

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



El futuro que tendría que tener la ganadería



Por Dardo Chiesa | Coordinador de la Mesa nacional de Carnes y Salvador Di Stefano | Director de AgroEducación

Marco histórico

La ganadería argentina se caracterizó por un estancamiento en su evolución producto de las malas políticas públicas que aplicó el Estado nacional. Tenemos el mismo rodeo que en el año 1978 cuando fuimos por primera vez campeones mundiales de fútbol y éramos 25 millones de argentinos, hoy sumamos 47 millones.

Con la política de intervención del Estado en el año 2008 perdimos 12 millones de cabezas de ganado, casi el mismo rodeo que tiene Uruguay. La agriculturización hizo que muchas hectáreas ganaderas pasaran a agricultura, fenómeno impulsado por la genética y tecnología, pero también por la pésima rentabilidad que tenía la ganadería. El cambio

climático también hizo lo suyo, entre inundaciones y sequías la cría de ganado quedo en desventaja frente a otras propuestas de negocio para el campo argentino.

En nuestro país nunca se vio a la ganadería inmersa en un negocio global como cadena, cada eslabón tira hasta que se rompe, con sectores aislados y enfrentados, como por ejemplo producción/industria, consumo/exportación.

La aparición de China como comprador de vaca (la madre del negocio) aumenta la faena de hembras, lo que pone en peligro el aumento del rodeo. Por restricciones se va la vaca D y E, pero muchas veces se cuela la C, si no hubiera restricciones se irían todas las categorías, ya que el negocio a grandes rasgos no resulta rentable. Nadie está pensando en la matriz productiva, ya que pasan los años y no vemos un incremento en la eficiencia.

El negocio hoy

Argentina ingreso en una dinámica inflacionaria que no permite que se desarrollen negocios de largo aliento, ya que su impacto en el precio hace que el producto sea inalcanzable para el consumidor, o bien le genere un quebranto a la producción.

La cría de ganado bovino está muy afectado por la inflación, es un negocio de largo recorrido, que incluye altos costos como la tierra, los animales, la comida, servicios veterinarios y medicamentos para tener una buena sanidad. A todo esto, hay que sumarle el costo de hundido de capital que se actualiza por inflación, pero que el mercado no paga.

Los engordadores a corral son otras víctimas de la inflación, compran terneros a precios muy elevados, dado la escasez de mercado, el alimento es caro, y si a esto le sumamos el costo de la inflación, es otro sector que funciona a perdida. El precio final no surge de la suma de costos, el precio lo fija el mercado, por ende, su precio está ligado a la evolución del salario. Recordemos que en Argentina se consume el 75% de lo que se produce, y solo se exporta el 25%, en la exportación prevalecen las hembras por sobre los machos.

La cadena comercial tiene momentos de rentabilidad, atada a buenos precios de exportación, mientras que lo que se vuelca al mercado interno es muy volátil, dependiendo del poder adquisitivo del salario, y la estrategia de comercialización que proponga el empresario en la cadena. Se han buscado muchas alternativas, pero no vemos nacimiento de frigoríficos importantes, lo que nos hace presumir que el negocio es muy fino y que no invita a la inversión.

Esta dinámica se ve acrecentada por el revés climático que tuvimos en los últimos años. Esto nos llevó a una acelerada faena de hembras, que proyectamos para vacas en torno de los 3,0 millones de cabezas y en vaquillonas 3,8 millones de cabezas. Esto nos podría dejar un stock de vacas de 22,2 millones, si a esto le sumamos la baja productividad de la preñez en el campo argentino, nos dejara con una escasez de terneros que nos llevara inexorablemente a una escasez que hará que se reduzca la oferta de animales, disminuya el consumo en el mercado interno y los precios sean muy elevados. No descartemos que el consumo al

mercado interno disminuya a niveles de 40 kilos per cápita, y precios estraordinariamente altos.

Propuestas

Consideramos que, para darle una mirada distinta al negocio, debemos comenzar por incrementar la exportación, vía acuerdo país/país, que nos permitan exportar novillos, de esta forma el negocio tendría una mirada sobre el macho, y habría mayor interés por desarrollar la cría, e incrementar el stock de vacas. En la actualidad el 80% de la exportación es a China que solo compra hembras, lo que genera un desincentivo a que el rodeo crezca.

Desarrollar un esquema similar a Uruguay para dejar en el país cortes a muy buenos precios para el mercado interno, dejando que otros cortes emigren al exterior para mejorar la rentabilidad y sustentabilidad de toda la cadena.

Hay que trabajar en el índice de precios del Indec, no tiene ningún sentido la actual ponderación de la carne en dicho índice, los hábitos de los consumidores han cambiado, y se sigue haciendo foco en la carne vacuna, como si estuviéramos en otro momento de la economía argentina. Esto deriva en intervenciones sobre el sector que terminan abortando la inversión y el crecimiento futuro.

Para poder exportar más carne vacuna, es necesario impulsar el desarrollo de carnes alternativas, que lleguen al mercado en un período de tiempo más corto que la carne bovina, y permitan que la población consuma proteína a precios accesibles.

Deberían estudiarse medidas impositivas que alienten la inversión en ganadería, como desgravaciones, adecuación del impuesto a las ganancias, y dejar de pagar por tenencia, y un régimen especial para toda la cadena, que incluya un monotributo que ordene a la cadena minorista. Habría que premiar a aquellos que se asocian en busca de escala, con una menor presión tributaria. Alentar a la creación de nuevos frigoríficos ciclo 1, 2 y 3. La única forma de que los precios bajen es impulsando una mayor oferta al mercado interno, y para que ello suceda tenemos que tener una agresiva política exportadora que nos permita colocar nuestros productos en el exterior a muy buen precio.

Nadie hace beneficencia, aquí hay que buscar la forma de que ganen todos, empresarios, consumidor y el Estado. Aclaración, el mal llamado productor ganadero es un empresario, y en esta nota no le bajamos el precio a nadie. Es tan empresario quien tiene un campo de cría, engorde o un frigorífico. Este empresario necesita previsibilidad para poder invertir y desarrollarse en un negocio muy largo en el tiempo.

Por Dardo Chiesa | Coordinador de la Mesa nacional de Carnes y Salvador Di Stefano | Director de AgroEducación