientras que la carga sobre la carne aviar llega en el caso más gravado al 2,3% (luego de reintegros). La relación de cargas tributarias es de 10 a 1 comparando maíz / carne aviar y de 15 a 1 comparando soja o harina de soja / carne aviar. Este diferencial de alícuotas genera promoción efectiva, debe recordarse que en la estructura de costos el alimento balanceado es el rubro de mayor incidencia, representando algo menos del 60% del costo de engorde del ave viva y más del 40% del costo por kilogramo de la carne de pollo eviscerada.

Cuadro 23: Derechos y Reintegros de Exportación Vigentes

Producto	Derecho de Exportación	Reintegro de Exportación	Derecho de Exportación neto de reintegro
Maíz	20%	0%	20%
Soja	35%	0%	35%
Harina de Soja	32%	2,05%	29,95%
Carne Aviar	5%	Entre 2,7% y 5%	Entre 0% y 2,3%

Fuente: Elaboración propia con datos de AFIP.

Pero además de los derechos de exportación diferenciales, hay otra política que ha favorecido a los productores de carne aviar, que es la restricción de exportaciones de maíz

(cupos) que viene imponiendo el gobierno desde hace un par de campañas. El “efecto” cupos sobre el precio del maíz ha sido importante. En los últimos dos años el maíz cotizó en el mercado interno a un precio entre 15% y 20% menor al precio que debería haber tenido según su valor internacional y el derecho de exportación vigente. Los cupos de exportación han generado una especie de “sobre-alícuota” de derecho de exportación, en cuanto a su efecto sobre el precio interno del maíz, pero con la diferencia de que no genera recaudación para el Estado sino una transferencia de ingresos para exportadores y consumidores internos de maíz.⁸ De hecho, en la práctica, el descuento total que viene sufriendo el maíz (respecto de su valor internacional) por “efecto cupo” más “efecto derecho de exportación” es más grande que el que sufre la soja a pesar de tener ésta última una mayor alícuota de derecho de exportación (pero no cupo).

Este esquema de derechos de exportación diferenciales y de cupos de exportación implica una importante redistribución de ingresos desde productores agropecuarios hacia productores de carne aviar. El problema que tiene es que penaliza en forma importante los incentivos a producir granos, en particular en zonas marginales y alejadas de los puertos, lo cual puede plantear problemas de suministro para la cadena aviar en caso que esté localizada o decida localizarse en estas zonas.⁹

b) El programa de compensaciones a faenadores avícolas

Desde el año 2007 los frigoríficos avícolas reciben un subsidio por parte del Estado Nacional con el objetivo de mantener bajo cierto control el precio de la carne aviar en el mercado interno.

Estos subsidios tienen origen en la Resolución 746/2007, que incorpora al régimen de compensaciones a los establecimientos faenadores que adquieran granos de maíz y/o soja destinados exclusivamente a la alimentación de aves para su posterior comercialización en el mercado interno como aves evisceradas enteras, trozadas y en todas las formas de comercialización existentes.

⁸ Este es uno de los motivos por los que se critica fuertemente a los cupos de exportación, además del hecho de que introducen gran incertidumbre en el mercado y no permiten una libre y normal formación del precio del maíz en el mercado interno.

⁹ Por caso, uno de los problemas de la cadena aviar de Entre Ríos es que en algunas épocas del año (o campañas) debe salir a buscar maíz a zonas alejadas debido a que la producción local del grano tiende a agotarse relativamente rápido, dado que se encuentra muy nivelada con la demanda.

Todos aquellos interesados en recibir la compensación deben anotarse en el “Registro de Establecimientos de Faenadores Avícolas” que se crea con la resolución anteriormente mencionada.

Para determinar el volumen a subsidiar se aplican las tasas de conversión de alimento en carne producida para los granos de maíz y soja y el peso promedio de faena de cada animal. A tal fin, se establecen como coeficientes: 1,81 kg. de maíz por kilogramo de carne faenada y 0,81 kg de soja por kilogramo de carne faenada. Asimismo se fija el peso medio de faena en 2,2 kg por animal faenado.

El importe del subsidio consiste en la diferencia entre el Valor FAS teórico que periódicamente publica el Ministerio de Agricultura para el maíz y la soja, según corresponda, y los precios de abastecimiento interno fijados por la Secretaria de Comercio Interior del Ministerio de Economía. Adviértase que el subsidio rige sólo por producción que se destina al mercado interno.

El subsidio opera estabilizando el costo de adquisición de los granos que forman la base de la alimentación de las aves (con un costo financiero, dado que existe un rezago entre el momento en que se paga el grano al mayor precio y el momento en que el Estado “devuelve” la diferencia vía subsidio).¹⁰¹¹ Al ser el costo del alimento tan importante en el precio del pollo, si se lo estabiliza se logra de alguna manera controlar el precio del producto final. Claro está que existen otros costos que el mecanismo deja afuera y que influyen sobre el precio final de la carne aviar (salarios, energía, amortización de bienes de capital, etc.).

A su vez el precio del maíz está reducido en el mercado interno por los derechos de exportación y por las restricciones cuantitativas a la exportación.¹²

Por la política de intervención del gobierno en los mercados de granos, el programa de compensaciones y los mismos derechos de exportación que recaen sobre los productos

¹⁰ El subsidio va a las Industrias Faenadoras y no a las Granjas por el modelo de negocios prevaleciente en la cadena (integrados), que es aquél donde las Industrias proveen del alimento a las Granjas.

¹¹ El costo financiero puede ser importante cuando el rezago en el pago de las compensaciones es importante. Desde la disolución de la ONCCA a inicio del 2011, las demoras en el pago se han incrementado en forma notable.

¹² En presencia del programa de compensaciones a los faenadores, los derechos de exportación y restricciones sobre el maíz lo que hacen es bajar el costo fiscal de subsidiar a la cadena aviar. En efecto, si el maíz valiera más en el mercado interno (por ejemplo porque se eliminan los derechos de exportación), bajo el esquema actual del programa, el gobierno debería automáticamente aumentar el subsidio a los faenadores por el maíz adquirido.

de la cadena aviar, el precio del pollo en el mercado interno argentina es seguramente menor al que prevalecería sin toda esta intervención.

En los tres gráficos que se presentan a continuación se puede apreciar, en el primero, la evolución mensual del subsidio (promedio mensual, sólo para producción destinada a mercado interno), en el segundo, la evolución anual del subsidio y del precio minorista del pollo (sin IVA) y en el tercero, un cociente que relaciona el monto del subsidio con el precio del pollo a nivel minorista (sin IVA).

Los dos primeros gráficos revelan que el monto del subsidio fue en aumento en todo el período bajo análisis, pasando de \$0,15 el kilo en marzo de 2007 a más de \$1 el kilo en los últimos meses de 2010. Nótese que la primera suba del subsidio, la que se observa entre agosto y setiembre de 2007 está vinculado a un cambio en la legislación (se incluye una compensación sobre un consumo presunto de soja) mientras que el resto de la suba se explica exclusivamente por los mayores precios internos de los granos (por suba de precios internacionales).

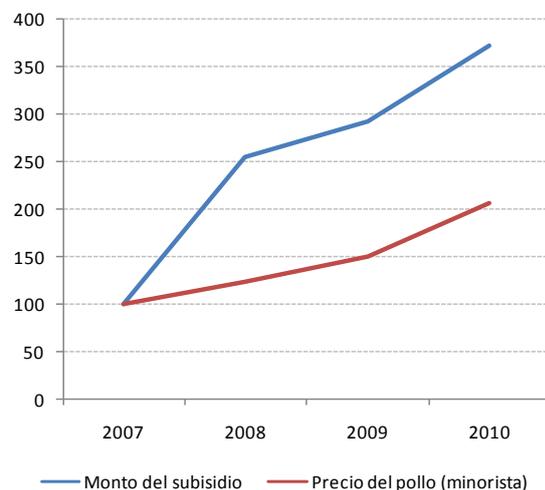
El Gráfico 17 muestra por su parte que, a pesar de haberse

Gráfico 16: Evolución del subsidio por Kg de carne (promedio mensual)*



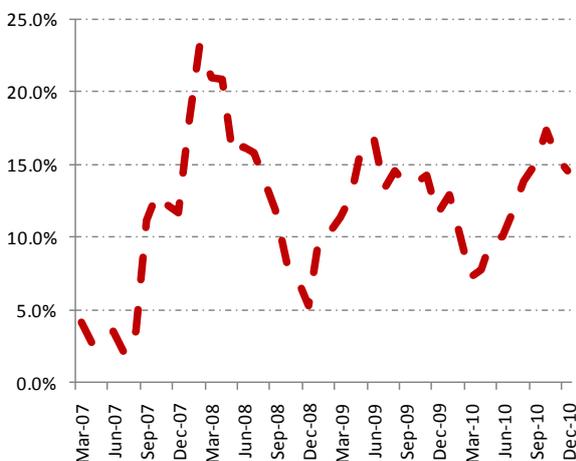
* Sólo por producción que se destina al mercado interno.
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 17: Evolución del subsidio y del precio del pollo entero (por Kg de carne)



Fuente: Elaboración propia con datos del IPCVA.

Gráfico 18: Impacto del subsidio en el precio del pollo (nivel minorista, neto de IVA)



Fuente: Elaboración propia.

incrementado el subsidio en forma importante y de haberse mantenido de esta forma bajo relativo control los costos de alimentación de las aves, el precio del pollo a nivel minorista (neto de IVA) duplicó su precio en un período de tres años (27,4% promedio anual de crecimiento).¹³ Se infiere de esto que el esquema de subsidios puede haber logrado atemperar una suba del precio del pollo pero claramente no la ha evitado.

El último gráfico reseñado muestra que el impacto del subsidio en términos del precio minorista del pollo entero (neto de IVA) llega a su máximo en febrero de 2008, cuando representa el 23% del valor del producto. Entre febrero de 2008 y diciembre de ese mismo año, el impacto del subsidio se reduciría en forma dramática, bajando al 5% del precio minorista. Se combinaba en ese período una baja nominal del subsidio con un aumento del precio minorista. Desde enero de 2009 el monto del subsidio vuelve a hacerse más importante en relación al precio, representando el 17% de este último en junio de ese año. Desde esta fecha hasta marzo de 2010, vuelve a bajar la incidencia del subsidio a pesar que éste último se encuentra estable en términos nominales, la baja se explica entonces por el hecho de que el precio minorista del pollo sigue subiendo en el período. Entre marzo de 2010 y fines de ese año, vuelve a aumentar la incidencia del subsidio a consecuencia de su aumento nominal. En este último período el precio del pollo se encuentra relativamente estabilizado hasta el mes de noviembre, donde vuelve a incrementarse.

La generación de empleo en la cadena avícola

La cadena avícola es una importante demandante de mano de obra. De acuerdo a fuentes privadas (CAPIA, CEPA) y a estimaciones propias, el sector ocupa unos 132.000 puestos de trabajo en ambas ramas (carne y huevos), incluyendo los empleos directos en los eslabones primario, industrial, transporte y comercialización y los empleos indirectos (generados en empresas proveedoras de materias primas, con excepción de los granos, insumos y servicios especializados no contemplados para evitar duplicaciones). Estos puestos de trabajo se distribuyen casi proporcionalmente en las dos ramas que integran la cadena. En el caso de la rama de carne, los empleos están más concentrados en los eslabones de producción (primaria e industrial), a diferencia de la rama del huevo y sus derivados donde el empleo está probablemente (no se tienen las cifras exactas para

¹³ Nótese que al tomar precios medios anuales se suaviza la suba. En efecto, si se compara el precio marzo 2007 del pollo entero con el precio diciembre 2010, se observa un crecimiento del 200% (el doble del consignado).

confirmar) en las etapas de transporte, distribución y comercialización (no hay tanto empleo industrial directo y hay menos volumen de empleo en términos relativos en las granjas de reproducción y postura).

Cuadro 24: Empleo en la cadena aviar (2009)

Actividad	Rama de la carne aviar	Rama del huevo y derivados	Total Cadena
Eslabón Primario (Granjas de reproducción y engorde o Granjas de reproducción y postura)	15.966	7.685	23.651
Eslabón Industrial (Faena, trozado, procesamiento)	24.108		24.108
Transporte, Comercialización y Puestos indirectos	28.253	55.988*	84.241
Puestos Totales	68.327	63.673	132.000

* Esta cifra incluye puestos industriales directos, además de los puestos directos en servicios y los puestos indirectos (proveedores). La cifra proviene de CAPIA y no se ha podido desagregar.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea, sobre la base de estimaciones propias, de CEPA y CAPIA..

Una visión para el 2020

La cadena aviar muestra un extraordinario crecimiento en los últimos años, de la mano de un aceitado funcionamiento de la cadena (basado en el modelo de integración entre los eslabones primario y secundario) y de un contexto de tipo de cambio y de políticas públicas que le han sido favorables al mantener bajo los costos en dólares de los servicios y los granos (principal insumo).

Su desafío principal es mantener en los próximos años la dinámica mostrada. El escenario esperado probablemente sea menos propicio en términos de precios relativos (dado el probable encarecimiento del maíz y resto de granos si se efectiviza la baja de derechos de exportación y la liberación de mercados), pero más previsible y estable bajo el supuesto que la Argentina mejorará su ambiente institucional, equilibrará las variables macroeconómicas hoy desalineadas (caso de la inflación y el tipo de cambio) y avanzará hacia un entorno de negocios más favorable para la inversión privada en los próximos años.

Bajo esta última condición se elabora una proyección de un crecimiento posible (realista) del sector hasta el 2020. Esta proyección tiene los siguientes supuestos y resultados:

- Que el consumo de carne aviar por habitante llegará a los 40 kilos en el 2020, con una tasa de crecimiento interanual del 1,65%. Si bien el consumo interno creció a mayor ritmo en los últimos años, se supone una desaceleración dado el techo que

tendría el consumo de carne aviar en función de lo que sucede en otros países (prácticamente no se conocen casos donde se superen los 40 kilos por habitante de esta sola carne, sólo Estados Unidos) y el hecho que la carne aviar debe hacerse un lugar sustituyendo las demás carnes (bovina y porcina), dado que el consumidor Argentino ya consume mucha carne en promedio.

- Que se logrará mantener un fuerte crecimiento en las exportaciones, del orden del 8,5% anual promedio hasta el 2020 (con tasas decrecientes a lo largo del período): Si bien el escenario de precios relativos puede ser menos favorable para la exportación en los próximos años (por suba de costos en dólares y encarecimiento de granos), se considera que la industria avícola tiene factores de competitividad genuinos construidos a lo largo de los años, asociados a una eficiente conversión de los granos y a una escala de producción que le permiten competir en cualquier mercado y contra cualquier país exportador. Nótese además que la OECD/FAO proyecta un crecimiento del 8,6% de las exportaciones de carne aviar de Argentina en el período 2010/2019, porcentaje similar al utilizado en la proyección propia.¹⁴

Gráfico 19: Evolución Consumo per cápita

En kilos por año

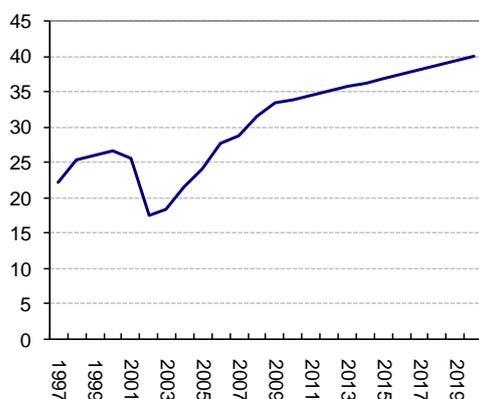
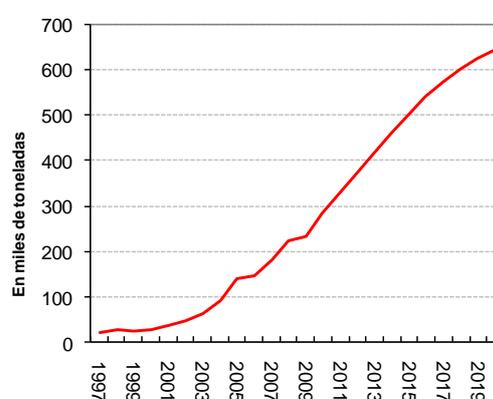


Gráfico 20: Evolución del volumen de exportaciones

En miles de toneladas



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

- Que la producción acompañará el crecimiento de la demanda interna y de la mayor inserción externa, lo cuál implica suponer que no existe restricción alguna a la expansión de la oferta interna y de todos los eslabones de la cadena (el más crítico probablemente sea el de las Granjas, por lo que puede ser necesario una política pública de apoyo a la inversión en establecimientos avícolas). La producción pasaría

¹⁴ Como dato adicional, las exportaciones crecieron un 22% en volumen en el 2010.

de 1,6 millones de toneladas a 2,34 millones de toneladas en el 2020, creciendo a una tasa del 3,9% promedio anual.

- Que se requerirá incrementar la cantidad de puestos de trabajo para afrontar la mayor producción a un ritmo del 3,5% promedio anual, generando casi 30 mil nuevos puestos de trabajo a lo largo del período (empleos directos e indirectos). Nótese que el incremento en el empleo será menor a la variación de la producción, en función que se suponen mejoras tecnológicas que van a llevar a una menor demanda de mano de obra por unidad de producción.

Gráfico 21: Evolución de la producción de carne aviar

En miles de toneladas

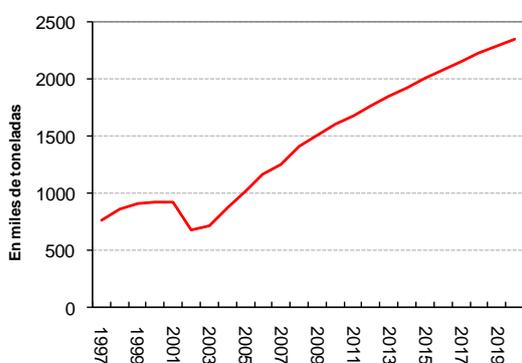
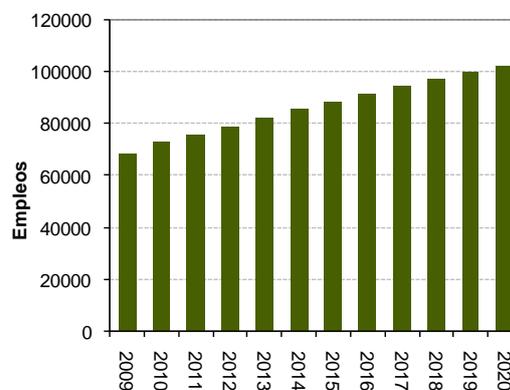


Gráfico 22: Evolución del empleo en la cadena aviar (sólo rama carne)

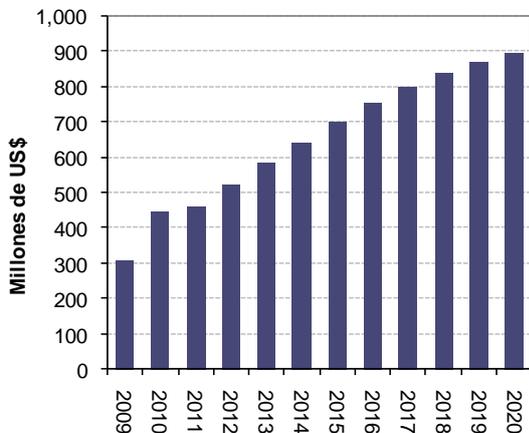


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

- Que si el precio medio de exportación ronda los US\$ 1.400 la tonelada (valor que se fija sobre la base de los precios de exportación promedio de los últimos años y de la proyección que hace el último informe de la OECD/FAO), el valor de las exportaciones llegaría a US\$ 898 millones en el 2020 (un aumento del 102% respecto a 2010). Nótese que en los últimos años Argentina mantuvo un *market share* que osciló entre el 2% y 3%. Si se cumple la proyección realizada y tomando en consideración las proyecciones de OECD/FAO respecto al tamaño del mercado mundial esperado, la participación de mercado de Argentina llegaría al 4,7% hacia fines del período (2020), quedando todavía muy lejos de la participación que ostenta Brasil, líder de mercado, que llegaría al 46% ese mismo año.

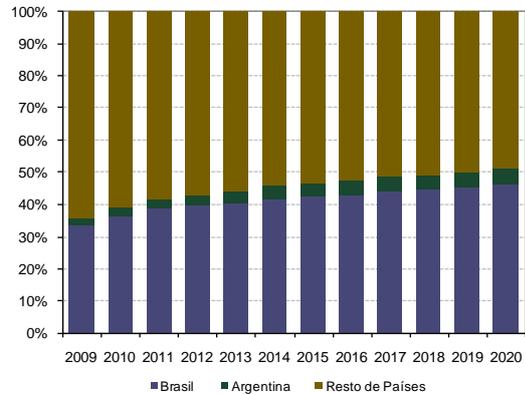
Gráfico 23: Evolución del comercio exterior de la cadena de aviar (sólo carne y sus derivados)

En millones de US\$



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

Gráfico 24: Evolución del market share argentino en relación a Brasil y al resto del mundo*



*Los valores de Brasil y el resto del mundo se obtuvieron de las proyecciones de OECD/FAO.

Apreciaciones finales

Una ventaja importante que tiene el sector avícola argentino es su status sanitario, Argentina está libre de Influenza Aviar y de Newcastle. La irrupción de cualquiera de estas dos enfermedades en el país generaría, entre otras cosas, mayores obstáculos al proceso de inserción internacional que se observa en la cadena en los últimos años.

De todos modos, debe advertirse que los recurrentes problemas de Aftosa en el país, han hecho que la “marca argentina” se deteriore sensiblemente en determinados mercados, afectando principalmente la exportación de carne bovina pero también de las otras carnes. Este problema, sumado seguramente a una débil política comercial externa, explica porqué Argentina tiene tan pocas ventas en mercados como el japonés (primer importador mundial), un mercado que es muy interesante por los valores que paga pero que es muy exigente en cuanto a las condiciones sanitarias a cumplir por los productos.

La eficiencia en la producción es una variable muy importante para la competitividad internacional del sector. Recuérdese que el consumo interno de carne aviar se encuentra en niveles elevados y que el crecimiento futuro de la producción dependerá en gran medida de la posibilidad de seguir expandiendo las exportaciones.

Argentina posee una cantidad importante de granjas automatizadas (fundamentalmente las que se crearon en los últimos años), pero existen muchas granjas que no poseen el equipamiento adecuado para la cría y el cuidado de las aves,

particularmente aquel relacionado con las tareas de alimentación, calefacción, manejo de persianas y ventilación. En pos de mejorar la competitividad del eslabón primario probablemente se requiera implementar políticas (créditos, subsidios, exenciones, etc.) que faciliten la migración de las granjas rezagadas hacia establecimientos con las instalaciones y el equipamiento moderno que requiere la cadena para seguir creciendo.

En esta política de apoyo a la reconversión de granjas, sería importante favorecer a los establecimientos que se encuentren bajo esquemas integrados, dado que los años transcurridos están mostrando en la práctica las ventajas que en la teoría tiene este modelo de negocios, que logra que todos los eslabones de la cadena tiren “en la misma dirección” y a un mismo “ritmo”.

Nótese que el objetivo 2020 planteado implica una importante inversión en ampliación de capacidad productiva. Se debe pasar de un nivel de faena de 615 millones de cabezas en 2010 a un nivel superior a las 900 millones de cabezas en 2020. Esto implica un salto en la capacidad instalada de las granjas y en la capacidad de faena de la industria. De acuerdo a estimaciones propias, se requerirá incorporar cada año unos 180 galpones nuevos (de tamaño promedio de 2400 m² cada uno, unas 18 granjas con 10 galpones cada una) y una nueva planta faenadora (o ampliación de las existentes) de capacidad de faena de unas 30 millones de cabezas año. En una estimación muy preliminar, estas inversiones costarían entre US\$ 35 millones y US\$ 50 millones al año.¹⁵ Estos montos no incluyen IVA inversiones, costos de terreno, obras de infraestructura viales, obras para suministro de energía o agua, tampoco capital de trabajo, ni inversiones a realizar por otros eslabones (caso de los transportistas de las aves). El plazo de recupero de estas inversiones es usualmente superior a los 5 años, lo que exige un financiamiento acorde con este horizonte.

La producción de carne aviar en la Argentina ha sido favorecida en los últimos años por la política pública: el sector se ha beneficiado de un esquema de derechos de exportación diferenciales y de subsidios directos (compensaciones).

El esquema de derechos de exportación diferenciales (altas alícuotas para granos, muy baja para carne aviar) sumado a las restricciones cuantitativas a la exportación de maíz (“efecto cupo”) ha llevado a tener precios artificialmente bajos en los dos granos que son la base de la alimentación de las aves: el maíz y la soja. Estos granos han cotizado

¹⁵ Supone una inversión de 1,2 millones de dólares por granja de 10 galpones (sin IVA), lo que hace un total de casi US\$22 millones en granjas el primer año y una inversión en planta de faena que se estima en un rango de entre 13 millones y 28 millones de dólares.

entre un 30% y un 45% por debajo de su valor internacional en los últimos tres años. Dado que el producto final, la carne aviar, tiene una carga casi nula (luego de descontar los reintegros a la exportación), el esquema promueve efectivamente la transformación de los granos en carne aviar y facilita la inserción externa por el diferencial de costos que pueden tener los productos argentinos respecto de los competidores externos.

El lado negativo de este esquema de promoción es el desincentivo que genera sobre la producción de granos, en particular de maíz y en zonas marginales o alejadas de los puertos. Esto se refleja en el estancamiento del área sembrada con “maíz grano”, que en las últimas dos campañas (2009/2010 y 2010/2011) se encuentra en los 3 millones de hectáreas, en un nivel similar al que se tenía a mediados de la década del '00, pero con la diferencia que los precios internacionales de las últimas tres/cuatro campañas son mucho mejores a los que se tenía en años anteriores.¹⁶

Por su parte, los subsidios directos otorgados bajo el Programa de Compensaciones se han encontrado en un rango de entre el 10% y el 15% del precio minorista (neto de IVA) del kilo de pollo entero en el mercado interno. Nótese que el impacto del subsidio ha sido mayor en términos del valor del pollo “a salida de frigorífico”.

Sin derechos de exportación sobre granos, sin cupos a la exportación de maíz y sin subsidios a los faenadores por ventas al mercado interno, los costos de la cadena aviar subirían con seguridad y con ello el precio interno de la carne, aunque es difícil calcular la magnitud del aumento.

Nótese que si se elimina el derecho de exportación que rige sobre los productos de la cadena, habría “margen” para disminuir los derechos de exportación sobre granos y/o los cupos. Un derecho de exportación del 5% sobre el producto final tiene un efecto similar a un derecho de exportación del 10% sobre un insumo que representa el 50% del valor del producto final. Sobre la base de este razonamiento, el primer paso a dar sería el de bajar de forma simultánea y “compensada” el DE sobre los productos finales y los granos.

Una baja de DE sobre granos tendrían bajo el esquema actual doble costo fiscal: a) la recaudación perdida por el no cobro del DE; b) la mayor transferencia que debería hacer el gobierno bajo el programa de compensaciones (se compensa la diferencia entre precio interno del grano y un “valor de referencia”). Por este último motivo y por el hecho de que un subsidio a la oferta, como el que actualmente rige bajo el programa de compensaciones, es ineficiente en el sentido de que baja el precio del producto para todos los consumidores

¹⁶ Los cupos más los Derechos de exportación han “neutralizado” la mejora de los precios internacionales.

y no para aquellos en situación de pobreza o con problemas de ingresos, es que deberían subirse los “valores de referencia” que definen los montos a transferir e ir avanzando gradualmente en la sustitución del programa de compensaciones por algún esquema de subsidio a los consumos de carne de hogares de bajos ingresos.

El contexto actual de deterioro de tipo de cambio real o de suba de costos salariales en dólares atenta claramente contra una estrategia exportadora. A los efectos de no generar mayor presión sobre los costos, a la que se puede generar cuando se avance hacia la liberalización de los mercados de granos, es clave que se corrijan los actuales desequilibrios macroeconómicos vigentes, y que se logre desacelerar en forma importante el ritmo al que se están moviendo los precios de la economía.

En materia tributaria también hay otras cuestiones que se pueden implementar, además de la eliminación / reducción de impuestos sobre la exportación. En esta área deben evaluarse acciones tales como la reducción del impuesto a las ganancias societarias para las utilidades que se reinviertan, la mayor automaticidad en las devoluciones impositivas (de IVA compras especialmente en el caso de los exportadores) y la suba de los reintegros de exportación de manera tal que cubran toda la “carga tributaria” que tienen incorporada los productos que se exportan.

Por último, es casi obvio decir que la política pública debe ser pro-exportadora en su espíritu y que ello implica actuar tanto en lo que hace a la definición e implementación de una ambiciosa agenda de acuerdos comerciales que lleve a la apertura de nuevos mercados, sino también en la facilitación de toda la operatoria (trámites, autorizaciones, etc.) que deben superar las empresas para salir con sus productos al mundo.



Una Argentina Competitiva, Productiva y Federal

Cadena aviar

IERAL de Fundación Mediterránea