

# Universidad Abierta Interamericana



Facultad de Ciencias Empresariales

Sede Rosario - Campus Pellegrini

Carrera Licenciatura en Comercio Internacional

## Trabajo de Campo:

**Análisis del sector ganadero exportador de carne vacuna argentina de la región centro-oeste de la Provincia de Santa Fé. Caso de los productores ganaderos de la región y la empresa exportadora Quickfood S.A. planta industrial San Jorge.**

**Alumno: Francisco Boasso [franciscoaboasso@gmail.com](mailto:franciscoaboasso@gmail.com)**

**Domicilio: Dorrego 1113**

**Teléfono: 156218643**

**Tutor de Contenidos: Lic. Yoana Noguera**

**Tutor Metodológico: Mg Lic. Magdalena Carrancio**

Diciembre 2014

## INDICE

Página

<b>Introducción.....</b>	<b>4</b>
--------------------------	----------

<b>Capítulo I. Contexto de Estudio.....</b>	<b>7</b>
---	----------

1.1. Actividad de la empresa.Quickfood SA.....	7
--	---

1.2. Visión y misión de Quickfood S.A.....	8
--	---

1.3. Posición de la empresa en su industria.....	8
--	---

1.4. Grupo económico controlante de Quickfood S.A planta industrial San Jorge..	9
---	---

1.5. Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.....	10
---	----

1.5.1.FODA Quickfood S.A.....	11
-------------------------------	----

1.5.2 FODA Productores Ganaderos.....	14
---------------------------------------	----

1.6. Factores críticos internos y externos.....	15
---	----

1.6.1 Situación del mercado internacional de carnes bovinas.....	16
--	----

<b>Capítulo II. Objetivos. Temas de estudio. Situación actual de la exportación de ganado vacuno argentino.....</b>	<b>21</b>
---	-----------

2.1. Objetivos.....	21
---------------------	----

2.2. Marco legal general y conceptos fundamentales.....	22
---	----

2.2.1 Razas de ganado vacuno criadas en argentina para exportación de carne...22	
--	--

2.2.2 Organismos Intervinientes.....	24
--------------------------------------	----

2.2.2.1 UCESCI.....	24
---------------------	----

2.2.2.2 ROE Rojo.....	24
-----------------------	----

2.2.2.3 SENASA. Sanidad Animal.....	25
-------------------------------------	----

2.2.3 Cuota HILTON.....	27
-------------------------	----

2.2.3.1. Distribución de la Cuota Hilton en Argentina .....	28
---	----

2.2.3.2. Incumplimiento de la Cuota Hilton en el ultimo período.....	32
--	----

2.2.4 Normas HACCP.....	34
2.3 Situación actual de la exportación vacuna argentina. ....	35
2.4 Situación actual de las ventas al exterior de Quickfood S.A. y cuota Hilton.....	38

**Capítulo III. Exigencias para hacienda de exportación. Situación actual de los productores de ganado de exportación.....40**

3.1 Exigencias a cumplimentar para el ganado destinado a exportación en la cría y engorde.....	40
3.2 Técnicas y exigencias para la tipificación de las reses bovinas de exportación.....	42
3.3 Situación actual de los productores ganaderos de exportación.....	44

**Capítulo IV. Problemas y desafíos para el mercado argentino de exportación de carne vacuna. Propuesta para incrementar la oferta exportable argentina.....47**

4.1. Problemas actuales .....	47
4.2. Propuesta para incrementar la oferta exportable argentina.....	48
4.2.1 Inclusión de Argentina en la Cuota 481. Aprovechamiento de posible cupo en la cuota.....	48
4.2.2. Stock de hacienda exportable. ....	51

**Capítulo V. Conclusiones.....54**

**Bibliografía.....57**

**Anexo.....59**

## INTRODUCCIÓN

Al igual que otros mercados, el de la carne vacuna involucra tres etapas principales: producción, industrialización y comercialización. En este sentido, se encuentran implicados los sectores primario, secundario y terciario de la economía, con sus diferentes características y actores. Dentro de esta compleja cadena de valor, se encuentra la actividad frigorífica, entendida como la “matanza de ganado, producción, procesamiento y conservación de carne vacuna, oveja, cerdo, liebre, y otros, excepto aves de corral”<sup>1</sup>.

El Sector Primario está conformado por distintos productores agropecuarios entre los que se encuentran las cabañas (que desarrollan cambios genéticos, mejora de la calidad y producción de toros sementales), los reproductores, y los criadores e invernadores, tanto de engorde tradicional extensivo (pastoreo), como a base de alimentación controlada a corral de carácter intensivo (*feedlot*).

El Sector Secundario incluye diferentes agentes económicos, tales como:

- Consignatarios de Hacienda, con sede en el Mercado de Liniers, constituyen el principal mercado concentrador de hacienda, comercializando alrededor de 20% del total faenado en el país. Tienen incidencia tanto en la formación de precios como en la publicación y difusión de información sobre las principales variables que rigen las transacciones de la carne.
- Matarifes, son aquellos que compran tanto en el interior del país como en Liniers y faenan principalmente para el consumo interno. Son los encargados de abastecer a las carnicerías.
- Frigoríficos, esta actividad se ocupa de la faena por un lado, y del procesamiento, conservación y comercialización de las carnes por el otro. La faena incluye tanto el sacrificio del animal, separación del cuero, vísceras y restos (sangre, pezuñas y astas, principalmente), como la división en dos medias reses y el despostado de distintos cortes, obteniéndose alrededor de cuarenta categorías de subproductos.
- Esta actividad puede realizarse en frigoríficos o mataderos, siendo el destino final de los cortes la venta al público local o la exportación.

---

<sup>1</sup> Reporte sectorial. Mercado de la carne e industria frigorífica. Bescher y asociados SRL. Mayo 2008.

Es de importancia notar la diferencia existente entre los tipos de frigoríficos:

- Frigoríficos A: están habilitados por el SENASA y cumplen con las máximas exigencias sanitarias. Su mercado por excelencia es la exportación. Aproximadamente 30% de la faena se realiza en este tipo de establecimientos.
- Frigoríficos B: operan con menores restricciones sanitarias y destinan su producción al mercado interno. Pueden, eventualmente, exportar a destinos menos exigentes. Se estima que este circuito involucra 50% de la faena.
- Frigoríficos C: son habilitados para el mercado interno por autoridades provinciales y, por lo tanto, no pueden extender sus actividades al ámbito nacional. Generalmente de menor tamaño y complejidad. También se incluyen los mataderos rurales, instalaciones más precarias donde el producto final son la media res y los subproductos. Operan en circuitos locales y cubren hasta el 20% de la faena.

Por último el Sector Terciario constituye la actividad comercial de la cadena, referida a la distribución, comercialización y exportación de carnes. Está conformado por las carnicerías, súper e hipermercados, autoservicios, mercados institucionales y frigoríficos.

El trabajo se centrará en la actividad frigorífica y específicamente en los frigoríficos del tipo A. Nos proponemos analizar la realidad comercial, industrial y productiva del principal frigorífico exportador de la zona centro-oeste de la provincia de Santa Fé, Quickfood S.A San Jorge, así como las exigencias a cumplir en la cría de ganado vacuno de exportación y la situación actual de los productores ganaderos de la región. Entendiéndose como actual, a la situación por la que afrontó el sector en los últimos 7 años, desde 2007 hasta hoy en día.

El trabajo será desarrollado en 4 capítulos abordando en ellos el contexto en que se realizó el estudio, cada uno de los objetivos que se definieron para el presente trabajo, así como la identificación de los problemas por los que atraviesa el sector ganadero, que no son ajenos a los del frigorífico analizado. Para finalizar se identificará la posibilidad de generar alguna idea factible que mejore la situación diagnosticada en vías de acercarse hacia la situación deseada, y de ser posible se hará una breve propuesta que considere lo descripto. Y por último estableceremos las conclusiones que creamos pertinentes.

Para la obtención de información se realizará un estudio en base a fuentes secundarias sobre el sector y la empresa exportadora. Principalmente se consultará al Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina y a la Comisión Nacional de Valores (considerando que Quickfood S.A. hace oferta pública de sus acciones). También se recopilará en base a fuentes primarias, con entrevistas personales y vía mail con productores de ganado de exportación, que venden hacienda al exportador, y con gerentes y empleados del frigorífico.

## **Capítulo I:**

### **CONTEXTO DE ESTUDIO**

#### **1.1. Actividad de la empresa.Quickfood S.A.**

Quickfood es una de las principales empresas alimenticias argentinas, siendo su actividad principal la elaboración y la comercialización de una numerosa gama de productos con valor agregado (incluyendo productos cárnicos, porcinos, vegetales congelados y fiambres).

La integración vertical de la empresa le permite un total aprovechamiento de los animales faenados: desde la carne como producto o materia prima, pasando por los subproductos que elabora como menudencias, hemoglobina y plasma en polvo, hasta los productos de marca.

Sus productos se destinan tanto al mercado local como al mercado externo, es la empresa líder en el mercado argentino de hamburguesas a través de sus productos con marca "Paty" y otras segundas marcas. Su participación de mercado, en el rubro hamburguesas alcanza, a nivel nacional, el 60,8% y ocupa el segundo lugar en el mercado de salchichas con la marca "Patyviena" con una participación de mercado aproximada de 25%, ambas en volumen de ventas. Se suma a ello la importante cadena de distribución que posee la Compañía, la que le permite llegar a todo el país. Quickfood se encuentra dentro de los cinco principales frigoríficos exportadores argentinos de acuerdo a sus niveles de venta, participando con un 6,52% en la cuota Hilton asignada por la Unión Europea a Argentina. Adicionalmente, Quickfood mantiene elevados niveles sanitarios y de calidad certificados a través de normas ISO y HACCP, una cuidadosa selección de animales y un altísimo nivel tecnológico de sus instalaciones de producción. El plantel de Quickfood está integrado por aproximadamente 1800 empleados.

## **1.2. Visión y misión de Quickfood**

Visión:

Ser reconocida como una empresa de excelencia en el mercado nacional e internacional por procesar y comercializar productos de alta calidad en todos sus segmentos y marcas comerciales del Grupo BRF y continuar expandiéndose en el mercado en que actúa, en el país y en el extranjero, con el compromiso de perfeccionar continuamente sus productos y mantener el desarrollo sostenible y la rentabilidad de sus negocios.

Misión:

Atender y superar las expectativas de nuestros clientes, al proporcionarles productos seguros y de calidad distinguida a través de tecnologías modernas y de un personal altamente calificado, con responsabilidad social y ambiental y generación de valor para nuestros clientes, socios, empleados, accionistas y la sociedad.

Valores de la empresa

\*Compromiso con los Clientes y Consumidores

\*Respeto al Medio Ambiente

\*Excelencia y Calidad

\*Seguridad

\*Integridad

## **1.3. Posición de la Empresa en su Industria**

La empresa posee los siguientes productos:

\*Paty (variedad de hamburguesas);

\*Patynesa (variedad de milanesas listas para freír).

\*Patyviena (variedad en salchichas)

\*Faty (jugo bovino)

\*Barney (variedad en fiambres)

\*QF (cortes de exportación)

\*Vegetales congelados Quickfood.

Para el trabajo de campo, nos centraremos en los productos QF y hamburguesas Paty, que son los principales productos de exportación. La marca está muy bien posicionada en el mercado interno. Las reconocidas "Paty", siendo la marca argentina líder en elaboración de hamburguesas, mantienen una participación en el mercado de 66,5%. En el caso de las salchichas, la participación de mercado es 15%. Las principales competidoras de Quickfood SA son Unilever, Molinos, Swift y Paladini.

Los proveedores se encuentran diversificados. El mercado de los proveedores es competitivo. Los precios del principal insumo se determinan en un mercado competitivo, aunque el mismo se ve afectado por la política de precios de la Secretaría de Comercio Interior. Los cambios en las prácticas de comercialización que se vienen produciendo como consecuencia del crecimiento del sector supermercadista generan una concentración de compradores. Este proceso se encuentra más acentuado en el Gran Buenos Aires que en el interior del país. Este poderío del supermercadismo está adquiriendo una importancia cada vez mayor al influenciar el negocio de todos los proveedores de bienes de consumo masivo que necesariamente debe canalizar parte de sus ventas a través de supermercados. La empresa tiene una reconocida capacidad de ventas, manteniendo un buen nivel competitivo en los precios de ventas. La empresa es líder absoluto en el interior del país. Asimismo, presenta un muy sólido posicionamiento en el Gran Buenos Aires.

#### **1.4. Grupo económico controlante de Quickfood S.A planta industrial San Jorge.**

La empresa es actualmente controlada por el gigante BRF (Brasil Foods), fue transferida por el grupo Marfrig (dueño desde 2007 hasta el año 2011 de Quickfood) a BRF en el marco de una operación de desinversión que ordenaron las autoridades brasileñas y un contrato de intercambio de activos celebrado entre Marfrig Alimentos SA, por un lado y Brasil Foods SA, y Sadia Alimentos SA (Grupo BRF), por otro, la compañía surgida de la fusión entre Sadía y Perdigao.<sup>2</sup>

Brasil Foods (BRF) es una empresa surgida a partir de la reciente fusión entre las compañías Perdigao y Sadia. Este grupo controla a su vez a Dánica y el frigorífico avícola Avex.

En dicho contrato Marfrig, se comprometió a desembolsar 200 millones de reales (aproximadamente US\$ 110 millones) y a entregar como parte de pago la marca Paty, las plantas de Quickfood en la Argentina, las operaciones comerciales en Chile y Paraguay y su frigorífico en el estado de Mato Grosso.

---

<sup>2</sup>“Brasil Foods concluye la adquisición de la compañía alimenticia Quickfood de Argentina”. Diario de Fusiones y adquisiciones, Buenos Aires, Argentina, 04.06.2014

De esta manera, el grupo comprador se consolida como uno de los principales jugadores en el rubro alimentos de la Argentina, reuniendo bajo un mismo paraguas a las marcas Paty, Dánica, Sadia y el frigorífico avícola Avex.

Para estas operaciones, BRF sumó como socio al empresario argentino Carlos Miguens, ex accionista de la cervecera Quilmes, que a su vez había sido adquirida por otra compañía brasileña. La operación contemplaba que los brasileños controlen 66,6% de la nueva sociedad, llamada BRF Argentina, que a su vez reunirá los activos y las marcas de Dánica, Avex y Sadia, mientras que el restante 33,3% quedó en manos de Miguens.

De esta forma, la sociedad controlante de Quickfood S.A. queda con 90,5% de las acciones ordinarias nominativas no endosables, de un valor nominal de \$1 cada una, y con derecho a 1 voto por acción. Esto claramente y considerando los argumentos de la RESOLUCION TECNICA NRO 21 DE LA FACPSE, indica que BFR S.A tiene control para definir la política operativa y financiera de la controlada, esta información se ve reflejada en la tabla 1 a continuación.

Gráficónº1:Composición actual de los controlantes de Quickfood S.A.

Accionista	cantidad de acciones	% sobre total de acciones	cantidad de votos	% sobre cantidad de votos
BRF S.A	36470	90,50%	36470	90,50%

Fuente:Elaboración propia en base a datos del Balance Consolidado Semestral (Completo) al 31 Dic 2013, obtenido de la CNV.

### **1.5. Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.**

En este punto se realiza el conocido análisis FODA en primer lugar para la empresa exportadora para presentar los puntos más destacados de la situación actual de la misma. Este análisis sirve como un diagnóstico sobre qué variables macro y micro económicas, afectan a la organización tanto para potenciar sus fortalezas o bien empeorar sus debilidades, y que pueden interpretarse como oportunidades para las proyecciones de la compañía o ser una amenaza.

Luego se repetirá el análisis pero para los productores ganaderos del centro-oeste de la provincia de Santa Fe, quienes son los principales proveedores de la hacienda del frigorífico exportador, persiguiendo el mismo objetivo de evaluar su situación. Específicamente se consulta a “La primavera Agropecuaria”, un establecimiento de unas 50 hectáreas dedicadas a la cría y engorde de ganado vacuno, donde se producen unas 1000 cabezas por año.

### **1.5.1 Quickfood S.A.**

#### *Fortalezas:*

- Capacidad instalada para hacer frente a demanda nacional y del exterior.
- Fuerte apoyo de municipio local: Con importantes medidas económicas y sociales entre otras como pavimentación y mejoras de los accesos y algunos caminos rurales aledaños al establecimiento, construcción de viviendas para reducir el déficit habitacional en barrio cercano al establecimiento considerando la expansión en la producción que implicara nuevas contrataciones de mano de obra.
- Mercado interno que enfrenta la empresa: dado que el consumo per cápita de nuestro país está entre los mayores del mundo (64,5 kg por habitante por año)<sup>3</sup>
- Gran desarrollo de la logística para colocar sus productos en mercados del exterior y en el interno, posee una red de distribución en Unquillo, Córdoba que brinda una ventaja competitiva permitiendo abastecer a la región sudamericana de forma eficiente.
- Posee un *management* especializado en la industria alimenticia: entre sus empleados se encuentran ingenieros alimenticios, agrónomos, industriales, químicos especializados en la cadena alimenticia, así como profesionales de distintas áreas.
- Gran posicionamiento de sus marcas en el mercado doméstico e internacional: Paty es la marca líder en el negocio de las hamburguesas, y su nombre incluso se convirtió en un genérico para el rubro. Este mercado mueve a nivel local alrededor de \$ 500 millones anuales y representa la principal categoría dentro del rubro de los alimentos congelados.

#### *Oportunidades:*

- Traslado de producción de la planta de Martínez (Buenos Aires) hacia la planta de San Jorge: en San Jorge el volumen de producción de hamburguesas ronda las 2.000 toneladas (aproximadamente 1 millón y medio de hamburguesas por día) y se elevarían a 2.500 toneladas mensuales.
- Menores costos de transporte hacia centro de distribución en Unquillo, Córdoba: Entre ambas ciudades hay unos 303 km de distancia, cuando desde Martínez hasta Unquillo la distancia era de unos 700 km, y considerando que todo el transporte se realiza por carretera en camión, implica una notable reducción de costo de transporte.

---

<sup>3</sup>. Evolución reciente y tendencias en los principales mercados. Informe de Mercados Internacionales de Carne Bovina Área de Información económica y estadísticas del IPCVA, Buenos Aires, Argentina, Junio 2014

- Ahorro en costes de fletes, alquileres y de salarios, por la notable diferencia entre salarios pagados en provincia de Buenos Aires y provincia de Santa Fe.
- Promesa de inversión para ampliar capacidad productiva por parte de los directivos de BRF.
- Creación de nueva Cuota de Carne Bovina de Alta Calidad (Cuota 481) de la Unión europea: Esta nueva cuota que luego se desarrolla en el último capítulo del trabajo, presenta 2 grandes ventajas, por un lado la UE admite a través de la misma a la carne con terminación en *feedlot*, y por otro esta cuota se diferencia de la famosa cuota Hilton en que no tiene el arancel de importación del 20%, que encarece notablemente el producto.

#### *Amenazas:*

Las amenazas a las que se enfrenta la empresa son de índole política y económica.

- Las políticas están (relacionadas) supeditadas a que el gobierno argentino continúe su política desfavorable para el sector, por ejemplo actualmente se encuentra cerrada la exportación de carne y la situación es muy delicada, desde el lado del gobierno apuntan a que es una medida para contrarrestar el fuerte aumento en el precio del producto con una mayor oferta. Por el lado de los exportadores, ven como las oportunidades de negocios siguen siendo aprovechadas por otros países, y sostienen que el cierre de la exportación no es la solución para reducir el precio de la carne.
- Considerando los aspectos económicos, aparecen el riesgo inflacionario y su impacto en la estructura de costos de la empresa. Asimismo, otra amenaza se relaciona con las medidas económicas implementadas por el gobierno argentino en los últimos meses (cepo cambiario, retraso del tipo de cambio, restricción de importaciones, altos costos de financiación). Se debe agregar que la producción y el consumo de alimentos alternativos, como por ejemplo el cerdo (productos sustitutos), representan una amenaza para las ventas de los productos de la empresa. Para contextualizar este análisis agregamos que según el último informe del FMI el pronóstico de Argentina tendrá una marcada desaceleración para la economía proyectando un crecimiento de 0,5% para este año y 1% para 2015. Para la región se prevé un avance de 2,5% en 2014 y 3% en 2015. Particularmente, el informe señala que Argentina y Venezuela enfrentan perspectivas de crecimiento difíciles, vinculadas a importantes desequilibrios macroeconómicos y a políticas distorsivas, por lo que sostiene que en ambos países se necesitan ajustes de política profundos para restablecer la estabilidad macroeconómica y evitar dinámicas desordenadas<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Perspectivas económicas. Las Américas desafíos crecientes. FMI, Washington DC, EEUU. Abril 2014.

- Por último, otra amenaza son los riesgos sanitarios, principalmente la aparición de aftosa o mal de la vaca loca, que actualmente en Argentina están erradicados, pero es relativamente reciente la anterior situación de aftosa en 2006 en Corrientes.

*Debilidades:*

- Específicamente en la planta de San Jorge, se puede decir que una de las fortalezas que fue mencionada, incremento en la producción, es consecuencia del cierre de la planta de Martínez y el traslado a la planta de San Jorge.  
Esto puede decirse que es una debilidad en el sentido de ser una ampliación de la planta no por mejores condiciones del mercado o que responden a un eficiente funcionamiento de dicha planta sanjorgense, que si bien puede en algún punto deberse a ello, la realidad indica que es consecuencia de una reestructuración que ha realizado el nuevo grupo económico controlante de la firma. Donde se busca puntualmente reducción de costos. Esta situación puede en un futuro servir como precedente para medidas similares que pueda tomar BRF, si es que considera que la rentabilidad que obtenga con las operaciones en esta planta en el mediano o largo plazo no son beneficiosas para el grupo económico.
- Otras debilidades de la empresa y relacionadas con la ya mencionada se debe agregar la estructura de costos de la misma, primero se destaca la mano de obra, con una gran cantidad de empleados y con sueldos en dólares elevados. Segundo, los costos de distribución, dado que Argentina es un país muy extenso y la única posibilidad de trasladar los productos es a través de camiones, con el elevado costo que eso implica, si bien estos se van a lograr reducir con la reciente adquisición del centro logístico de la provincia de Córdoba, los costos de transporte siguen siendo elevados, quitando competitividad al precio del producto. Por último, un costo considerable lo genera el precio de la hacienda, que es el principal insumo. Comparativamente con Brasil, la estructura de costos de Argentina es más elevada, y lo mismo está ocurriendo con países como Uruguay y Paraguay, debido al impacto que genera la inflación sobre los costos de las empresas en Argentina.

Esta primera evaluación de la situación de Quickfood S.A será ampliada dentro del capítulo número 2.

## **1.5.2 Productores ganaderos**

### *Fortalezas:*

- Demanda inelástica de carne vacuna: a pesar de los cambios registrados durante los últimos veinte años en las pautas de consumo del argentino promedio, la propensión a sustituir carnes rojas por otras carnes (aves, cerdo, pescado, etc.) sigue siendo baja. Existen motivos culturales e históricos sobre los que se asientan estos comportamientos. Es importante aclarar que las clases sociales con menores ingresos tienden a ajustar más sus patrones de consumo frente a cambios en los precios y/o ingresos.
- Ubicación estratégica: los productores consultados, poseen establecimientos cercanos al frigorífico exportador, lo que permite un transporte de bajo coste hacia la faena. Otra cuestión considerando la ubicación (departamento San Martín, Santa Fe) es el clima estable que colabora con tener baja tasa de mortalidad de la hacienda (aproximadamente 5% anual), por ejemplo a comparación con departamentos mas al norte de la provincia o de otras provincias ganaderas, donde se dan mas frecuentemente épocas de sequías o inundaciones, o se observan más normalmente enfermedades parasitarias, que producen grandes pérdidas.

### *Oportunidades:*

- Incremento de la producción en el frigorífico Quickfood S.A.
- Posible incremento en exportación mediante la cuota 481, con mayor flexibilidad en la cría y engorde del animal (según normas de la UE).
- Presión a la baja en precios internacionales de soja, maíz, trigo, que pueden derivar en un incremento de stock del ganado, como alternativa de inversión.

### *Amenazas:*

- Reducción del salario Real del consumidor: debido al considerable consumo de carne en nuestro país (estimado en 68 kg. per cápita por año), su precio cobra una importancia significativa en la evolución de la inflación, la cual sigue en cifras elevadas (casi 40% anual), medida por el Índice de Precios al Consumidor (IPC). En este sentido, una suba en el precio de la carne produce, un reducción del salario real.
- Medidas políticas que restringen la exportación de carne vacuna, el objetivo de esta medida es poder destinar una mayor cantidad de carne al mercado interno, evitando el desabastecimiento y la escalada en los precios. Asimismo puede darse en un futuro la aplicación de la Ley de abastecimiento, lo que implicaría toda una novedad, donde el productor ya no sería el único actor que tome la decisión de comercializar o no su hacienda, dependiendo de las condiciones del mercado.

### *Debilidades:*

- Problemas cíclicos e incertidumbre: ya sea por características propias de la estructura productiva (ciclo ganadero), o por las frecuentes e inevitables modificaciones de los incentivos de oferentes y demandantes, la comercialización de la producción ganadera argentina se enfrenta a problemas derivados de movimientos cíclicos de precios y cantidades. En la práctica, un precio alto en un determinado período, mejora las expectativas de los productores, quienes entonces aumentan la producción. Esta mayor cantidad ofrecida genera un inevitable descenso en los precios. Ahora bien, en el próximo período el productor incorpora esas expectativas de ajuste sobre el precio y, en consecuencia, produce menos, reduciendo la oferta total. Esta inestabilidad e incertidumbre, que es potenciada con las medidas gubernamentales, como la restricción a poder exportar la hacienda, provoca que el productor asuma mucho riesgo y muchas veces se decide a reasignar sus recursos hacia otras actividades productivas.
- Soja como alternativa a la actividad ganadera: Al ser altamente competitivo en los mercados internacionales, se puede sustituir las hectáreas asignadas a la ganadería por este cultivo. De hecho, en los últimos catorce años, la superficie cultivada con soja pasó de 5,8 a más de 20 millones de hectáreas, según datos de la Bolsa de Comercio de Rosario <sup>5</sup>. Esta tendencia se acrecienta debido al protagonismo que adquirió el maíz y otros cultivos utilizados como materia prima para la producción de biocombustibles.

### **1.6. Factores críticos internos y externos.**

Luego del análisis del punto anterior, podemos establecer como puntos críticos externos tanto para productores como exportadores, a los siguientes:

- Medidas políticas y económicas nacionales que afecten al sector. Será clave en el análisis de los temas involucrados, las medidas y comportamiento que se espera tenga el Gobierno para con el sector exportador ganadero. En principio podemos decir que frente a los actores consultados, las perspectivas indican que se seguirá en una senda de intervencionismo casi excesivo del mercado. También la evolución de las variables macroeconómicas, será de vital importancia tanto para productores como exportadores, estar actualizado sobre que patrón seguirá la inflación (principalmente por la reducción del salario real del consumidor), que niveles de crecimiento en términos del PBI se esperan para el país.

---

<sup>5</sup>Campaña 2013-2014. Estimaciones de Producción. Bolsa de Comercio de Rosario. Rosario, Argentina. Marzo 2014.

Asimismo que tipo de cambio (Dólar norteamericano) se prevé para el mediano plazo, si se seguirán estableciendo restricciones a la exportación y específicamente si existe la posibilidad de que el país sea un importante proveedor en la cuota 481 de la UE y que comportamiento adoptará el estado.

- Mercados Internacionales. Conociendo la situación externa podremos determinar y evaluar, frente a que situación se encontraran los exportadores ganaderos, si será un contexto donde el país esta desaprovechando la posibilidad de abastecer mercados con demanda creciente, o bien si es razonable seguir protegiendo y haciendo crecer el mercado nacional, si es que los precios internacionales no son beneficiosos para el sector.

A su vez podemos establecer como puntos críticos internos:

- El cumplimiento de las normas de higiene y sanidad, que si bien elevan costos, dan calidad al producto y no deben ser negociables a la hora de buscar un precio mas competitivo.
- Cadena Logística, entendiendola a la misma como crítica en materia de costos, por tal motivo debe trabajarse en vías de la eficiencia.
- Mano de obra directa, como influenciará los requerimientos de mano de obra, en caso de aumentos o reducciones de la producción, al costo del producto.
- Costo promedio de la invernada, materia prima fundamental que da inicio a toda la cadena exportadora.

### **1.6.1 Situación del mercado internacional de carnes bovinas.**

En el presente punto haremos un breve análisis del mercado internacional para contextualizar a la oferta ganadera argentina y su competencia internacional, y así identificar cuáles son las oportunidades que se dan internacionalmente para las reconocidas carnes de nuestro país.

En base a informes del IPCVA para el presente año, las perspectivas para la industria de la carne bovina a nivel global se presentan altamente positivas para el presente año 2014. La combinación de una fuerte expansión de la demanda en Asia combinada con limitaciones de la oferta de algunos importantes países abastecedores (clima más seco de lo normal en Estados Unidos, Australia y Brasil), empujarán los precios de la carne bovina hacia arriba a lo largo del año, habiéndose registrado ya correcciones al alza durante el primer trimestre del año en varios mercados.

Sumado a la volatilidad observada a lo largo de los últimos años en los tipos de cambio, estos hechos han derivado en variaciones en la posición competitiva de los distintos abastecedores, registrándose avances en la porción del mercado mundial de carnes abastecido por Australia, India y Brasil mientras que retrocede Estados Unidos.

Desde el lado de la demanda, el crecimiento de las importaciones estará principalmente explicado por un mayor consumo en China. Aunque las importaciones chinas no crezcan a las explosivas tasas de 2013, el crecimiento de las mismas estará explicado por la decisión de los ganaderos chinos de no tomar los incentivos gubernamentales orientados a incrementar la producción local, que seguirá declinando como a lo largo de los últimos años.

La mayor demanda combinada con precios competitivos hace presumir que las importaciones chinas de carne bovina crecerán 15% en 2014 llegando a un volumen de 550 mil toneladas res<sup>6</sup>. Una débil demanda por carne aviar como consecuencia del foco de gripe tipo H7N9 en aves se trasladó a consumir carnes rojas, haciendo crecer la necesidad de importar carne vacuna. La producción local es incapaz de satisfacer esta creciente demanda que genera excelentes oportunidades para los países habilitados para abastecer a China, el mercado es compartido por Australia, Uruguay, y en menor medida, Nueva Zelanda, Canadá y Argentina.

A pesar de no estar habilitados para exportar directamente a China, dos principales abastecedores globales de carne bovina, India y Brasil, exportarán más carne que el año anterior, aproximándose ambos a las dos millones de toneladas res con hueso. Hong Kong y Vietnam, los canales grises para llegar al mercado chino de Brasil e India respectivamente, comprarán más carne bovina en 2014, esperándose también una demanda creciente para Brasil en Venezuela y para ambos en Medio Oriente y el Norte de África.

Las importaciones de la Unión Europea provenientes de Brasil han crecido de forma sostenida en los últimos dos años, en parte debido a la pérdida de valor de la moneda brasileña, el real. Los mercados de la UE se encuentran más o menos en equilibrio, se espera que los precios de la carne bovina se mantengan firmes en los niveles actuales. El abastecimiento de ganado para faena no va a sufrir recortes significativos, mientras que las importaciones continuarán sosteniendo el crecimiento de la demanda, elevándose aproximadamente un 10% durante el corriente año.

Para destacar como cifras importantes de los principales exportadores de carne bovina tenemos las siguientes que se ven reflejadas en el gráfico 2:

---

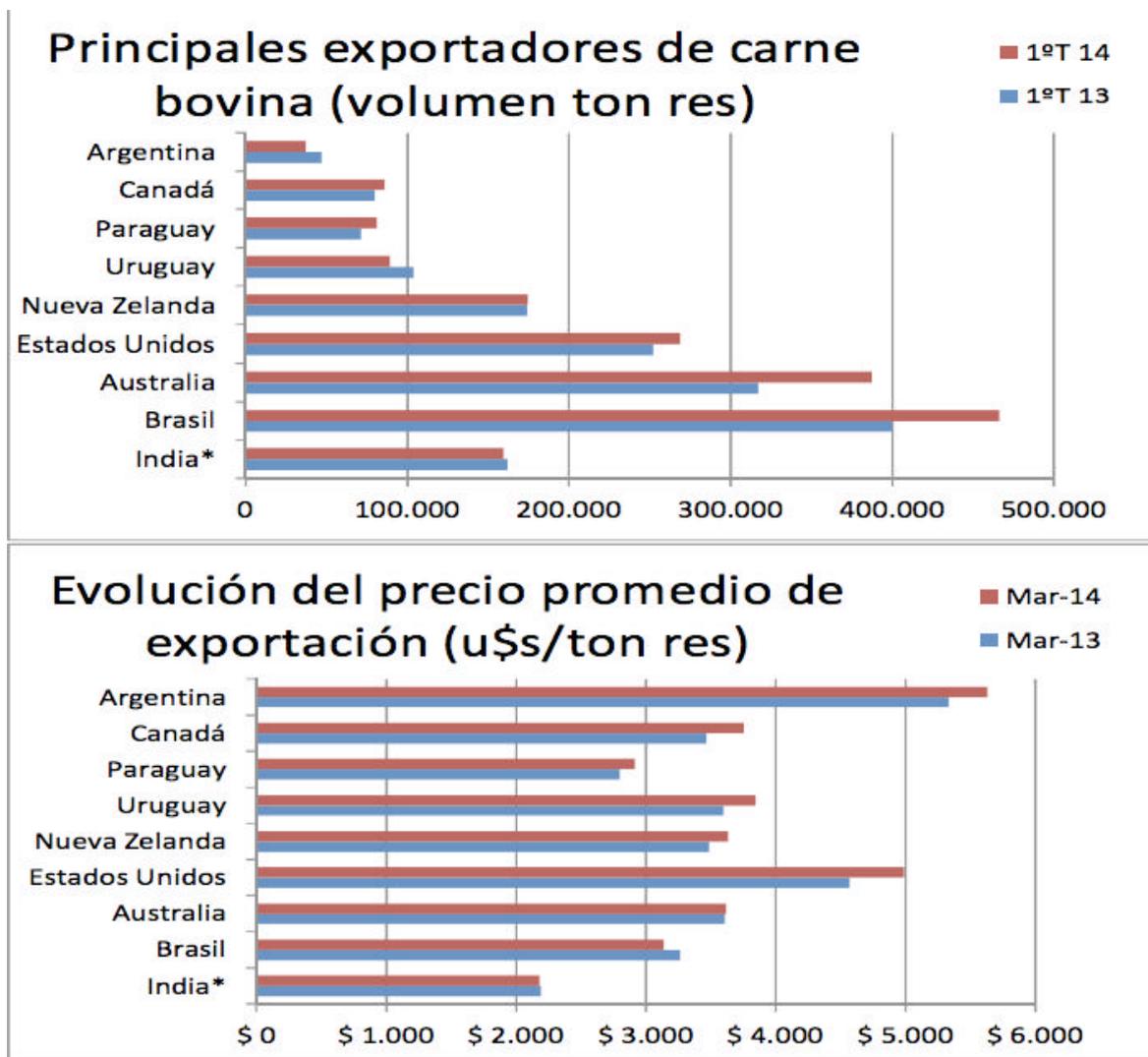
<sup>6</sup>Informe de Mercados Internacionales de Carne Bovina. Op. Cit.

- India expandió sus exportaciones en 2013, en relación al año precedente, 22% equivalente a 320 mil toneladas res (\*los datos reflejados en el gráfico muestran sólo comparando con enero 2014)
- Brasil de la mano de una depreciación del Real cercana a 20% durante 2013, la industria exportadora ganó en competitividad e incrementó sus despachos al exterior en una magnitud de 20% en relación a los volúmenes registrados en 2012. La expansión registrada por las exportaciones de carne bovina del Brasil fue equivalente a 300 mil toneladas res con hueso. A lo largo del primer trimestre de 2014 se mantiene la tendencia creciente de las mismas, dando un salto adicional de 16,5%, totalizando ya casi unas 450 mil toneladas res.
- Australia, cuya moneda que perdió 14% frente al dólar estadounidense, combinada con una mayor oferta de ganado destinado a faena como consecuencia de una sequía extrema en el noreste del país permitió incrementar las exportaciones australianas de carne bovina en 13% durante 2013 en relación al año anterior. Este salto exportador resultó equivalente a 180 mil toneladas res con hueso. Durante el primer trimestre de 2014, con lluvias que llegaron a Queensland recién promediando marzo, se mantuvo alta la oferta ganadera y las exportaciones de carne bovina de Australia crecieron 22% contra el primer trimestre de 2013, acercándose a las 390 mil toneladas res con hueso.
- Nueva Zelanda, el otro país exportador de carnes relevante de Oceanía, no hubo variaciones significativas en la paridad del dólar neozelandés, y durante 2013 las exportaciones crecieron solo 2% en relación al año 2012. Al comparar los volúmenes embarcados por Nueva Zelanda en los primeros trimestres de 2014 y 2013, los mismos se mantienen casi en los mismos valores.
- Estados Unidos exportó a lo largo del año 2013, 5% más de carne bovina que en el año 2012, alrededor de unas 60 mil toneladas extra. Comparando el primer trimestre del corriente año con el mismo período del año 2013, las exportaciones de carne bovina estadounidense se mantienen en la senda alcista y registran un alza de más de 6%.
- Canadá mostró un estancamiento de sus exportaciones en 2013, comparadas con las registradas en 2012. Durante el primer trimestre de 2014, las exportaciones de carne bovina canadienses vuelven a registrar variaciones positivas, creciendo 8% en relación a los primeros tres meses de 2013.
- Uruguay, como consecuencia de una menor oferta de ganado destinado a faena durante 2013, sus exportaciones de carne bovina cayeron 6,5%, recortándose en 25 mil toneladas res con hueso. La tendencia se mantiene y se acentúa en el primer trimestre de 2014, donde las ventas externas de carne vacuna caen 14% en relación a los volúmenes observados en el primer trimestre de 2013.

- Paraguay creció fuertemente en sus despachos al exterior durante 2013, cerca de 25% por encima de los volúmenes de 2012, y mantiene la expansión en el primer trimestre de 2014, registrado un volumen exportado 14% superior al del primer trimestre de 2013.
- Argentina que había recuperado levemente sus ventas al exterior durante 2013, creciendo 10%, vuelve a terreno negativo en el primer trimestre de 2014, mostrando una contracción superior -20% en relación al primer trimestre del año pasado.

Otro párrafo merecen los precios promedios de exportación(dólares por tonelada res), donde para la mayoría de los países exportadores para el año 2014 se ubican un escalón por encima de los registrados doce meses atrás. La única excepción es Brasil que muestra una leve caída, mientras que para Australia los precios se mantienen estables. Aquí se debe identificar que Argentina tiene los precios promedios más caros del mundo, que llegan a rondar los USD 5700 por tonelada res en promedio. Este factor sin duda atenta contra los términos de intercambio del país, y refleja la pérdida de competitividad en el mercado internacional. Tales precios se explican por un lado por la reconocida calidad de las carnes nacionales, que es una ventaja competitiva, pero fundamentalmente por los altísimos costos que tiene que afrontar el exportador ganadero en nuestro país y la limitada oferta exportable a la que puede acceder, por el fuerte control estatal en el mercado.

Grafico nº 2: Principales exportadores de carne bovina y evolución del precio promedio de exportación



Fuente: Informe de Mercados Internacionales de Carne Bovina. Evolución reciente y tendencias en los principales mercados. Área de Información económica y estadísticas del IPCVA, AÑO 2014

## **Capítulo II:**

### **Objetivos. Temas de estudio .**

#### **Situación actual de la exportación de ganado vacuno argentino.**

En este capítulo describiremos los objetivos del trabajo, así como una serie de conceptos necesarios para comprender el tema de estudio que son particulares de la actividad ganadera de exportación. Además estableceremos concretamente la situación actual de la exportación de carne vacuna en nuestro país, y podremos ir identificando los problemas que tiene el sector para elaborar los interrogantes que serán el inicio en el último capítulo sobre los cuales buscaremos establecer algunas propuestas que respondan a los mismos.

#### **2.1. Objetivos**

##### General

Analizar la situación actual de las “puntas” del mercado de carne vacuna en la zona centro-oeste de la provincia de Santa Fé, es decir, productor de ganado de exportación y frigorífico exportador, estudiando el caso de la empresa Quickfood S.A. San Jorge.

##### Específicos

1. Describir la actualidad del sector de exportación de carne vacuna puntualmente en lo que respecta a la cuota Hilton, estudiando el caso de Quickfood S.A.
2. Identificar las exigencias actuales en la etapa primaria requeridas por Quickfood S.A para la hacienda de exportación y evaluar la situación de productores ganaderos de San Jorge proveedores del frigorífico Quickfood S.A. frente a estas exigencias.
3. Establecer los problemas actuales del sector y elaborar alguna propuesta en respuesta a dichos problemas, especialmente considerando a la cuota 481 como posible solución.

## **2.2. Marco legal general y conceptos fundamentales.**

Para comprender la complejidad de la cadena ganadera exportadora de nuestro país, es necesario dar ciertos conceptos que están relacionados con la actividad tales como razas de ganado bovino que se crían en nuestro país y que son faenados con destino al mercado local e internacional, así como quienes son los organismos intervinientes con los que tanto el productor como el exportador deben lidiar, dado su carácter de órganos fiscalizadores, certificadores, etc. Sin los cuales, de no mediar aprobación de las exigencias que estos establecen, sería imposible realizar operaciones de exportación.

### **2.2.1 Razas de ganado vacuno criadas en argentina para exportación de carne**

Los vacunos se dividen en clases, de cada una de las cuales derivan productos cárneos de distintas propiedades. Una primera clasificación los divide en tres categorías: animales de cría (terneros); animales de invernada o en proceso de engorde (novillitos y vaquillonas) y animales terminados (novillos y vaquillonas pesados listos para la exportación y el mercado interno, vacas gordas y vacas apropiadas para la elaboración de carne en conserva) y toros.

Las categorías en que se clasifican los vacunos se determinan teniendo en cuenta su edad registrada o, en caso de desconocerla, analizando el grado de osificación de los cartílagos de las reses, y el peso limpio de las mismas. Los animales se dividen así en novillos, machos de más de 250 kilos; novillitos, machos de hasta 250 kilos; vaquillonas, hembras de hasta 240 kilos; vacas, hembras de más de 240 kilos; y, finalmente, toros, machos destinados a la reproducción, sin peso específico asignado.<sup>7</sup>

#### *Hereford*

Zona de origen: Suroeste de Inglaterra (condado de Hereford).

Características: El color dominante es el rojo cereza al rojo abayado. La cara debe ser blanca, extendiéndose el blanco al pecho, vientre, ingle y extremidades, desde garrón y rodilla hacia abajo. El penacho de la cola debe ser blanco. Las mucosas son rosadas. Utilizado para la producción de carne.

Difusión en la Argentina: Se efectuó la primer exportación en 1860 con el toro Niagara, está ampliamente difundido en toda la zona ganadera del país en un elevado porcentaje de la población bovina en Entre Ríos y hay rodeos en la precordillera patagónica y aún en Tierra del Fuego.

Variedades: Polled Hereford (Hereford mocho)

---

<sup>7</sup>Centro de Consignatarios Directos de Hacienda. Argentina Productora. Septiembre 2014.

### *Shorton*

Zona de origen: Noroeste de Inglaterra.

Características: El pelaje es colorado, blanco, rosillo colorado o rosillo blanco. Los cuernos finos y cortos, con color blanco con puntas castañas y la mucosa rosada.

Difusión en la Argentina: Fue la primer raza mejorada que se introdujo en el país, entre 1823 y 1830 se introdujo al toro de la variedad lechera Tarquin que al cruzarse con el ganado criollo imprimió sus características.

Variedades: Existen para carne, para leche y doble propósito.

### *Braford*

Zona de origen: EE.UU.

Característica: Pelaje semejante al Hereford. Comparte las características de las razas cebuinas.

Variedades: 1/2; 1/4; 3/4; 3/8 y 5/8 Hereford obtenidas a través de distintos cruzamientos.

Difusión en la Argentina: Se encuentra difundida especialmente en Entre Ríos y en otras zonas del país.

### *Aberdeen Angus*

Zona de origen: Noroeste de Escocia (condado de Aberdeen).

Características: Son mochos, el pelaje es negro o colorado abayado, mucosas negras o gris oscuro en el A.A. negro, y mucosas rosadas en el A.A. colorado. Se utiliza en la producción de carne. Es la raza ideal para zonas de monte o sierra, donde las vacas en parición no se pueden observar dos veces por día, ya que posee la particularidad de tener menos problemas al parto.

Difusión en la Argentina: Se importó por primera vez en 1879, es la raza más abundante dada su rusticidad y adaptabilidad a climas rigurosos.

Todas estas razas son las que más se destinan a hacienda de exportación, se permite para exportación animales que no son consumibles en mercado argentino (se prefieren animales de unos 400kg). Las razas más deseadas son las cruces indicadas (con ganado de origen la India) tales como Brangus y Brahman, ya que son las más resistentes y están mejoradas genéticamente para obtener mejor calidad en carnes.

Otro comentario se merecen las cruces con la Holando Argentino, que tienen un costo menor, por una cuestión de que nacen 50% machos y 50% hembras y es una raza dedicada a dar leche y no es muy bueno para la producción de carne, por lo que 1 de cada 2 holando argentino el productor la tiene que destinar a la faena. Además al peso a que el animal se lo puede destinar al mercado interno (300 kg a 400 kg), por sus características propias de la raza, es flaco, por lo que la exportación destino frecuente y consume toda la hacienda que no podría colocarse en el mercado interno. Pero claro esta implica tener al animal más tiempo engordando para llegar a un kilaje suficiente como para que cumpla con los pesos para la exportación, lo que significa mayores costos.

## **2.2.2. Organismos intervinientes**

### **2.2.2.1 UCESCI**

Unidad de Coordinación y Evaluación de Subsidios al Consumo Interno.

Esta unidad tiene a cargo el sistema de compensaciones (subsidijs) y el Registro de Operaciones de Exportación.

En las disposiciones del Decreto 192 se observa que algunas atribuciones que antes concentraba la ONCCA pasan al Ministerio de Economía.

Entre otras funciones de la UCESCI, se nombran:

\*Entender en la fiscalización del cumplimiento de las normas de comercialización en el sector agropecuario con el fin de asegurar transparencia y libre concurrencia con los poderes que tenía la ONCCA para hacer esto. Pasa a ser la autoridad de aplicación en todo lo que antes le competía a la ONCCA.

\*Elaboración y ejecución de la política de reembolsos y reintegros a la exportación y aranceles, en el ámbito de su competencia;

\*Definición de la política comercial en el campo exterior en el ámbito de su competencia Regímenes de precios índices y mecanismos antidumping y otros instrumentos de regulación del comercio exterior

Del análisis del decreto se puede concluir que el cambio de términos implica que ahora estas reparticiones tendrán mayor poder que antes a la hora de definir estas cuestiones, ya que antes sólo “entendían” y ahora pueden “intervenir”, es decir que se asumiría un rol más activo.<sup>8</sup>

### **2.2.2.2 ROE Rojo**

El Registro de Operaciones de Exportación (ROE) fue creado en enero de 2006 por el Ministerio de Economía de la Nación con el objeto de registrar y monitorear las operaciones de exportación de carnes rojas y garantizar el abastecimiento del mercado interno. Esta herramienta permite que las operaciones de exportación se realicen de manera segura y confiable.<sup>9</sup>

Quedan comprendidas dentro del presente régimen las operaciones cuyas posiciones arancelarias de la Nomenclatura Común del Mercosur (NCM) sean las siguientes:

CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE BOVINA, FRESCA O REFRIGERADA.

0201.10.00 (en canales o medias canales); 0201.20.10 (Los demás cortes. Trozos sin deshuesar cuartos delanteros); 0201.20.20 (Los demás cortes. Trozos sin deshuesar cuartos traseros); 0201.20.90 (Los demás cortes. Trozos sin deshuesar, los demás); 0201.30.00 (Deshuesada).

CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE BOVINA, CONGELADA.

---

<sup>8</sup>Decreto 192/2011 MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA Y PESCA. Boletín Oficial. 25.02.2011

<sup>9</sup> RESOLUCIÓN Nº 31/2006. Ministerio de Economía. Boletín Oficial.02.02.2006.

0202.10.00 (en canales o medias canales); 0202.20.10 (Los demás cortes. Trozos sin deshuesar. Cuartos delanteros); 0202.20.20 (Los demás cortes. Trozos sin deshuesar. Cuartos traseros); 0202.20.90 (Los demás) ; 0202.30.00 (Deshuesada); LAS DEMÁS PREPARACIONES Y CONSERVAS DE CARNE, DESPOJOS O SANGRE. De la especie bovina 1602.50.00 (excepto 1602.50.00.120 y 1602.50.00.920, menudencias)<sup>10</sup>

La Dirección General de Aduanas, dependiente de AFIP, únicamente dará curso a aquellas operaciones de exportación que cumplan con las normas vigentes y las complementarias que dicte UCESCI.

### **2.2.2.3 SENASA. Sanidad Animal.**

Su responsabilidad primaria es entender en la prevención, control y erradicación de las enfermedades de los animales, conforme con las normas legales vigentes, elaborando las normas a las que deberán ajustarse las personas físicas o jurídicas, organismos e instituciones públicas o privadas que actúen en la materia.

Entender en la planificación, programación, coordinación y control de gestión de los planes y programas destinados a la identificación animal y trazabilidad, al bienestar animal, a la vigilancia epidemiológica, detección, prevención, control y erradicación de las enfermedades de los animales y sus productos, atendiendo las recomendaciones que en materia zoonosanitaria se originen en los organismos internacionales de referencia.

Entre sus acciones están:

1. Elaborar y proponer las normas a las que deberá ajustarse el accionar de las personas físicas o jurídicas, organismos e instituciones públicas y privadas en la aplicación de la política nacional zoonosanitaria.
2. Entender en la formulación, propuesta y evaluación de los programas de identificación y trazabilidad animal, bienestar animal en los aspectos de su incumbencia, prevención, vigilancia, control y erradicación de las enfermedades infecciosas y parasitarias de los animales, incluyendo las zoonosis de su competencia.
3. Coordinar el desarrollo de programas de prevención, vigilancia y lucha de zoonosis infecciosas y parasitarias de los animales, con las demás áreas del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria, organismos de salud animal y/o de salud pública.

---

<sup>10</sup> Tarifar comercio exterior.

4. Entender en el control de gestión de las acciones y recursos establecidos en los planes, programas y actividades de su competencia que sean de ejecución en las regiones.
5. Realizar los estudios de evaluación, comunicación y gestión de los riesgos en materia de salud animal, basándose en principios científicos.
6. Entender en las situaciones de emergencia zoonosaria que se presenten, coordinando su accionar con las áreas correspondientes del Servicio Nacional, con organismos nacionales, provinciales, municipales o entidades privadas.
7. Coordinar y promover la investigación permanente sobre enfermedades exóticas y emergentes, revisando, actualizando y difundiendo la legislación que regula su control sanitario.
8. Proponer la modificación y actualización de las regulaciones zoonosarias que impacten en los intercambios de animales vivos, material reproductivo, productos, subproductos y derivados de origen animal a nivel nacional e internacional.
9. Participar en la formulación de la metodología para la aprobación y registro de productos farmacológicos y veterinarios, así como alimentos para animales, en lo que hace a su competencia.
10. Entender en la elaboración, modificación y actualización de normas sanitarias que regulen la comercialización y certificación de reproductores, material seminal, embriones y huevos embrionados destinados a la reproducción.
11. Proponer acuerdos de cooperación en materia zoonosaria con gobiernos, organismos públicos y privados nacionales e internacionales.

La intervención en la cadena de exportación de dicho organismo se da a través del “sistema de identificación”<sup>11</sup> de la hacienda para exportación marca un nuevo hito para la ganadería argentina. Las Resoluciones 15/03 y 391/03 exigen el caravaneo de la hacienda y garantizan a la UE el no uso de anabólicos en los animales cuya carne se exporta al bloque. El elevado número de establecimientos inscriptos indica que tanto los criadores como los engordadores han asumido el desafío de la trazabilidad. Se inicia así en la Argentina el camino hacia la identificación y la trazabilidad de todo el rodeo nacional.

---

<sup>11</sup> Resolución 15/2003 SENASA.

El “Sistema de Identificación de Ganado Bovino para Exportación” que crea la Resolución 15/2003 de Senasase aplica en forma obligatoria en todos los campos inscriptos en el “Registro de Establecimientos Rurales Proveedores de Ganado para Faena de Exportación a Unión Europea”.

Este sistema se basa en la identificación de los animales por medio de una caravana, que se coloca en la oreja izquierda, y que debe contener al frente un código no repetible, y al dorso el número del Registro Nacional Sanitario de Productores Agropecuarios (RENSPA) del propietario al cual pertenecen.

Estos campos sólo pueden proveer animales de su producción o de campos de cría que, a su vez, estén inscriptos en el "Registro de Establecimientos de Origen" que establece la Resolución 391/2003 de Senasa.

De esta forma, se asegura que los inscriptos en esta última normativa, abastezcan de animales a los campos registrados en la Resolución 15/03, garantizando la no utilización de anabólicos o promotores de crecimiento, prohibidos para animales faenados con destino a los países comunitarios.

La identificación de los bovinos permite organizar la ganadería argentina y demostrar que nuestra carne, sigue siendo una de las mejores del mundo.

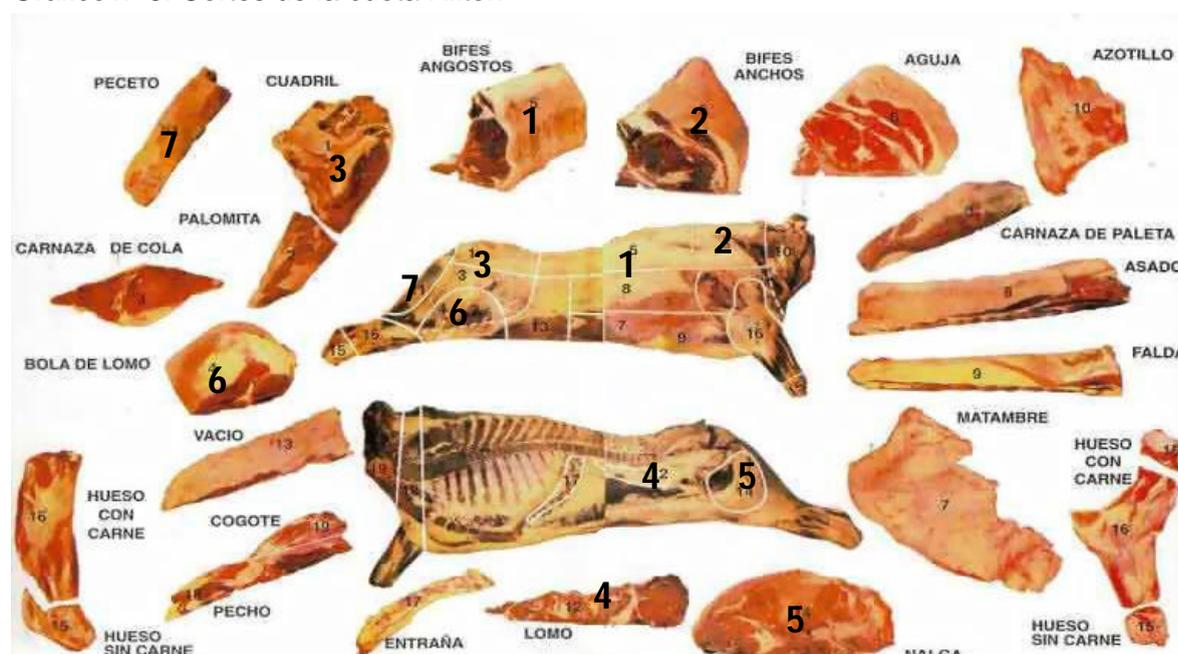
### **2.2.3 Cuota HILTON**

La Cuota Hilton es un contingente arancelario de exportación de carne vacuna sin hueso de alta calidad y valor que la Unión Europea otorga a países productores y exportadores de carnes. El origen de la Cuota Hilton proviene de un acuerdo comercial dado en el marco de las Negociaciones Multilaterales Comerciales del GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio) en la llamada Ronda Tokio, en el año 1979. En esa rueda la entonces Comunidad Europea acordó asignar un cupo a arancel preferencial para realizar exportaciones a su mercado de cortes vacunos de alta calidad a otras naciones. Cumplido el cupo, puede seguir exportándose bajo el arancel común.

Técnicamente, como la cuota es un contingente de importación desde el punto de vista de quién otorga la preferencia comercial, es la Unión Europea quien establece las condiciones de ingreso a su mercado. Así, el Reglamento UE que rige las condiciones actuales del cupo es el N° 810/2008 y sus modificatoria; Argentina posee actualmente una cuota con 29.500 toneladas anuales, con una compensación de 500 toneladas para los próximos tres ciclos comerciales.

La cuota se cubre con cortes de carne de vacuno procedentes de novillos, novillitos o vaquillonas que han sido alimentados exclusivamente a pasturas desde su destete; y las medias reses de novillos que se clasifican dentro de las categorías “JJ”, “J”, “U” o “U2”, y novillitos y vaquillonas que se clasifiquen como “AA”, “A” o “B” conforme el Sistema de Tipificación Oficial establecido por la ex Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos de la Republica Argentina. Los cortes que integran la cuota son los que aparecen en el gráfico nº 3 , todos son cortes enfriados deshuesados de: Bife Angosto (1), Bife Ancho (2), Cuadril (3), Lomo (4), Nalga (5), Bola de Lomo (6) y Peceto (7).

Gráfico nº 3: Cortes de la cuota Hilton



Fuente: IPVCA. Principales cortes vacunos.

### **2.2.3.1 Distribución de la Cuota Hilton en Argentina**

El Gobierno Nacional a raíz del Decreto 906 del 16 de julio de 2009 declaró de interés público y económico el cupo tarifario de 29.500 toneladas otorgado por la Unión Europea a la Argentina. El mismo Decreto introdujo un mecanismo de transparencia para su distribución y determinó que las toneladas correspondientes a Argentina se adjudicarán a empresas frigoríficas y grupos de productores a través del mecanismo de Concurso Público Nacional hasta el 30 de junio de 2012. Mediante el Decreto 1.174 de fecha 16 de julio de 2012, el Gobierno Nacional prorrogó la vigencia del régimen instituido por el Decreto 906 hasta el 30 de junio de 2015 y designó a la UNIDAD DE COORDINACIÓN Y EVALUACIÓN DE SUBSIDIOS AL CONSUMO INTERNO como autoridad de aplicación.

Con fecha 18 de julio de 2012 la UCESCI dictó la Disposición N° 35 estableciendo el Reglamento de Normas Básicas. Dicho reglamento favorece el desarrollo regional beneficiando a las zonas de menor concentración industrial, distribuyendo un porcentual de toneladas según la ubicación geográfica de las plantas habilitadas para exportar con destino Unión Europea.<sup>12</sup>

Estas medidas permiten que los diferentes actores del sector cárnico tengan la posibilidad de participar de este mercado garantizándoles condiciones de igualdad y previsibilidad a mediano plazo para el desarrollo de inversiones y planificación de la producción. Así, se fomenta el aumento de la mano de obra ocupada del sector, se promueve la instalación de nuevos frigoríficos, se dinamiza la cadena de valor de productos y se estimula la competencia.

Para determinar el orden de mérito para la asignación de la Cuota, se creó un Tribunal de Evaluación y Seguimiento compuesto por cinco miembros de diferentes organismos del Poder Ejecutivo. Este Tribunal emite un Dictamen a partir del análisis de la información aportada por los postulantes conforme lo determinado por la Reglamentación del Concurso y el Pliego de Bases y Condiciones para cada ciclo comercial. La Autoridad de Aplicación asigna la cuota anualmente y llama a presentar propuestas a los interesados cada nuevo ciclo comercial. Actualmente de las casi 30000 toneladas que tiene asignada Argentina, Quickfood S.A tiene una adjudicación de casi 2452 toneladas, es decir exactamente posee un 8,17% del total de exportaciones bajo esta reglamentación, estas cifras surgen de las establecidas en el gráfico n° 4 a continuación.

---

<sup>12</sup> Marco legal de la cuota Hilton establecido por la UCESCI.

Grafico nº4: Asignación de la Cuota Hilton 2014

CUIT	Razón Social Adjudicatario	Categoría	Vigencia	Tonelada
30504005085	FRIAR S.A.	Industria	30-Jun-15	2.900,000
30560378056	JBS ARGENTINA S.A.	Industria	30-Jun-15	3.057,817
30540080298	FRIGORIFICO RIOPLATENSE S.A.I.C.I.F.	Industria	30-Jun-15	1.600,000
30537869158	FRIGORIFICO GORINA S.A.I.C.	Industria	30-Jun-15	1.900,000
30504131889	QUICKFOOD S.A.	Industria	30-Jun-15	2.451,087
30666277550	ARRE BEEF S.A.	Industria	30-Jun-15	2.374,664
30506730038	S.A. IMPORTADORA Y EXPOTADORA DE LA PATAGONIA	Industria	30-Jun-15	1.600,000
33707751059	ECOCARNES S.A.	Industria	30-Jun-15	1.400,000
30711952841	COMPAÑIA BERNAL S.A.	Industria	30-Jun-15	1.462,710
30708051191	LOGROS S.A.	Industria	30-Jun-15	1.200,000
30712249915	MARFRIG ARGENTINA S.A.	Industria	30-Jun-15	1.516,069
30710014287	FRIGORIFICO FORRES BELTRAN S.A.	Industria	30-Jun-15	600,000
30678597194	EXPORTACIONES AGROINDUSTRIALES ARGENTINAS S.A.	Industria	30-Jun-15	1.114,093
33500529909	RAFAELA ALIMENTOS S.A.	Industria	30-Jun-15	700,000
30602260336	FRIDEVI S.A.F.I.C.	Industria	30-Jun-15	150,000
33626365669	MATTIEVICH S.A.	Industria	30-Jun-15	765,423
33609706959	FRIGORÍFICO ALBERDI S.A.	Industria	30-Jun-15	200,000
30636345454	CATTER MEAT S.A.	Industria	30-Jun-15	697,119
30548083156	COTO C.I.C.S.A.	Industria	30-Jun-15	506,175
30604999657	FRIGORIFICO BERMEJO S.A.	Industria	30-Jun-15	154,000
30515924791	AMANCAY S.A.I.C.AF.I.	Industria	30-Jun-15	493,435
30688400240	PLANTA FAENADORA BANCALARI S.A.	Industria	30-Jun-15	480,695
30516234039	FRIGORÍFICO RYDHANS S.A.	Industria	30-Jun-15	300,000
30543550023	EDGAR A CIRIBE S.A.	Industria	30-Jun-15	200,000
30703376009	VARE S.A.	Industria	30-Jun-15	300,000
30536780811	GUAICOS S.A.I.C.I.F.	Industria	30-Jun-15	245,989
30709882879	AGRUPACION DE PRODUCTORES U.L.S.A.	Proyectos	30-Jun-15	180,000
33697576849	MALEFU AGROPECUARIA S.R.L.	Proyectos	30-Jun-15	172,985
30708177217	ALIARG S.A.	Proyectos	30-Jun-15	100,000
30572946211	ASOCIACIÓN ARGENTINA DE BRANGUS	Proyectos	30-Jun-15	100,000
30500106790	ASOCIACION ARGENTINA CRIADORES DE HEREFORD	Proyectos	30-Jun-15	70,000
30708712236	ASOC. ARG. PARA LA VALORIZACION DE LA PROD. GAN.	Proyectos	30-Jun-15	70,000

30623795442	GRUPO SEMILLERO S.A.	Proyectos	30-Jun-15	<b>155,746</b>
30704742513	PRODUCTORES DE LIMANGUS ARGENTINOS (PROLIAR)	Proyectos	30-Jun-15	<b>40,000</b>
30679496545	ECO PAMPA S.A.	Proyectos	30-Jun-15	<b>20,000</b>
30527073177	ASOCIACION CRIADORES DE HOLANDO ARGENTINO	Proyectos	30-Jun-15	<b>40,000</b>
33525575549	ASOCIACION ARGENTINA DE ANGUS	Proyectos	30-Jun-15	<b>150,000</b>
30628041039	ASOCIACION CIVIL BRAFORD ARGENTINA	Proyectos	30-Jun-15	<b>50,000</b>
30696375247	FERTILO AGROPECUARIA S.A.	Proyectos	30-Jun-15	<b>20,000</b>
30616894559	EL BAGUAL AGRIC. GAN. S.C.A.	Proyectos	30-Jun-15	<b>30,000</b>
30646973410	ASOCIACION ARGENTINA DE CRIADORES DE LIMOUSIN	Proyectos	30-Jun-15	<b>40,000</b>
30709224928	DAGREX S.A.	Proyectos	30-Jun-15	<b>150,000</b>
30508273181	COOP. AGRICOLA GAN. LTDA. GUILLERMO LEHMANN	Proyectos	30-Jun-15	<b>32,000</b>
30525368250	ASOCIACION ARGENTINA CRIADORES DE SHORTHORN	Proyectos	30-Jun-15	<b>60,000</b>
30593818000	FEDERACIÓN CHAQUEÑA DE ASOCIACIONES RURALES	Proyectos	30-Jun-15	<b>20,000</b>
30710140304	ASOCIACION FORMOSEÑA DE INVERNADORES	Proyectos	30-Jun-15	<b>20,000</b>
30595323149	COMPAÑÍA RIOPLATENSE DE CARNES Y GANADO S.A.	Proyectos	30-Jun-15	<b>20,000</b>
30642519383	PRINEX S.A.	Proyectos	30-Jun-15	<b>60,000</b>
30711840725	ASOCIACIÓN CIVIL DE PRODUCTORES CHAQUEÑOS	Proyectos	30-Jun-15	<b>30,000</b>
	<b>TOTAL</b>			<b>29.999,99</b>

Fuente: UCESCI. SEGUIMIENTO CUOTA HILTON 2014 – 2015. Disposición nro. 6.  
Resultado del concurso público.

### **2.2.3.2 Incumplimiento de la Cuota Hilton en el último período.**

Los embarques bajo la cuota Hilton se realizan a partir de Julio de cada año hasta Junio del año siguiente. Según los últimos datos del SENASA, para el período Julio 2013 a Junio 2014, el incumplimiento del total de 30000 toneladas asignado para la cuota fue de unas 11320 toneladas, como figura en el gráfico N° 5 a continuación:

Gráfico número 5: Incumplimiento de la Cuota Hilton período 2013-2014

<b>MESES</b>	<b>TONELADAS</b>
jul-13	1.544
Ag-13	2.077
Set-13	2.014
oct-13	1.554
nov-13	1.472
dic-13	1.534
ene-14	1.809
feb-14	1.565
mar-14	1.458
abr-14	1.816
jun-14	1.837
jul-14	1.499
ago-14	1.591
<b>total toneladas jul 2013-jun 2014</b>	<b>18.680</b>
<b>incumplimiento cuota Hilton</b>	<b>11.320</b>

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de Certificaciones del Senasa a productos de origen animal y vegetal

El gráfico anterior muestra que Argentina incumplió casi 38% de sus embarques a la UE. En sí el problema no es que se dé el incumplimiento en algún período, ya que puede deberse a problemas cíclicos de la actividad ganadera, pero no es normal que el incumplimiento se venga acrecentando en los últimos 7 años, y debemos mencionar que fue a partir de la intervención negativa del Gobierno en el mercado cárnico del año 2006, el comienzo de esta falta de cumplimiento. A esta posición oficial, hay que sumarle que la cantidad de novillos que se destinan a la cuota Hilton no alcanzarían a cubrir la totalidad de las 30 mil toneladas, en caso de que actualmente no existan limitaciones a la exportación, como consecuencia de los niveles de stock de ganado vacuno argentino todavía están muy bajos.

Queremos agregar las consecuencias que trae aparejado este incumplimiento, antes de eso tenemos que aclarar que la Cuota Hilton solo representa 1,15 % de la producción de carne en el país, por lo que no cumplirla es realmente una falta de visión estratégica. Primero porque estas 11320 toneladas que no se cumplirían no inciden en el mercado interno, ya que solo le agregaría a la dieta de cada uno de los argentinos aproximadamente unos 200 gramos anuales de carne. Segundo agrega una dosis de desconfianza a la hora de hacer un negocio con otros países a la Argentina. Por último y considerando que la producción de carne del país es de unas 290000 toneladas<sup>13</sup> y ya que la Cuota Hilton es el corte de carne más caro que hoy exporta el país, dejar de exportar este 0,30 % aproximadamente de la carne que produjo el país en el 2013, le ocasionará una pérdida de ingreso superior a los 177 millones de dólares, tal como lo muestra el gráfico N°6.

Gráfico N° 6: Consecuencias del incumplimiento

Precio promedio de la Cuota.Hilton (U\$S/tn)	15.660
incumplimiento Cuota.Hilton del ciclo 2013/14 (tn)	11.320
Pérdida de Ingresos al país por incumplimiento Cuota Hilton (U\$S)	177.271.200

Fuente: Elaboración propia en base a información del SENASA

Incluimos los datos históricos del incumplimiento que se viene dando en los últimos 7 años, y dejando una pérdida, como se ve en el gráfico 7, aproximada de USD 675 millones, en el período 2007-2014.

<sup>13</sup>Informe de Mercados Internacionales de Carne Bovina. Evolución reciente y tendencias en los principales mercados. Área de Información económica y estadísticas del IPCVA, AÑO 2014

Gráfico N° 7

Ciclos	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014
Embarques (tn)	24.988	26.002	17.054	25.602	18.050	21.935	18.680
Cuota adjudicada(tn)	28.000	28.000	28.000	28.000	29.375	30.000	30.000
<b>Incumplimiento(tn)</b>	<b>3.012</b>	<b>1.998</b>	<b>10.946</b>	<b>2.398</b>	<b>11.325</b>	<b>8.065</b>	<b>11.320</b>
Valor Hilton(US\$/tn)	10.538	9.880	9.861	13.218	16.465	14.934	15.660
Pérdida de ingreso (Millones de US\$)	31,74	19,74	107,93	31,69	186,46	120,17	177,27
<b>Pérdida de ingresos totales (US\$)</b>	<b>674.992.360</b>						

Fuente: Elaboración propia en base a información del SENASA

#### **2.2.4 Normas HACCP.**

Es el acrónimo en inglés de Hazard Analysis Critical Control Points, lo que en español se conoce como “Sistema de Análisis de Peligros y Puntos de Control Crítico” Surgió a comienzos de los años 60 como herramienta para el aseguramiento de la inocuidad de los alimentos producidos para los tripulantes de las misiones espaciales de la NASA.

El sistema HACCP es una metodología reconocida a nivel internacional para la prevención o minimización de los riesgos relacionados con la inocuidad de los alimentos. El sistema HACCP, tal como se lo aplica en la elaboración de alimentos, es un proceso sistemático que identifica los peligros para la inocuidad alimentaria y establece métodos de control, con especial énfasis en la prevención, en lugar del control del producto final. Son de cumplimiento e implementación necesarios para poder comercializar productos con la Unión Europea, Estados Unidos, Australia, Japón, etc.

Al ser un sistema preventivo, el HACCP logra muchas veces anticiparse a los problemas evitando que lleguen a concretarse, lo que modifica sustancialmente el tradicional enfoque de la inspección y el control del producto final, que ante la aparición de un problema, sólo genera acciones tardías, costosas y generalmente poco efectivas para proteger la salud de los consumidores.

Además de propender a la inocuidad de los alimentos, la aplicación del Sistema HACCP, brinda beneficios adicionales muy importantes, como optimizar el uso de los recursos económicos de la industria alimentaria, reduciendo las pérdidas por los rechazos debidos a la falta de inocuidad, etc.

Ciertamente, la implementación de este Sistema también contribuye a promover el comercio internacional de alimentos al mejorar la confianza de los compradores. Si bien el sistema HACCP tiene ventajas como las mencionadas, exige un real compromiso de la dirección de la empresa y de todo el personal, para lograr una inserción sólida y eficaz, y con la dinámica necesaria para ajustarse a los cambios que puedan surgir.

Brinda una serie de beneficios adicionales tales como prestigio de la marca, disminución de costos por remanijos y devoluciones, y genera además, efectos favorables para la calidad en lo concerniente a la higiene, plazo de validez e integridad económica del producto.

Se pueden enumerar las siguientes características<sup>14</sup>:

- Es flexible, ya que los principios de HACCP pueden adaptarse a la magnitud de la empresa, desde la elaboración de alimentos sofisticados hasta los métodos tradicionales de preparación;
- Se muestra particularmente sensible para detectar problemas que se relacionan con la inocuidad de los alimentos, en cualquier etapa de su producción, que normalmente pasan inadvertidos, brinda los medios para dar solución a los mismos y evitan su repetición;
- Sus principios son globales, es decir analiza los peligros o factores de desvío de los procesos, y desarrolla mecanismos de prevención y control;
- Se ensambla con otros programas vinculados a la inocuidad (BPF y POES) o a la calidad (ISO9000).

No obstante muchas interpretaciones erróneas y aplicaciones desafortunadas del HACCP pueden hacerlo falible, resultando imperiosa la aplicación científica y rigurosa de sus principios. Es imprescindible que la industria, al tomar la decisión de su implementación, asuma el compromiso de hacerlo adecuadamente.

### **2.3 Situación actual de la exportación vacuna argentina.**

En la actualidad, la industria cárnica y frigorífica de la Argentina enfrenta una situación muy particular, caracterizada por la gran disparidad existente entre el potencial del sector y la realidad que se observa en el mercado.

Por un lado, existen perspectivas reales de crecimiento, impulsadas por los aumentos en la demanda interna y externa. Por el otro, se observan numerosas incertidumbres, tanto sectoriales como coyunturales, que parecen ir en contra de las oportunidades de despegue y desarrollo.

---

<sup>14</sup>Circular 3579 SENASA, HACCP Análisis de peligros y puntos críticos de control. Guía orientadora de productores, procesadores y servicios de inspección. Año 2003.

En particular, al estancamiento del stock ganadero, el desplazamiento de la hacienda a tierras con pasturas de menor calidad, la creciente liquidación de vientres y los problemas de ineficiencia estructural, se le suman el incremento de los costos en dólares, el aumento de la presión tributaria, las disputas con el gobierno, la falta de claridad en los incentivos, y el crecimiento de la inflación.

Al analizar cada uno de estos puntos por separado nos percatamos de que la naturaleza del problema es sumamente compleja y la aplicación de soluciones improvisadas y de corto alcance no hace más que agravar la situación. Para aprovechar la inigualable situación de los mercados mundiales se requiere un trabajo conjunto y coordinado de los sectores productores, industriales, comercializadores y del gobierno, con el fin de estimular el crecimiento sustentable de la producción, sin perjudicar los intereses y necesidades de las distintas partes, y procurando mantener el poder adquisitivo de la población.

La crisis actual del sector se debe explicar en primer lugar considerando que Argentina se encuentra en un proceso de recuperación del rodeo bovino nacional iniciado en el año 2011 sigue su marcha, llegando a un valor aproximado de 51,7 millones de bovinos, según el IPCVA<sup>15</sup>, alrededor de 4 millones por encima del piso de marzo de 2011 aunque lejos de los 60 millones contabilizados al final del verano de 2007. Sin embargo, el perfil de la recuperación del rodeo bovino nacional se encuentra limitado a las categorías más puras de cría: vacas y terneros y terneras; ya que la disponibilidad de las categorías más requeridas para la producción de carne, como novillos, novillitos y vaquillonas, aún se encuentran en niveles similares a los del punto mínimo de 2011. Estos niveles se explican por años de medidas gubernamentales que desalentaron a los productores a aumentar sus stocks de hacienda, sino que se mantuvieron los mínimos necesarios. A esto se le suman factores climáticos como sequías por ejemplo la del 2008, o bien grandes inundaciones, que desembocaron en emergencias agropecuarias, que han complicado aún más la situación.

Para el corriente año se espera que el nivel de exportaciones no muestre divergencias significativas en relación a los bajísimos registros de los tres años precedentes. Las exportaciones del primer trimestre del año se han visto afectadas por las restricciones impuestas por el Gobierno de Argentina y se ubican más de 20% por debajo de las registradas a lo largo del primer trimestre del año 2013. En 2005, antes de que comiencen a operar las restricciones gubernamentales sobre las exportaciones de carne bovina, el país representaba 10% del comercio mundial del producto; en 2013 representó solo 2%.

Las restricciones del Gobierno, a las que se hace referencia en el párrafo anterior, como se ha mencionado a lo largo del trabajo, tiene que ver con directamente suspender los envíos al exterior, cerrando los cupos de exportación de cuota Hilton y demás cortes que se exportan, como medida de protección de los precios

---

<sup>15</sup>Informe de Mercados Internacionales de Carne Bovina. Op. Cit.

internos. Pero es más que conocido que con otras variables tales como retraso cambiario y alta inflación, es una medida inútil para frenar esos aumentos de precios.

El principal mercado de exportación para la carne vacuna argentina durante el año 2013 ha sido la Unión Europea, que adquiere principalmente cortes enfriados de alto valor como el cuadril, los bifés y el lomo. Argentina posee una cuota país (Hilton) de 30 mil toneladas netas para este segmento del mercado, que paga un arancel del 20%, en el gráfico N° 8 detallamos como se componen las importaciones de cortes de alta calidad del bloque europeo, por países.

Otros mercados importantes son Chile, que compra básicamente a la Argentina cortes enfriados del cuarto delantero y de la rueda, Israel, que adquiere cortes congelados del cuarto delantero. China y Hong Kong, que están demandando garrones, brazuelos y cortes congelados del cuarto delantero, y en quinto lugar, Rusia, que adquiere cortes congelados con destino manufactura. Durante el primer trimestre del año 2014, se observa que los volúmenes destinados a la Unión Europea presentan caídas leves en relación al primer trimestre del 2013; las únicas que han crecido son los envíos a China.

Gráfico N°8: Composición de las importaciones de cortes de alta calidad de la UE.

Nombre de la Cuota	Origen	Volumen (ton pw)	Arancel
High Quality Beef	Argentina	29.500	20%
	USA/Canadá	11.500	
	Australia	7.150	
	Uruguay	6.300	
	Brasil	10.000	
	N. Zelanda	1.300	
	Paraguay	1.000	
	Australia (B)	2.250	
	TOTAL	69.000	
	Erga omnes (481)	48.200	

Fuente: Informe de Mercados Internacionales de Carne Bovina. Evolución reciente y tendencias en los principales mercados. Área de Información económica y estadísticas del IPCVA, AÑO 2014.

## **2.4 Situación actual de las ventas al exterior de Quickfood S.A. y cuota Hilton.**

En base a información obtenida por los estados contables de la empresa para el ejercicio cerrado al 31/12/2013, las consideraciones a realizar sobre este punto fueron extraídas después de analizar las notas a los estados contables y la memoria de los estados financieros. Considerando entonces que:

- Las condiciones del negocio serán desfavorables durante el segundo trimestre del ejercicio. El precio de la hacienda y otras materias primas se han incrementado significativamente a partir de octubre de 2013 y continuaron en niveles muy altos y con dificultad para traspasarlos hacia los siguientes eslabones de la cadena, tanto en el mercado interno como en los internacionales. En este sentido, durante el último trimestre del ejercicio la estrategia de la compañía fue focalizar una fuerte reducción de costos. En el último trimestre del ejercicio la faena de la Sociedad descendió 20% debido a que el precio medio de la hacienda tuvo un incremento de 32%.
- En otras variables del negocio comparando el primer trimestre del ejercicio con el segundo, las exportaciones aumentaron 13% en valor y 27% en volumen. Sin embargo, la caída en la faena generó un descenso en la venta doméstica de carne y subproductos vacunos de -11% en el volumen y -7% en el valor.
- Las toneladas producidas y exportadas por cortes de carnes Hilton se incrementaron en 13% en el último trimestre del ejercicio, generando un impacto económico positivo por el aumento del precio medio del valor de las exportaciones por la devaluación de la moneda.
- Durante el presente ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2013, la participación de las exportaciones sobre las ventas totales fue 17% en valor. Esto equivale a un total de casi 3,6 mil toneladas, por un monto total de \$193 millones, que representan un aumento de 14% en valor con respecto al primer semestre del año.
- No se pueden señalar cambios significativos en los destinos de las exportaciones ni en el mix de productos exportados, entre ambos ejercicios. La Unión Europea sigue siendo el principal cliente de la Compañía, seguido por ventas a Brasil y Chile, así como siguen concentrándose las operaciones en los cortes más valiosos, que sortean con menores dificultades las reglamentaciones que existen para exportar el producto.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup>Fuente: Estados financieros QUICKFOOD SA correspondientes al ejercicio de 6 meses finalizado el 31/12/2013, juntamente con informe de Auditores independientes y comisión fiscalizadora. COMISION NACIONAL DE VALORES.

Como conclusiones podemos establecer que si bien las ventas bajo la cuota Hilton se incrementaron a finales del año 2013, beneficiadas por la devaluación de la moneda argentina, actualmente y con el cupo de exportación cerrado por resolución de la UCESCI, seguramente para el cierre de este año se verá una reducción en el volumen exportado bajo esta cuota.

Por otra parte, analizando la pérdida que resultó del ejercicio 2013 que alcanza casi los 14 millones de pesos, si bien implicó una reducción de casi 80% (reducción en \$52.659.000) con respecto a la pérdida de 66,5 millones de pesos del 30/06/2013, la misma fue consecuencia fundamentalmente de una colocación de Obligaciones Negociables con aval de su Sociedad Controlante BRF S.A que le permitió reestructurar su deuda, es decir no se debió principalmente al incremento de las ventas y mucho menos al de las ventas internacionales. Con estas observaciones a lo que queremos llegar es a concluir que Quickfood S.A. para el corriente año 2014, seguirá afrontando incrementos en costos a los que deberá absorber con incrementos de las ventas tanto nacionales como internacionales, por lo que la Sociedad se encuentra en la evaluación de mercados alternativos a los mencionados anteriormente, de forma de sortear las dificultades que una caída de dichos mercados podría representar en las operaciones de la sociedad, así como la posible apertura y posterior cierre de la cuota Hilton, generando una merma de sus exportaciones.

## **Capítulo III:**

### **Exigencias para hacienda de exportación. Situación actual de los productores de ganado de exportación.**

#### **3.1 Exigencias a cumplimentar para el ganado destinado a exportación en la cría y engorde.**

Actualmente rige para todos aquellos productores ganaderos que vendan hacienda a frigoríficos exportadores, lo que se conoce como “buenas prácticas de manejo de ganado y bienestar animal”.

Se puede definir el concepto de bienestar animal como “el estado de salud mental y físico de un animal en armonía con el entorno o medio ambiente”<sup>17</sup>, su cuidado e implementación va mucho más allá de cuestiones ecológicas y tiene una incidencia directa en la rentabilidad y localización de la carne.

Muchos trabajos demuestran que las prácticas operativas y de manejo que aseguran un mayor bienestar animal logran mejores resultados económicos, evitando ineficiencias y pérdidas de valor en toda la cadena de ganados y carnes.

En definitiva, los golpes, los magullones, el uso de picanas y perros para el manejo del rodeo, entre otras malas prácticas que pueden darse en cualquier punto de la cadena donde el animal transita vivo (en el campo, en las ferias, en el transporte y en el frigorífico) generan grandes pérdidas económicas, así como también el estrés del animal conspira directamente contra la calidad y la ternura de la carne.

Es importante seguir estas normas ya que lo exigen los clientes internacionales (en especial, la Unión Europea), interesados en la calidad del producto final así como en la calidad de los procesos de producción (se exigen las normas HACCP). Pero en el fondo, porque a todos los eslabones de la cadena cárnica argentina (criadores, invernadores, engordadores a corral, consignatarios, transportistas, frigoríficos, comerciantes de carne mayoristas y minoristas) les conviene, si se atiende al bienestar de los animales, se obtienen más y mejores carnes a menor costo.

---

<sup>17</sup>Cuadernillo técnico nº1. Bienestar animal y calidad de la carne. IPCVA MAYO 2006

Estas normas se basan en criterios generales conocidos como las Cinco Libertades, según las cuales los animales deben ser libres de:

1. El hambre, la sed y la desnutrición.
2. El miedo y la angustia.
3. El sufrimiento físico y térmico.
4. El dolor, la enfermedad y las lesiones.
5. Manifestar su comportamiento normal.

En la práctica, estos criterios se traducen en regulaciones a veces bastante precisas. Por ejemplo la normativa europea sobre transporte de ganado, que limita a 8 horas (con algunas excepciones) el tiempo máximo de permanencia de los animales en el camión, las normas sobre el espacio mínimo que debe tener un bovino a lo largo de su vida, que debe ser suficiente para que éste se pueda echar, se pueda parar, se pueda asear.

En general estas normas en Argentina se cumplen, y gracias a los sistemas de producción de ganadería extensiva a campo abierto le permite al vacuno vivir una vida más acorde a su naturaleza y manifestar su comportamiento normal. De allí que el bienestar animal, puede convertirse en una ventaja competitiva para las carnes argentinas.

En el anexo del trabajo se establecen 20 prácticas o normas que exigen los frigoríficos exportadores, entre ellos Quickfood S.A, para los animales que serán faenados con destino no sólo para exportación.

En sí se pueden establecer como grandes diferencias entre la producción tipo *feedlot* y la extensiva a campo abierto, que en esta última el animal debe caminar todo el día, no puede estar encerrado en un corral, y también que su alimentación mayoritaria debe ser a base de pasto (alfalfa).

Particularmente aquellos productores que estén inscriptos en el Registro de Establecimientos Rurales Proveedores de Ganado para Faena de Exportación a la Unión Europea reciben una vez al año a inspectores de la UE, empleados de SENASA (veterinario) y un empleado del frigorífico exportador que se presentan a verificar las instalaciones (que no haya corrales, que sea espacioso), el estado de los animales, se toman muestra de orina (para comprobar que no haya anabólicos), entre otras medidas para evaluar el cumplimiento de las normas requeridas para animales de exportación.

La operatoria para el productor ganadero, una vez cumplimentadas las normas descriptas en el presente punto, continúa con la venta de hacienda al frigorífico, la cual es realizada personalmente por un comprador de esa empresa, que selecciona los animales que desea comprar. Los animales destinados a la exportación son aquellos que ya superan los 400 kg.

Posterior a eso se conviene un precio por cabeza (aproximadamente \$20 por kg de ganado en pie) y se firma un boleto de compraventa, para luego ser transportado al frigorífico de exportación en el cual se aplican las denominadas “técnicas de tipificación instrumental de reses bovinas”, según las cuales se determinará la clasificación en la que encuadran los cortes de exportación que se faenaron de esos animales, los que deberán clasificar en “JJ”, “J”, “U” o “U2”, y novillitos y vaquillonas que se clasifiquen como “AA”, “A” o “B”, del Sistema de Tipificación oficial para poder destinarse a la cuota Hilton, y según esa clasificación se realizan ajustes al precio pactado por el ganado, en mayor o menor precio según clasificación obtenida.

### **3.2 Técnicas y exigencias para la tipificación de las reses bovinas de exportación.**

Luego que se faena el animal entonces se aplica el instrumental de reses bovinas para definir cortes si las reses clasifican para exportación.

Estos se determinan al analizar el volumen y desarrollo de las masas musculares y su relación de carne y hueso con respecto al sector de la carcasa donde están ubicados los cortes de mayor valor comercial. Así y según el nomenclador argentino de carnes vacunas los cortes deben estar clasificados en las categorías que figuran en color en el grafico nº 9.

Grafico nº 9: Categorías de reses bovinas de exportación

Categorías	conformación						
	SUPERIOR	MUY BUENA	BUENA	MEDIANA	REGULAR	INFERIOR	BAJ.
NOVILLO	JJ	J	U	U2	N	T	A
NOVILLITO	AA	A	B	C	D	E	F
VAQUILLONA	AA	A	B	C	D	E	F

Fuente: Elaboración propia en base al nomenclador de argentino de carnes vacunas del IPCVA.

La correcta clasificación de la materia prima en términos inequívocos y cuantificables (el novillo y su media res) junto con cualquier dato útil que la caracterice, es la base de todo sistema de tipificación ("grading"). Este consiste en evaluar objetivamente varios indicadores que hacen a la calidad de la carne, como su pH, el color, el marmóreo, el espesor de la grasa, la textura y consistencia de la carne, etc., según preferencias del mercado. Muchos de estos indicadores se relacionan indirectamente con la terneza de la carne que es una de sus cualidades más apreciadas. De lo anterior se desprende que ambas actividades son complementarias y si la clasificación no es correcta, tampoco lo será la tipificación. En los frigoríficos del país sigue aplicándose con muy pocas modificaciones el antiguo sistema de la ex JNC (Junta Nacional de Carnes) que presenta algunas deficiencias en ambos niveles.<sup>18</sup>

Existen dos sistemas de tipificación con objetivos bien diferenciados. El norteamericano (USDA), se caracteriza por su enfoque comercial en el cual la res puede ser tratada como una mercadería bien definida (rendimiento + calidad). La tendencia europea clasifica a las reses en distintas categorías según un orden jerárquico por conformación y engrasamiento con una finalidad descriptiva y no comercial, cuyo valor económico depende de las fluctuaciones de la demanda del mercado. Con el tiempo, ambos sistemas han incorporado la automatización de procesos tendiente a mejorar la consistencia de las tipificaciones.

En Europa se pone énfasis en la descripción del producto final, la res entera, de acuerdo con modelos de referencia "EUROP"; para la USDA, en cambio, es más importante la medida de una serie de indicadores del rendimiento en cortes primarios de la res asociado con cualquier aspecto de la calidad aceptada por el consumidor (Prime, Choice, Select, Standard, Utility, etc.). Sin embargo, a diferencia de otros sistemas, para la USDA es el productor quién debe asumir la responsabilidad de terminar en tiempo y forma un novillo, cuya res cumple con los distintos grados de calidad exigidos por el mercado. El control empieza en el mismo *feedlot* bajo normas que incluyen a la propia genética, el manejo sanitario, la nutrición, la evolución del peso y el uso de ultrasonidos para el control periódico de la terminación; por tanto, la tipificación en la línea de faena ("grading") tiene la función de verificar el cumplimiento de la norma y clasificar a las reses dentro de los diferentes grados de calidad demandados por el mercado consumidor.

Por las características de la producción bovina del país, resulta más adecuada la aplicación de técnicas de Análisis de Imágenes de Video (VIA) para mejorar la consistencia y objetividad de la tradicional descripción de las características físicas de los distintos tipos de reses de la ex JNC, cuya metodología, basada en la inspección visual, no difiere mucho de la usada en la UE.

---

<sup>18</sup> Artículos y Noticias de la Carne Argentina y el campo. Tipificación instrumental de reses bovinas .30.09.2004. IPCVA

En Argentina hubo intentos aislados para automatizar la tipificación de reses y otras actividades rutinarias del frigorífico, pero son pocas las industrias con suficiente nivel tecnológico y capital para implementar este tipo de innovación; a lo sumo se ha logrado informatizar la colecta de datos de la faena de importancia contable y gerencial. Pese al avance, la industria frigorífica y toda la cadena de la carne sigue siendo ineficiente, debido a condicionamientos de infraestructura.

En estas condiciones, la estrategia a seguir para introducir la tecnología de VIA debe ser conservadora y se intenta dar una base más objetiva y consistente al proceso de tipificación de reses, tal como se entiende en la práctica, con el propósito de eliminar el factor subjetivo y mejorar su confiabilidad, condicionando los resultados a la evaluación objetiva de la calidad de la carne.

En Europa existe tecnología VIA que ha sido adaptada a las normas vigentes de la UE (el sistema BCC-2 danés, el VBS 2000 alemán, el Norma-Class francés, el Automatix inglés, el Lacombe CVS canadiense, el VIASCAN australiano, etc.). Sin embargo, la implementación de esta tecnología para las actuales condiciones del país no sería sencilla ni barata, y requiere una cadena de la carne bien estructurada que asegure un enlace entre el productor, el industrial y el consumidor (base de datos, caravana electrónica, código de barras, trazabilidad, etc).

La actual tendencia de garantizar la seguridad e integridad del producto en toda la cadena de producción, industrialización y comercialización exige el desarrollo de soportes electrónicos que aseguren toda la información precedente del animal antes de su sacrificio, indispensable para la clasificación e identificación de los 500 y más productos derivados de la transformación de la res. Sin esta información previa es muy difícil que un sistema de tipificación automática funcione eficientemente.

### **3.3 Situación actual de los productores ganaderos de exportación.**

El productor argentino está muy lejos de ser un potentado que vive lejos de su campo disfrutando de rentas fabulosas. Es una persona extremadamente activa. Suele vivir en su campo, ocuparse de él personalmente y estar atento no sólo a los continuos avances tecnológicos sino a las constantes novedades en la comercialización, y a la administración misma de la actividad, que es en sí misma una operación compleja. La Argentina cuenta hoy con un buen plantel de empresarios y técnicos ganaderos, en el más moderno sentido del término.

La mayor parte de los Estados del mundo desarrollan políticas de apoyo a sus productores, eximiéndolos de impuestos y brindándoles subsidios para que sus productos sean más competitivos. No ha sido este el caso generalmente en Argentina, donde un aspecto importante del trabajo del productor es lograr apoyo gubernamental para su actividad.

Fenómenos como la prohibición más o menos abierta de la exportación por parte de diferentes gobiernos, el precio prohibitivo de los equipos e insumos industriales en épocas de proteccionismo industrial o las oscilaciones internacionales de los precios, por ejemplo, ponen a prueba la agilidad del productor, que debe tomar decisiones: opciones entre sistemas intensivos y extensivos, períodos de retención o faena de vientres, traslado de zonas de cría o invernada.

Además y como se había mencionado en el análisis FODA las particularidades de la economía argentina hacen del productor un actor económico muy ágil y arriesgado, que debe combinar audazmente el razonamiento con la intuición.

Los productores cuentan con las ventajas que ofrecen las condiciones naturales del país para la cría y engorde de ganado. La Argentina es el octavo país del mundo en extensión territorial, y uno de los más fértiles del mundo, en especial en la zona de la pampa húmeda. Y si bien la Patagonia, el cordón andino y la región central son zonas casi desérticas o semiáridas, pueden aprovecharse para la ganadería mediante un buen sistema de riego. Las provincias del norte también presentan un buen potencial ganadero, donde tienen excelente desempeño las cruzas índicas y las pasturas subtropicales. El país puede lograr un aumento productivo con costos muy favorables.

La prueba de la eficiencia existente en la producción de carnes en Argentina es el hecho de que, pese a la durísima competencia internacional, la calidad de las carnes argentinas es reconocida en todo el mundo, claro indicativo éste del trabajo y la permanente preocupación de los ganaderos nacionales por la excelencia. A tal punto se da este fenómeno que, pese a los años transcurridos desde que comenzó la explotación de la ganadería en la Argentina, esta actividad sigue siendo, junto con la agricultura, el eje sobre el que descansa la economía nacional. La calidad de los productos es tan destacable que, en el ámbito internacional, Argentina se asocia inmediatamente con sus carnes.

La situación de los productores es mejor que la de años anteriores, sobre todo por los incrementos que ha tenido el precio de la carne. Los precios que obtienen por su ganado en pie y las perspectivas de los mismos para los próximos períodos se ha visto mejorada, en términos generales. En la actualidad se esta obteniendo un precio aproximado de \$20 el kilo de ganado en pie, el cual puede sufrir modificaciones una vez faenado el animal según la categoría de la res.

A esto hay que aclarar que el precio obtenido en la exportación es mayor que el del mercado doméstico fundamentalmente porque los cortes de exportación por su diámetro (mayor que los de mercado nacional) para clasificar como tal tienen un mayor peso, y por ello el precio que recibe el productor es mayor. Esto deriva de que para exportar se exigen animales que superen los 400 kg en general, porque para ser rentable el precio al cual se le debe agregar el flete internacional, debe poder obtenerse cortes de buenos pesos para que absorban dicho costo.

En cambio en el caso de mercado nacional, se faenan animales de unos 250 a 350 kg, ya que por una cuestión de preferencias de consumo, los cortes son de un peso inferior a los de exportación. También se debe destacar que en términos de días, un animal cuyo destino será la exportación, bajo cuota HILTON; lleva para el engorde unos 10 a 11 meses, es decir más de 300 días y esto con algo de complementos en su alimentación para poder llegar al kilaje adecuado, caso que sea sólo alimentación con alfalfa lleva más tiempo aún. Comparando esto con los menos de 5 o 6 meses, unos 150 a 180 días en que un animal alimentado bajo la técnica de *feedlot*, que será destinado a faena y venta al mercado nacional, implica mucho menor costo en todo sentido.

Otro punto a considerar es que los productores consultados manejan un plazo de cobro de su hacienda de unos 45 días para el ganado que sea destinado a mercado local y de unos 10 días para el ganado destinado a exportación.

Por ende y considerando que en este último semestre del año 2014 se cerró la exportación, se ven muchas veces con problemas financieros en cuanto a los plazos de realización de sus ventas, con precio unitario de venta menor a los de exportación y con cobros más retrasados de las mismas.

Por este motivo, es decir, que todos los años se incumple con la cuota Hilton y se cierra la exportación para evitar aumentos de precio (argumento del ministerio de economía) la mayoría de los productores ganaderos hoy diversifican con producción agropecuaria. Caso contrario sería muy difícil poder solventar un establecimiento.

Como se mencionó anteriormente hoy los precios están relativamente altos. Pero los costos también lo están. Se pueden mencionar como principales costos para el productor a los siguientes en orden de importancia:

- 1\_Valor de la internada (compra de terneros) siempre es más caro que el animal engordado, se pagan aproximadamente unos \$22 a \$24 por kg de ganado en pie.
- 2\_Alimentación (pastura alfalfa, maíz, sorgo, concentrados proteicos)
- 3\_Sanidad (aftosa 2 veces al año, tuberculosis, desparasitarios, fortificaciones),
- 4\_Mano de obra ( ej. 3 personas fijas para 1000 animales)
- 5\_Maquinas (mixer para preparar los alimentos)

**Capítulo IV:**  
**Problemas y desafíos para el mercado argentino**  
**de exportación de carne vacuna.**  
**Propuesta para incrementar la oferta exportable argentina.**

En este último capítulo se abordan los principales problemas que surgen de nuestro análisis en los capítulos anteriores. Los mismos serán presentados a modo de interrogantes, que son los que los mismos actores estudiados se preguntan, involucrando al frigorífico exportador y al productor ganadero, para luego ser respondidos o al menos intentarlo en la propuesta que creemos es una factible solución a mediano plazo.

**4.1. Problemas actuales:**

Podemos destacar los siguientes interrogantes

1. ¿Cómo afectará la reducción en el consumo a la empresa, considerando el bajo crecimiento del PBI? ¿Qué alternativas tiene para poder contrarrestar la caída del mercado doméstico? ¿Con que elementos cuenta el frigorífico para incrementar sus ventas tanto nacionales como internacionales o bien reducir sus costos, que le permitan tener resultados operativos positivos?
2. ¿Qué posibilidades tiene el productor ganadero de que el precio que recibe por su hacienda de exportación se vea mejorado? ¿Qué alternativa de exportación existe a la cuota Hilton para poder exportar cortes de alta calidad, teniendo en cuenta que siempre se termina incumpliendo el total de la cuota?
3. ¿Qué perspectivas se plantean tanto frigorífico exportador como productores ganaderos sobre las medidas gubernamentales relativas a control de precios, posible cierre de exportaciones nuevamente el próximo año, aplicación de ley de abastecimiento?

## 4.2. Propuesta para incrementar la oferta exportable argentina

En este punto nos centraremos en los interrogantes presentados anteriormente para identificar qué soluciones pueden darse al mediano plazo, esto es en los próximos 2 a 5 años, a los problemas existentes y trataremos de determinar qué tan factible son nuestras propuestas.

Nuestras propuestas serán 2, una que consistirá en la creación de un stock de hacienda exportable que se base en el engorde y faena de razas que no son muy consumidas en el mercado doméstico. La otra es la que el Estado ya está tramitando para poder implementarla en el año 2015, que es la inclusión de Argentina en la cuota 481 de la Unión Europea, y puntualmente que el frigorífico exportador analizado capte un buen volumen de la cuota para poder incrementar sus ventas al exterior.

### 4.2.1 Inclusión de Argentina en la Cuota 481. Aprovechamiento de posible cupo en la cuota.

La Cuota también conocida como “cuota *feedlot*” surgió como compensación de la UE a Estados Unidos y Canadá por la prohibición al ingreso de carnes producidas con hormonas en el año 2009. Si bien puede ser usada por cualquier miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC), el bloque puede reducirla unilateralmente ya que la misma no ha sido consolidada ante el organismo multilateral. Actualmente los países que están exportando bajo esta cuota son Estados Unidos (principal proveedor) seguido por Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Uruguay. Pero del total de 48200 ton. en que consiste esta cuota, en los últimos años han quedado sin cubrir unas 6000 toneladas, aproximadamente.

El año pasado se dio un hecho particular y que implica un posible riesgo para nuestro país de perder la oportunidad de ingresar en la cuota debido a que a mediados de Octubre, Canadá y la Unión Europea concluyeron las negociaciones para firmar un Acuerdo Integral Económico y Comercial. En este contexto, una vez que al acuerdo entre la UE y Canadá entre en vigencia, el cupo se reducirá en 3.300 ton. ya que este volumen corresponde a la compensación a la ganadería canadiense. Para ello, debe ser aprobado por los parlamentos de los 28 miembros de la UE, por el de Canadá y los de cada una de sus provincias. Se estima que todo este proceso puede llevar un número importante de meses, quizás un par de años.

Mientras tanto, la UE ya empezó las negociaciones con los EE.UU. para alcanzar un acuerdo de libre comercio lo que abre la posibilidad de que, una vez logrado, y en línea con lo que acontecerá con Canadá, se elimine la totalidad de la cuota. De todos modos, hasta el momento, Canadá está lejos de maximizar los beneficios de la cuota 481. Su dificultad, al igual que para los EE.UU. consiste en el bajo número de animales que se engorda sin hormonas.

Entre las características de este contingente podemos mencionar que se trata de una Cuota que, a diferencia de la Hilton, no posee arancel, por lo que permite ingresar a la Unión Europea con carne de un alto precio, de un 20% por encima del valor de la Hilton, que hoy ronda los 16.000 dólares la tonelada aproximadamente. El volumen es de 48.200 toneladas distribuidas en 4 trimestres de 12.050 toneladas cada uno, de junio a julio, siguiendo el calendario agrícola. La carne deberá proceder de animales de al menos 100 días de engorde a corral (*feedlots*) con raciones nutricionales que garanticen la calidad del producto. Los cortes procederán de novillos de menos de 30 meses que, en los 100 días previos a la faena, como mínimo, únicamente hayan sido alimentados con raciones constituidas por no menos del 62% de concentrados o coproductos de cereales piensos, sobre la materia seca, y cuyo contenido de energía metabolizable sea igual o superior a 12,26 megajulios por kilogramo de materia seca.

Además, los animales alimentados con estas raciones deberán recibir diariamente un promedio de materia seca, expresado en porcentaje del peso vivo, igual o superior al 1,4 %.<sup>19</sup>

En este contexto, Argentina ya ha remitido la información necesaria el pasado 11 de Julio a través de la Resolución Conjunta nº466 y 361/2014, del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas y del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, a la Dirección de Agricultura y Desarrollo Rural de la Comisión Europea y la misma se encuentra bajo análisis de la citada Dirección, a fin de que oportunamente Argentina pueda ser habilitada para exportar dentro de la cuota 481.

El plan consensuado por Argentina propone integrar inicialmente la Cuota con alrededor de 8 cortes, que implicarían dejar en el mercado interno un importante volumen de carne proveniente de la producción de estos animales, que deberán rondar los 440 - 480 kilos a faena.<sup>20</sup>

Según propias declaraciones del Secretario de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación y diversos funcionarios del área se mostraron optimistas sobre la posibilidad de insertar a Argentina en la cuota, algunas declaraciones que así lo confirman son:

---

<sup>19</sup> Diario oficial de la UE. REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) No481/2012 DE LA COMISIÓN de 7 de junio de 2012 por el que se establecen las normas de gestión de un contingente arancelario de carne de vacuno de calidad superior.

<sup>20</sup> Resolución Conjunta 466/2014 y 361/2014. Ministerio de Agricultura, ganadería y Pesca, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

*"Pensamos que durante el año 2015, y por trimestre, podríamos tener un acceso de entre 1000 y 2000 toneladas. Para crecer habrá que ser muy precisos en la colocación y entrar en primer lugar, antes de que se agote el cupo de cada trimestre, de modo de evitar costos por demoras en el ingreso."*<sup>21</sup>

*"Por tratarse de un negocio de bajo volumen pero de altísimo valor, este nuevo mercado no va a impactar en el consumo de los argentinos. Por el contrario, todo lo que sobre de las reses, que no se exporte, en realidad aumentará el volumen en el mercado interno".*<sup>22</sup>

Teniendo en cuenta esta realidad, y según lo consultado a los actores del sector, los *feedlots* argentinos están en condiciones de producir este tipo de carne sin problema, tales como los que se encuentran en la región del frigorífico exportador estudiado. Es cierto que implica mayores costos porque, al igual que en la cuota Hilton, son animales más grandes con un tipo de alimentación más estricta que lo habitual que hoy no se producen por no tener demanda en el mercado argentino. Pero, más allá de esto, se trata de un negocio importante para los establecimientos habilitados para la exportación a la Unión Europea que decidan participar de la Cuota 481.

Desde el exportador, nos han informado que no tienen aún novedades de que se pueda comenzar a realizar exportaciones en el año 2015 bajo este régimen, y que están aguardando confirmación por parte del Ministerio de Agricultura de la Nación, pero que por supuesto que la empresa está interesada en acceder a participar de esas 1000 a 2000 toneladas que en teoría la UE autorizaría a que Argentina comience a abastecer en cada trimestre del año próximo.

En conclusión creemos que esta propuesta ya está encaminada y es factible de que se haga realidad, como se comentó en este desarrollo, y por el compromiso que ya ha asumido el Gobierno Nacional. De poder iniciarse estas exportaciones, sería una solución a varios de los interrogantes que nos planteamos al inicio del capítulo, ya que sería una alternativa real a la cuota Hilton, con mejores precios para el productor ganadero y para el exportador, lo que derivaría en mejores resultados operativos de ambos. A nivel país podemos estimar que de acuerdo a los datos optimistas del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca Nacional, considerando un precio promedio de USD 16.000 por tonelada y suponiendo estar cerca de las 2000tn en el inicio de la cuota, Argentina obtendría cerca de USD 30 millones con sus primeros envíos de 2015, y si se cumplen envíos en los 4 trimestres los ingresos de divisas por esta cuota totalizarían aproximadamente unos USD 130 millones. Claro está que el desafío del sector exportador estará en incrementar los volúmenes que se exporten en esta cuota, para captar año a año un mayor porcentaje de las 48200 ton. que demanda la UE.

---

<sup>21</sup>Nota de Agrositio.com a funcionarios del Ministerio de Agricultura, ganadería y Pesca de la Nación. 21/07/2014

<sup>22</sup>Ibidem

También destacamos que en materia de costos, el hecho que se permita el engorde o producción a corral, es un ahorro muy ventajoso a comparación de la producción tipo extensivo a campo abierto que exige la cuota Hilton, para los productores y derivaría en mejores precios de la materia prima para el exportador. En este sentido a través de la cuota 481, el sector podría diversificar sus exportaciones de carne de alta calidad, y Quickfood S.A. podría incrementar sus ventas al exterior de sus productos QF, mejorando sus resultados actuales.

Para finalizar este punto debemos agregar que mientras este trabajo estaba siendo redactado, la UE comunicó finalmente al Ministerio de Agricultura la incorporación de Argentina como proveedor de la cuota 481, reglamentación que comenzó a regir el día 29 de Septiembre del presente año. Más allá de esta situación, desde el frigorífico exportador y desde el sector productor de ganado nos han informado que no han tenido noticias por parte del Ministerio de Agricultura ni de la UCESCI, del procedimiento a seguir para iniciar los trámites que habiliten a participar de la cuota 481.

#### 4.2.2 Stock de hacienda exportable.

Como se comentó a lo largo del trabajo, es un gran inconveniente tanto para productores como para exportadores que en los últimos años se realice la adjudicación de los cupos para exportar cortes de alta calidad, pero que nunca se terminan de cumplimentar por resoluciones que establecen el cierre o suspensión de los envíos al exterior, con el objetivo de reducir los precios del mercado local. A raíz de esto, el exportador pierde ingresos que quizás ya había proyectado en su presupuesto, el país pierde confianza, y el productor se debe conformar con recibir el precio del mercado local y no puede acceder a precios más interesantes como son los que paga la UE (aun cuando se tiene un derecho de exportación del 15% y arancel de importación del 20%).

Esta medida nos parece que es poco influyente, ya que el total de la cuota Hilton, que involucra a los cortes de alta calidad representa menos del 2% del total de la producción nacional. Es decir si razonamos en base a los principios básicos de economía, es difícil entender que en el mercado nacional se reducirán los precios por una oferta que se incrementa en un 2%. Otra de las causas del incumplimiento o excusa para tomar esta drástica medida es que por tratarse de las mismas razas de ganado que son destinadas al mercado local o mercado internacional indistintamente, influencia las expectativas de los productores y el sector en general provocando que no vendan parte de su hacienda, continuando el engorde del animal para luego al llegar a determinado kilaje venderlo para la exportación.

Más allá de esto evidentemente el incremento de los precios domésticos no es consecuencia de que los frigoríficos destinen la mayoría de su producción al mercado internacional y por ende tengan menor oferta para el mercado local, y por la gran demanda los precios se elevan, eso no sucede actualmente y los

precios siguen elevados. Creemos que el inconveniente está en otros factores, fundamentalmente en una inflación de por lo menos 40% anual, y en medidas que en los últimos 7 años han desalentado inversiones en el sector.

Teniendo en cuenta lo comentado y la información que se encuentra en el capítulo II y III, la propuesta que plantearemos radica en no interrumpir los envíos al exterior de carne de alta calidad o bien reducir el incumplimiento en los próximos 5 años llegando a cumplir totalmente la cuota, creando un stock de hacienda que se destine en su totalidad a abastecer a la demanda del exterior, con una raza en especial que no sea consumida en el mercado nacional, por ejemplo las cruces con la Holando Argentino o Jersey que no sean destinadas a tambos. Esta raza que además es de un menor costo, porque en el mercado doméstico no se consume ya que a los 300 kg cuando se faena normalmente en Argentina, los cortes que se obtienen por las características de la raza no son del gusto del consumidor argentino, por ello se destina a exportar al superar los 400 kg.

El problema radica en que el productor no tiene certeza en que si lo sigue engordando al animal pueda comercializarlo para su exportación, debido a que no sabe si tendrá demanda por parte del frigorífico exportador por el posible cierre de exportaciones. La idea busca considerar un stock que sólo sea destinado a exportación o por lo menos a asegurar digamos un 80% (unas 24000tn) de la cuota Hilton con esta raza, y luego completar con animales que no sean consumidos en el mercado local, no debería suspenderse la exportación, ya que el mercado nacional estará abastecido, y la cuota exportable dependerá en su mayoría de aquella faena que no sea consumida nacionalmente.

Esta segunda propuesta, consideramos que es menos factible, debido a que se precisa llegar a un volumen de hacienda de una raza en particular que lleva varios años lograrlo, y un compromiso por parte de Estado que defina reglas claras y que incentive a que esto se realice. Evidentemente actualmente las medidas gubernamentales para con el sector no generan la confianza como para que los productores se decidan a invertir en terneros de la raza propuesta, con el fin de alimentarlos hasta llegar a superar los 400 kg, con el costo que esto implica, en vistas a obtener un mejor precio en el mercado de exportación en lugar de venderlo al mercado local.

Decimos que es muy difícil llegar al volumen de hacienda de la raza propuesta, Holando Argentino o cruces de éstas, ya que según datos del Sitio Argentino de Producción Animal que surgen del informe del Ing. Agr. Demarco, D.<sup>23</sup>, podría estimarse que un 60% del rodeo nacional sería de animales de razas británicas puras o sus cruces entre sí. El Aberdeen Angus tiene un claro predominio en el

---

<sup>23</sup>Sitio Argentino de Producción Animal. Orígenes, evolución, estadísticas, análisis de la ganadería. La Producción de Carne Vacuna y el Stock Bovino. Una relación de creciente deterioro. Informe n°100. IngAgr Demarco.

país, y sobre todo en la zona pampeana, siendo el segundo lugar ocupado por la raza Hereford.

El ganado “cruza cebú” es decir con variada proporción de sangre proveniente de razas índicas comprendería el 25%. Sólo entre 10% y 15% de estos rodeos corresponderían a razas sintéticas definidas, tales como Braford o Brangus.

El 13% corresponde a ganado lechero, en su mayoría de raza Holando y en menor proporción Jersey, que aportan los descartes y los terneros machos al sistema y menos del 1% esta representado por razas continentales y sus cruza. Por lo tanto estamos hablando que de unos 50 millones de bovinos que Argentina tiene de stock, sólo un 13% aproximadamente serían de la raza propuesta para la creación de un stock bovino totalmente para exportar. Es decir serían 7 millones de animales, de los cuales por lo menos la mitad se destina a lechería, y el stock resultante no sería suficiente para hacer frente a la cuota Hilton.

## **CapítuloV:**

### **Conclusiones**

Como se comentó en el final del punto 4.2.1, la reciente confirmación de Argentina como proveedora de la Cuota 481, quizás comience a modificar las perspectivas de productores y exportadores, siempre y cuando la intervención en el mercado no sea excesiva. Además será muy importante que el sector y el Gobierno coordinen esfuerzos para ganar participación en la mencionada cuota, en la que deberá competir con EEUU, Canadá, Uruguay, Australia y Nueva Zelanda en materia de precios, calidad y confianza para obtener cada vez mayor porcentaje de las 48200 toneladas.

Esto es todo un desafío para el sector ganadero argentino, en toda su cadena desde los productores, invernadores hasta los frigoríficos exportadores. Según nuestro análisis de lo investigado a lo largo de este documento, el sector cuenta con todo el potencial para convertir al país en principal proveedor de la “cuota *feedlot*” al largo plazo, así como el exportador analizado ser uno de los líderes de dicho segmento, pero creemos que el problema radica en generar la confianza de que se cumplirá con los compromisos de este contingente. Y esto depende fundamentalmente de la voluntad del Gobierno Nacional a través de sus organismos, de que se aproveche esta oportunidad, esto es incentivando la producción con medidas como no incrementar el derecho de exportación actual, no cerrar la exportación por motivos de regulación de precios como solución, es decir generando un clima de confianza para el sector en general con reglas claras y firmes.

Decimos que se precisa de un marco de confianza y mayor seriedad, ya que como todo proceso de exportación se trata de un armado de negocios muy sensible a la correcta coordinación y empalme de los respectivos mercados externos y a la posibilidad de colocar los remanentes en el mercado local.

Cabe señalar el peso de los impuestos a la exportación que explican parte sustantiva de los costos de manufactura, así como el cumplimiento de las exigencias sanitarias. Generando mayores costos en situaciones donde no se puede realizar envíos al exterior, ya que posiblemente se hayan erogado sumas de estos conceptos, y al terminar colocando el producto en el mercado interno se tenga que competir con productos que no tuvieron el mismo tratamiento y cuyo costo es notoriamente menor al del exportador, teniendo éste último una menor utilidad sobre esa venta.

Como se viene mencionando la preocupación pasa por saber si la exportación estará abierta cuando llegue el momento de embarcar los cortes del novillo de *feedlot*. Mientras que los *feedlots* interesados en trabajar la cuota han comenzado a inscribirse en SENASA para esperar la inspección correspondiente, el interés por este cupo es tan alto como la incertidumbre que existe sobre cuál será la actitud oficial en materia de exportaciones en los próximos meses. En definitiva es un negocio en que los costos de producción son más altos que lo normal, y donde se requiere una sincronización muy precisa entre el importador europeo, el frigorífico argentino y el *feedlot* local.

La última novedad al respecto, para calmar los temores de los engordadores y frigoríficos es que se ha planteado la posibilidad de pedir a la Secretaría de Comercio que otorgue un Pre-ROE con varios meses de anticipación, que asegure al frigorífico que al menos a los cortes del cupo 481, llegado el momento, se les permitirá su embarque.

Por otro lado, si bien el objetivo del presente trabajo no es establecer como se forman los precios de la cadena de carnes vacunas argentina, considerando que en partes del trabajo se hizo referencia a éstos y cómo afectan a la exportación, nos parece importante concluir que según el segmento analizado del mercado ganadero, compuesto por productores ganaderos regionales (no de ciclo completo) y frigorífico exportador, no nos permite realizar una evaluación y opinión de que tan eficientemente se forman los precios de los productos analizados. Esto es debido a la complejidad que presenta la cadena en sí, la actividad en su conjunto se conforma a partir de una serie de etapas productivas, donde existe una marcada heterogeneidad productiva (tamaño, dispersión geográfica, capacidad financiera, técnica y de gestión).

La oferta enfrenta un consumo final diferenciado según sea mercado interno o internacional, de esta forma no existe un mercado único y homogéneo de carnes sino múltiples combinaciones a cada una de las cuales le corresponderá un conjunto de precios tanto para la carne destinada a consumo final como para un subconjunto de subproductos asociados. Además hay que aclarar que cada animal rinde un valor total que dependerá de la ruta productiva inicial (criador/invernador; productor integrado, *feedlot*), el circuito de faena (desde frigoríficos integrados hasta mataderos), las vías de llegada a la venta al público (abastecedores, mayoristas, etc.) y de los canales finales de venta (carnicerías, supermercados, brokers de exportación, etc.) utilizados tanto para mercado interno como externo. Es por ello que frente a la situación de los cierres a la exportación de cortes vacunos, con la motivación de controlar los precios del mercado interno, nuestras opiniones al respecto se basan en las de los mencionados actores de la cadena y no en un análisis técnico de la formación de esos precios.

Para finalizar, queremos agregar datos esperanzadores para el sector ganadero exportador nacional a nuestras conclusiones, ya que las perspectivas para los próximos años indican que a diferencia de los restantes commodities, el precio internacional de la carne vacuna ha venido creciendo en los últimos meses, gracias a que China se perfila como gran importador, se agrega la fuerza notable de la demanda de Estados Unidos y Rusia.

Queremos finalizar destacando la potencialidad a mediano plazo (próximos 6 años) que tiene el mercado chino, con respecto a los cortes de alta calidad, tales como los productos QF que comercializa el frigorífico estudiado. Es evidente el fuerte crecimiento que han registrado las importaciones chinas de carne bovina en los últimos años debido principalmente al fuerte crecimiento económico que viene mostrando el país, al crecimiento de la población y de sus ingresos, a las mejoras en la infraestructura y la rápida urbanización. La consecuencia es la mayor demanda y frente a ello una oferta escasa y por ende altos precios de la carne bovina en China,. A eso sumamos una mayor importancia del concepto de seguridad alimentaria en la conciencia del consumidor chino. Mucho tiene que ver bs escándalos relacionados a la seguridad alimentaria en China que han elevado el interés de los consumidores con respecto a este punto. Una buena parte de la fuerte demanda por carne bovina importada ha sido en parte disparada por la desconfianza en la seguridad de los alimentos producidos localmente por parte de los consumidores chinos. Los consumidores preferirían comprar carnes rojas importadas, en la medida en que puedan pagarla, debido a la falta de garantías de los productos locales.

Históricamente Australia fue el principal abastecedor de carne bovina importada de China, con más del 50% del mercado. Pero actualmente el gobierno chino ha impuesto mayores controles al procesamiento de carne bovina, similares a los que exige la UE, y muchos proveedor australianos que no cumplen con las mismas han sido reemplazados y eso significó quela participación australianahaya caído notablemente. Los principales productos de carne bovina que importa China son garrones y brazuelos, pecho y nalga de afuera con tortuguita. Frente a esta situación creemos que no pasará mucho tiempo para que el consumidor chino comience a exigir cortes de mayor calidad, tales como los que Argentina exporta a la UE, a través de la cuota Hilton y lo hará en la 481, y esa es una oportunidad que el sector no puede dejar de lado, considerando el potencial que este tiene. Esto es sin dudas la oportunidad de diversificar mercados y atender un segmento con buenos precios internacionales. Pero nuevamente la duda esta en si Argentina adoptará un verdadero plan a largo plazo que potencie el sector y lo pueda convertir en uno de los principales exportadores de carne bovina de alta calidad.Esto parecer ser la situación deseada por los actores del sector, pero la actualidad evidencia, más allá de una recuperación, que se esta lejos de ese deseo.

## **Bibliografía:**

Libros especializados:

- Cuadernillo Técnico nº 1. Bienestar Animal y calidad de la carne. Buenas prácticas de manejo del ganado.IPVCA, Instituto de Promoción de la carne vacuna argentina. Mayo 2006.
- Cuadernillo Técnico nº 13. La industria Frigorífica Argentina. Pasado, presente y futuro. Estudio sobre la capacidad instalada de la industria frigorífica a nivel regional y su relación

con la oferta de ganado y la demanda de carne en el área influenciada. IPVCA, Instituto de Promoción de la carne vacuna argentina. Octubre 2012.

- IPVCA. Tipificación instrumental de reses bovinas.
- Lineamientos para la formulación de escenarios del Mercado de Carne Vacuna en la Argentina. IPCVA, Documento de Trabajo nº 1, Convenio UCA-IPCVA. Julio 2005.

#### Entrevistas / Consultas.

- ING BOASSO JORGE RICARDO, Productor ganadero. La Primavera Agropecuaria S.A.
- ARNO JOSE LUIS, Gerente de Hacienda Frigorífico Quickfood S.A.planta San Jorge.
- GAVIGLIO LUIS, Comercio exterior frigorífico Quickfood S.A.

#### Sitios Web:

- CCDH, página de Internet del Centro de Consignatarios Directos de Hacienda de la República Argentina. [http://www.ccdh.org.ar/nuevo/argentina\\_productora.php](http://www.ccdh.org.ar/nuevo/argentina_productora.php)
- CNV. Comisión Nacional de Valores. Estados contables de Quickfood S.A. [http://www.cnv.gov.ar/InfoFinan/Zips.asp?Lang=0&CodiSoc=1090&DescriSoc=Quickfood%20S.A.&Letra=\\_&TipoDocum=1&TipoArchivo=1&TipoBalance=1](http://www.cnv.gov.ar/InfoFinan/Zips.asp?Lang=0&CodiSoc=1090&DescriSoc=Quickfood%20S.A.&Letra=_&TipoDocum=1&TipoArchivo=1&TipoBalance=1)
- Diario de Fusiones & Adquisiciones 04/06/2012. <http://www.diariodefusiones.com/?page=ampliada&id=489>
- EL CRONISTA COMERCIAL. 26.09.2014. La carne premium de la Argentina vuelve a Europa <http://www.cronista.com/economiapolitica/La-carne-premium-de-la-Argentina-vuelve-a-Europa-20140926-0093.html>
- El incumplimiento de la Cuota Hilton reafirma el fracaso de la política ganadera. <http://www.lapoliticaonline.com/nota/53615/>
- FMI. Estudio económicos y financieros. Perspectivas Económicas. Las Américas, desafíos crecientes Abril 2014. <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/reo/2014/whd/wreo0414s.pdf>
- INDEC, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, página de Internet del Ministerio de Economía de la Nación Argentina, sección Comercio Exterior, <http://www.indec.mecon.ar/principal.asp>
- IPCVA. Exportaciones de Carne Vacuna junio 2014. [http://www.ipcva.com.ar/documentos/1327\\_1406043601\\_informemensualdeexportacionesjunio2014.pdf](http://www.ipcva.com.ar/documentos/1327_1406043601_informemensualdeexportacionesjunio2014.pdf)
- IPCVA. Informe de Mercados Internacionales de Carne Bovina. Información económica y estadísticas, 2014.

[http://www.ipcva.com.ar/documentos/1309\\_1402323969\\_informedemercadosinternacionales decarnebovina2013.pdf](http://www.ipcva.com.ar/documentos/1309_1402323969_informedemercadosinternacionales decarnebovina2013.pdf)

- Ministerio de Agricultura , Ganadería y Pesca. Resolución nº 466. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas nº 361. [http://www.minagri.gob.ar/site/ganaderia/\\_subsecretaria\\_de\\_ganaderia/01-normativa/\\_archivos/140711\\_Resolucion%20Nro.%200466%20%20y%20M.E.F.P%20Nro.%20361\\_14.pdf](http://www.minagri.gob.ar/site/ganaderia/_subsecretaria_de_ganaderia/01-normativa/_archivos/140711_Resolucion%20Nro.%200466%20%20y%20M.E.F.P%20Nro.%20361_14.pdf)
- Otra oportunidad para exportar carne a Europa. 05.08.2014 La Nación <http://www.lanacion.com.ar/1715863-otra-oportunidad-para-exportar-carne-a-europa>
- REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) Nº 481/2012 DE LA COMISIÓN de 7 de junio de 2012 <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2012:148:0009:0014:ES:PDF>
- SENASA. HACCP. Guía orientadora 2003. <http://www.etpcba.com.ar/DocumentosDconsulta/ALIMENTOS-PROCESOS%20Y%20QU%20C3%8DMICA/HACCP.pdf>
- Sitio del SENASA. <http://www.senasa.gov.ar/estadistica.php#>
- TARIFAR Comercio Exterior. <http://www.tarifar.com/tarifar/home.jsp?>
- UNIDAD DE COORDINACIÓN Y EVALUACIÓN DE SUBSIDIOS AL CONSUMO INTERNO. Asignación Cuota Hilton [http://www.ucesci.gob.ar/documentos/etapa5\\_dispo6.pdf](http://www.ucesci.gob.ar/documentos/etapa5_dispo6.pdf)



**ANEXO al Trabajo de Campo: Análisis del sector ganadero exportador de carne vacuna argentina de la región centro-oeste de la Provincia de Santa Fé. Caso de los productores ganaderos de la región y la empresa exportadora Quickfood S.A. planta industrial San Jorge.**

## **ANEXO.**

### ***Índice***

Guía de buenas prácticas del manejo del ganado. Cuadernillo técnico nº 1 del IPCVA, Mayo 2006:.....	61
Diario de Fusiones. Brasil Foods concluye la adquisición de la compañía alimenticia Quickfood de Argentina.....	64
Agrositio. Luego de 5 años, Argentina espera participar de la Cuota 481 para los feedlots.....	66
El Cronista Comercial. La carne premium de la Argentina vuelve a Europa.....	68
Disposición número 6 UCESCI.....	69
Diario oficial de la UE. Reglamento de ejecución de UE 481/2012.....	75
Estados Contables Quickfood S.A ejercicio económico nro. 33.....	80
Memoria y reseña informativa sobre el ejercicio económico nro. 33.....	89
Resumen de entrevistas realizadas .....	93

Guía de buenas prácticas del manejo del ganado. Cuadernillo técnico nº 1 del IPCVA, Mayo 2006:

1. Eliminar las conductas agresivas: Estas comprenden los gritos, los azotes, los pechazos, los garrotazos, los puntapiés, los choques de picana eléctrica, las corridas con perros, etc. El trabajo en silencio es una de

las prácticas más simples y saludables, para la hacienda y para la gente. Hay que erradicar, o al menos, alejar del alcance del personal, cualquier instrumento de violencia (rebenques, arreadores, palos, picanas), porque si están a mano, se usarán.

Hay empleados que no entienden este punto. Si no se puede cambiar la forma en que trabajan, hay que cambiarlos de trabajo.

2. Jamás trabajar apurado: El trabajo apurado hace que los animales se muevan apurados, y de ahí se pasa rápidamente al maltrato y al estrés. La velocidad natural de movimiento del ganado bovino es el paso, y ni siquiera el trote es conveniente. El apuro es la fórmula infalible para demorar más y generarse problemas. El del malestar animal es uno de ellos, pero no es el único. Peores son los accidentes de trabajo por trabajar apurado.

3. No mover más animales de los necesarios: Si se quiere meter 10 animales en la manga, la báscula o el camión, no hay que empujar desde el fondo a todo el lote, sino cortar desde adelante solamente la cantidad deseada y dejar al resto en paz. Cuando se mueve a todo el lote desde atrás para que entren sólo los de adelante, los animales que no puedan avanzar irán y volverán porque no han hallado la salida. Estos animales trajinados inútilmente aprenderán que se puede volver para atrás en vez de seguir adelante. Si siempre se trabaja así, todo el rodeo será indócil y dará más trabajo para entrar adonde haga falta. Cuando llega el momento del embarque, el maltrato es inevitable.

4. No hacinar ni apretar al ganado: Hay que llenar los corrales a medias, y no sobrecargar mangas ni básculas. Si se va a cargar un toril, no hay que meter más de dos “mangadas”, a lo sumo tres si el espacio es muy grande. Se tiende a poner animales de más para que no se puedan mover, y luego, al tratar de moverlos, se caen, se pisotean o tratan de saltar hacia afuera. El hacinamiento frena el movimiento de los animales y estimula reacciones defensivas (apiñamiento, arrinconamiento, animales echados) que luego cuesta desarmar.

5. Mover los animales holgados y en cortes: Es una consecuencia de las prácticas anteriores. Mientras no estén apretados, los bovinos fugarán sin problemas adonde haga falta, así sea una báscula, una manga o un cepo. Si se los oprime o se los amontona, en vez de fugarse se arremolinarán o arrinconarán. Si se trabaja un lote grande de ganado, hay que cortarlo en varios grupos y comenzar por el de adelante, dejando a los de atrás en calma hasta que les llegue el turno. Una vez que los animales entienden por dónde queda la salida, no hace falta mucho esfuerzo para que la busquen.

6. Separar categorías: No hay que trabajar juntos animales de distintos tamaños y categorías. En particular, se va a trabajar un lote de vacas con crías, conviene “desternerarlas”, es decir, separarlas antes de comenzar el procesamiento. Esta práctica se convierte en un hábito, tanto para el personal como para los animales, y con el tiempo se ejecuta con suma facilidad.

7. No mezclar lotes: Cuando se mezclan lotes, los animales demoran hasta dos semanas en reacomodarse a su nuevo grupo. Si se entreveran animales al embarcarlos para faena, se pasarán el resto de sus horas de vida enfrentándose para establecer su jerarquía. Si hay que embarcar animales de distintos lotes, deben ir en compartimientos separados, y hay que asegurarse de que al llegar al frigorífico no los vayan a juntar. Esto es más grave si se mezclan distintas categorías y tamaños (p.ej., vacas y vaquillonas, novillos y toros, novillos y novillitos), porque los más grandes van a imponerse sobre los más chicos en condiciones muy adversas para éstos.

8. Descornar: Si se embarcan animales astados con mochos, aumenta la probabilidad de lesiones. Un solo animal astado puede producir machucones y cueros perforados en sus compañeros. El descorne debe ser lo más temprano posible en la vida del animal. En animales adultos, el descorne puede ser dañino, de modo que se recomienda el despunte.

9. Destetar en dos etapas: Antes de separar las crías de sus madres hay que desmamantarlas. Esto se logra poniendo “destetadores” (o “enlatando”), hasta que los terneros se acostumbran, lo que puede tomar no más

de una semana. Luego, se los puede separar más fácilmente. También se puede desmamantar mediante el “destete a través del alambrado”, que permite a madres y crías tener contacto físico pero ya no alimentarse. El destete en dos etapas no sólo es beneficioso para el ternero, sino también para la madre, que sufre mucho menos y no pasa días buscando su cría.

10. No encerrar la hacienda porque sí: Los corrales deben ser lugares de paso, no de encierro. Hay que minimizar el tiempo de permanencia. Si las distancias impiden hacer los movimientos en el día, hay que habilitar potreros o parcelas donde el ganado pueda cubrir sus necesidades de alimento, agua y espacio.

11. No hacer esperar a los animales más de lo necesario: Las esperas a lo largo del trabajo deben ser mínimas. El bovino necesita contar con una salida para volver a juntarse con su manada, y esa salida debe ser rápida. No se debe dejar al ganado encerrado en la manga, toril u otros espacios pequeños mientras se interrumpe el flujo del trabajo, por las razones que fuera.

12. Nunca manejar al vacuno en aislamiento: El bovino es un animal gregario. Nunca hay que dejarlo solo. Nunca hay que trabajarlo solo, salvo en condiciones de manejo muy controladas y el tiempo más corto posible (cepo, báscula, enlazada). Si un animal queda solo, hay que darle compañía rápidamente. Si un animal se escapa o se refuga, no hay que ir a buscarlo a las corridas: hay que largarle un grupito de compañeros tranquilos para que se junte con ellos, y luego, traer en calma a todos juntos.

13. Habituarse al ganado a la presencia humana: La presencia humana debe ser algo normal y amigable para el vacuno. Esto comprende desde la recorrida diaria a los movimientos y trabajos ganaderos. Si la hacienda rara vez ve al recorridor, no lo aceptará como jefe de la manada sino que lo tomará como un posible atacante. Si cada vez que lo ve, éste pone en funcionamiento una jauría de perros agresivos, en vez de acostumbrarse a su presencia se hará cada vez más cimarrona.

14. Trabajar de a pie en los corrales: Donde sea posible, hay que trabajar de a pie y desde afuera de los bretes, y aprender a usar banderas o cañas para mover la hacienda desde la distancia. Así, la hacienda se acostumbrará a ver gente a pie y no entrará en pánico cuando se la encuentre en los corrales del frigorífico.

En corrales muy grandes es más práctico manejarse a caballo, pero a medida que se avanza hacia la manga, es más práctico hacerlo a pie.

15. Seleccionar y capacitar al personal ganadero: El buen manejo del ganado no es para todos. Hay gente que sirve para trabajar hacienda, y gente que sirve para dar trabajo con la hacienda. Hay que retener a los primeros y dejar de lado a los segundos. Sobre todo, hay que prescindir de la gente nerviosa, miedosa, prepotente y brutal. Al buen trabajador ganadero hay que capacitarlo y darle las herramientas para que su esfuerzo sea cada vez menos físico y más mental.

16. Revisar, mantener y mejorar las instalaciones:

Hay que recorrer periódicamente las instalaciones de trabajo siguiendo el trayecto del vacuno, y detectar las posibles fuentes de lesiones para eliminarlas (bulones, maderas astilladas, hierros). Si hay lugares donde cuesta hacer que los animales pasen, es preciso analizar la posible falla o problema (contrastes de luz, ángulos mal diseñados, puertas fuera de lugar, etc.), y corregirla.

No se puede trabajar en corrales o embarcaderos llenos de pozos o barriales. Es más fácil mantenerlos bien que arreglarlos una vez que se arruinan.

17. Elegir el transportista: La elección del transportista se basa en la calidad y estado de su equipo, y en la profesionalidad de su trabajo. Debe entender que transporta capital vivo, no bolsas de cuero. No le está haciendo un favor al ganadero, sino que le presta un servicio cuya calidad se puede medir en los resultados. No debe ser adicto al uso de la picana eléctrica. Si no sabe trabajar sin picana, no sabe trabajar.

18. Cargar lo que corresponde: Hay una franja óptima de carga de los camiones-jaula, la tropa no debe estar holgada, porque los animales se debe sostener mutuamente, ni apretada, porque el animal que se caiga no

podrá levantarse y sufrirá pisoteo. En animales gordos de 450 kg, ese rango es de 1,10 a 1,20 m2 por cabeza. El ahorro de flete por cargar una cabeza de más suele pagarse con creces en pérdidas animales. En el caso de tropas con trazabilidad, hay que conocer con precisión el tamaño de la jaula y el peso de la tropa antes de tramitar la documentación para no tener sorpresas al momento de cargar.

19. Monitorear al frigorífico: El ganadero debe auditar periódicamente (y no siempre con aviso) el arribo y descarga de sus animales, y asistir a la faena, no tanto para controlar balanzas, cosa harto difícil, como para controlar que su hacienda sea tratada correctamente.

20. No olvidarse del bienestar de los animales: Las prácticas de bienestar animal no son un detalle o requisito más a cumplir por obligación externa, sino una parte integral y permanente del gerenciamiento moderno.

Así como el buen ganadero tiene en cuenta el pasto, el grano, la calidad del ganado o los tratamientos veterinarios, debe tener presente que sus animales, bien tratados, producirán más y mejores kilos, y lo harán a menor costo.

04.Jun.2012

Argentina - Alimentos - Carnes Elaboradas -

## Brasil Foods concluye la adquisición de la compañía alimenticia Quickfood de Argentina



Dando cumplimiento al contrato de intercambio de activos celebrado entre **Marfrig Alimentos SA** (Marfrig), por un lado y **Brasil Foods SA**, **Sadia SA** y **Sadia Alimentos SA** (Grupo BRF), por otro, la compañía surgida de la fusión entre Sadia y Perdigao, finalizó la toma de control de la división de productos elaborados de **Quickfood SA** de Argentina.

El acuerdo de permuta de activos, condicionado por disposiciones emitidas el 13 de julio de 2001 por el Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) de Brasil, implicaba, entre otras cuestiones, la permuta de ciertos activos detentados por el Grupo BRF en Brasil, por la totalidad de la participación accionaria de Marfrig en Quickfood SA (Quickfood) de Argentina, equivalente al 90,05% del capital social, más un pago adicional en efectivo al Grupo BRF.

De esta forma, la operación de Quickfood quedó dividida en dos. Por un lado, el denominado Negocio Frigorífico pasó a manos de Marfrig, y, por otro, la actividad de Productos Elaborados (hamburguesas, salchichas y fiambres) quedó en poder del Grupo BRF.

Bajo el contrato de permuta, Marfrig se obligaba a adoptar todas las medidas necesarias para separar la actividad de alimentos procesados (objeto del contrato) de la actividad de frigoríficos de Quickfood. En consecuencia, Marfrig, a través de su subsidiaria Marfrig Argentina SA, debía adquirir los activos, derechos, contratos y personal que integraban la actividad de frigoríficos de Quickfood (Negocio Frigorífico).

La propuesta de Marfrig consistía en la adquisición de Quickfood, previas aprobaciones societarias correspondientes, los activos, derechos, contratos, y personal que componen el Negocio Frigorífico, por un precio de US\$ 140,0 millones el que sería cancelado por Marfrig Argentina, mediante la asunción de deuda financiera de Quickfood por un importe similar.

El Negocio Frigorífico de Quickfood está integrado por las plantas localizadas en Villa Mercedes, provincia de San Luis, Hughes, provincia de Santa Fe, Vivoratá, provincia de Buenos Aires y Unquillo, provincia de Córdoba. Esta última planta es propiedad de Estancias del Sur SA, de la cual Quickfood era la propietaria del 99,99% de sus acciones. Adicionalmente a las plantas de faena, Marfrig adquirió todo el stock de mercadería, bienes muebles y contratos comerciales relacionados a la actividad de feed lot, la actividad de Cabaña Pilagá y, finalmente, la línea de producción de hamburguesas ubicada en la planta de San Jorge, provincia de Santa Fe.

Los términos y condiciones previstos en dicho acuerdo incluían la permuta de activos pertenecientes a BRF y/o Sadia a cambio de otros conjuntos de activos propiedad del grupo Marfrig.

Entre los primeros, se destacan la totalidad de la participación accionaria que Sadia tenía en Excelsior Alimentos SA (64,57%), la capacidad productiva de la planta industrial avícola localizada en la ciudad de Carambeí, ocho centros de distribución y marcas, derechos de propiedad intelectual, instalaciones y equipamientos relacionados a dicha actividad.

Quickfood es una de las principales empresas de procesamiento y envasado de carnes rojas de la Argentina, abasteciendo de cortes de carne, sus derivados y productos de marca con mayor valor agregado, tanto al mercado interno como al externo. Quickfood es una empresa altamente integrada, con un alto nivel de sinergia lo que le permite lograr una mayor eficiencia global. Bajo su reconocida marca "Paty", es el proveedor líder de hamburguesas congeladas al mercado interno, en el que alcanza una participación del 63,9% en volumen y del 66,5% en valor, y el segundo productor de salchichas tipo Viena con una participación del 20,3% en volumen y del 19,1% en valor. La compañía comercializa asimismo otros productos congelados y subproductos derivados de la carne para tomar ventaja de las oportunidades del mercado atendiendo a cada segmento de demanda.

#### **Grupo Marfrig en Argentina**

El 13 de noviembre de 2007, el 70,51% del paquete accionario de Quickfood, perteneciente a la familia Bameule, fue adquirido en US\$ 140,9 millones por Marfrig Frigoríficos e Comércio de

Alimentos SA, actualmente Marfrig Alimentos SA, segunda empresa del rubro en Brasil y cuarta procesadora mundial de carnes vacunas, con casi 60 plantas industriales en Brasil, Argentina, Uruguay, Chile, Estados Unidos, Irlanda del Norte, Inglaterra, Francia y Holanda y diversificada hacia carnes de cerdo, de pollo y ovinas, así como productos elaborados en base a ellas.

Conjuntamente con esta compra, la empresa brasileña compró el 100% de Establecimientos Colonia SA de Uruguay, perteneciente también, a la familia Bameule, por US\$ 85,5 millones.

En sucesivas transacciones, (28-jul-2008 y 6 ago-2008) Marfrig adquirió de accionistas minoritarios un 9,8% adicional por la suma de US\$ 17,3 millones, completando, de esa manera, una tenencia total del 80,31% de Quickfood mediante una inversión de aproximadamente US\$ 158,2 millones.

En octubre del 2006, Marfrig había adquirido Argentine Breeders & Packers SA, una empresa frigorífica argentina, dedicada a la producción y provisión de carne vacuna. Entre noviembre de 2007 y enero de 2008. Marfrig adquirió a través de AB&P las compañías frigoríficas Best Beef SA (noviembre de 2007, US\$ 39,3 millones), Estancias del Sur SA (enero de 2008), y Mirab SA (enero de 2008, US\$ 36 millones).



## Luego de 5 años, Argentina espera participar de la Cuota 481 para los feedlots

Agrositio 21/07/2014 | 14:07 (actualizado hace 70 días)

Luego de cinco años de gestiones, Argentina espera la aprobación para participar de la "Cuota 481", un negocio de alto valor para la carne de feedlot que no compite en el mercado interno.

Tras cumplimentarse los requisitos demandados por la Unión Europea, la Argentina espera la aprobación final para participar de la "Cuota 481". Un negocio de altísimo valor para carne de feedlot que no compite con el mercado interno.

Luego de cinco años de gestiones, nuestro país está a punto de acceder al cupo europeo para carne de alta calidad engordada en feedlots.

Tras la reciente publicación en el Boletín Oficial de la resolución conjunta entre los ministerios de Agricultura, Ganadería y Pesca, y de Economía y Finanzas Públicas, será enviado a la Comisión Europea el protocolo para aplicar a la **Cuota 481** de carne de alta calidad engordada a corral. Este trámite, que contempla los ajustes requeridos por la Comisión, es la antesala para la aprobación definitiva del país como proveedor de esta carne, que se espera se concrete en aproximadamente un mes.

Según **Gabriel Delgado**, Secretario de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, "por tratarse de un negocio de bajo volumen pero de altísimo valor, este nuevo mercado no va a impactar en el consumo de los argentinos. Por el contrario, todo lo que sobre de las reses, que no se exporte, en realidad aumentará el volumen en el mercado interno".

"Desde el punto de vista económico, la **Cuota 481** es una excelente oportunidad para la Argentina. Se trata de una Cuota que, a diferencia de la **Hilton**, no posee arancel, por lo que permite ingresar a la Unión Europea con carne de un alto precio, de un 20% por encima del valor de la Hilton, que hoy ronda los 16.000 dólares la tonelada aproximadamente", expresó el subsecretario de Ganadería, Jorge Dillon.

A diferencia de la Cuota Hilton, la 481 no es asignada en porciones a cada una de las naciones participantes, sino se trata de una cuota general por la que compiten los países habilitados. El volumen es de 48.200 toneladas distribuidas en 4 trimestres de 12.050 toneladas cada uno, de junio a julio, siguiendo el calendario agrícola.

"Para Argentina es una oportunidad interesante, porque se trata de un producto distinto. Con esta Cuota, la Argentina no pierde el negocio a pasto que implica la Hilton sino que lo amplía a otro tipo de producto que está en condiciones de lograr", apuntó Consolación Otaño, directora de Transformación y Comercialización de Productos Pecuarios dependiente de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación.

Desde su creación, la Cuota viene siendo subutilizada. En el último período, el saldo sin cubrir fue de unas **6000 toneladas**. El resto fue aportado en un 50% por Estados Unidos, y luego Uruguay, Australia y en menor medida Canadá y Nueva Zelanda. La administración de la Cuota se realiza mediante el procedimiento de "primero llegado primero servido", que autoriza los ingresos al mercado a medida que llega la mercadería al puerto comunitario.

"Pensamos que durante el año 2015, y por trimestre, podríamos tener un acceso de entre **1000 y 2000 toneladas**. Para crecer habrá que ser muy precisos en la colocación y entrar en primer lugar, antes de que se agote el cupo de cada trimestre, de modo de evitar costos por demoras en el ingreso", explicó Dillon.

El plan consensuado en la Argentina propone integrar inicialmente la Cuota con alrededor de 8 cortes, que implicarían dejar en el mercado interno un importante volumen de carne proveniente de la producción de estos animales, que deberán rondar los 440 - 480 kilos a faena.

Entre los requisitos exigidos por la Unión Europea para la importación de esta carne, se destaca que deberá proceder de al menos 100 días de engorde a corral con raciones nutricionales que garanticen la calidad del producto. Los cortes procederán de novillos de menos de 30 meses que, en los 100 días previos a la faena, como mínimo, únicamente hayan sido alimentados con raciones constituidas por no menos del 62% de concentrados o coproductos de cereales piensos, sobre la materia seca, y cuyo contenido de energía metabolizable sea igual o superior a 12,26 megajulios por kilogramo de materia seca. Además, los animales alimentados con estas raciones deberán recibir diariamente un promedio de materia seca, expresado en porcentaje del peso vivo, igual o superior al 1,4 %.

"Los feedlots argentinos están en condiciones de producir este tipo de carne sin problema. Lo cierto es que implica mayores costos. Son animales más grandes con un tipo de alimentación más estricta que lo habitual que hoy no se producen por no tener demanda en el mercado argentino. Pero, pese al costo, se trata de un negocio importante para los establecimientos habilitados para la exportación a la Unión Europea que decidan participar de la Cuota 481", concluyó Dillon.

## La carne premium de la Argentina vuelve a Europa

**Tras cinco años de negociaciones, la UE habilitó el ingreso de “cuota feedlot” informó el Ministerio de Agricultura.**

La Argentina logró incorporarse a la cuota de carne vacuna de calidad superior, conocida como “Cuota Feed-Lot”, tras cinco años de negociaciones. Así lo informó hoy el ministro de Agricultura, Carlos Casamiquela, y explicó que la cuota se encuentra establecida por el artículo 4 del Reglamento N° 481/2012 de la Comisión Europea, conocido como ‘Cuota Feed-Lot o Cuota 481’ y le permitirá a la Argentina exportar cortes Premium.

De acuerdo con la publicación en el Diario Oficial de la Unión Europea (UE), la reglamentación entrará en vigor a partir del lunes próximo.

“La Cuota Feed-Lot representa un incentivo importante y concreto, con nuevas oportunidades de producción, empleo, agregado de valor y diversificación de las exportaciones para el sector ganadero y la industria frigorífica nacional, manteniendo y ratificando así la calidad de la carne argentina en los mercados mundiales más exigentes”, resaltó Casamiquela.

La cuota en su totalidad consiste en un cupo de 48.200 toneladas de carne de calidad superior que ingresan al mercado europeo con un arancel del 0%.

De este modo, Argentina se suma al grupo selecto de países reconocidos como aptos por la UE: Estados Unidos, Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Uruguay.

En un comunicado, la cartera agraria nacional explicó que a diferencia de la Cuota Hilton, la 481 no es asignada en porciones a cada una de las naciones participantes, sino se trata de una cuota general por la que compiten los países habilitados.

En este sentido, el subsecretario de Ganadería, Jorge Dillon, expresó que, “desde el punto de vista económico, la Cuota 481 es una excelente oportunidad para el país. Se trata de una cuota que, a diferencia de la Hilton, no posee arancel ni tiene limitaciones de cortes, por lo que permite ingresar a la Unión Europea con carne de un alto precio, puesto que el derecho de la cuota Hilton es del 20% y el extra-cuota ad-valorizado del 35,3%”.



**Ministerio de Economía y Finanzas Públicas**

**Unidad de Coordinación y Evaluación de  
Subsidios al Consumo Interno**

BUENOS AIRES, 20 de agosto de 2014

VISTO el Expediente N° 501:0068117/2014 del Registro del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS, y

**CONSIDERANDO:**

Que por el Decreto N° 906 de fecha 16 de julio de 2009, prorrogado por el Decreto N° 1.174 de fecha 16 de julio de 2012, se declara de interés público y económico el cupo tarifario otorgado por la UNIÓN EUROPEA a nuestro país, denominado "Cuota Hilton", atento su importancia económica, estratégica y social.

Que mediante el Artículo 3º del citado Decreto N° 1.174/2012 se faculta a la UNIDAD DE COORDINACIÓN Y EVALUACIÓN DE SUBSIDIOS AL CONSUMO INTERNO, como la autoridad de aplicación del mencionado Decreto, siendo competente para evaluar y adjudicar la "Cuota Hilton", otorgar el certificado de autenticidad de exportación "Hilton", establecer, interpretar así como reglamentar las cuestiones referidas a los criterios de distribución, administración, asignación y control de dicho cupo tarifario, pudiendo dictar las normas complementarias que sean menester para el cabal cumplimiento de las facultades que por el citado Decreto se le confieren.

Que, consecuentemente se dictó la Disposición N° 35 de fecha 18 de julio de 2012 de esta UNIDAD DE COORDINACIÓN Y EVALUACIÓN DE SUBSIDIOS AL CONSUMO INTERNO, por la cual se procedió a la reglamentación del presente concurso público para la distribución de la



## **Ministerio de Economía y Finanzas Públicas**

### **Unidad de Coordinación y Evaluación de Subsidios al Consumo Interno**

"Cuota Hilton" correspondiente al período comprendido entre el 1 de julio de 2012 y el 30 de junio de 2015.

Que a través de la Disposición N° 4 de fecha 21 de abril de 2014 de la referida Unidad se llevó a cabo la convocatoria al Concurso Público para la presentación de propuestas a efectos de la calificación y selección de postulantes a los fines de la obtención de una licencia para la distribución y asignación de la citada "Cuota Hilton" correspondiente al ciclo comercial 2014-2015. Posteriormente, con fecha 5 de junio de 2014 y con motivo de la mencionada convocatoria, se procedió a la apertura de las referidas propuestas.

Que mediante el ACTA N° 57 de la citada Unidad se resolvió autorizar con carácter excepcional embarques Hilton por hasta TRES MIL TONELADAS (3.000,00 t.) del cupo de cortes enfriados bovinos sin hueso de alta calidad de la denominada "Cuota Hilton", entre aquellas empresas que hayan formulado propuestas al Concurso Público para el presente ciclo comercial.

Que el procedimiento llevado a cabo en el presente concurso se desarrolló dentro del marco de cumplimiento de los principios generales, contenidos en los Decretos Nros. 1.023 de fecha 13 de agosto de 2001 y 893 de fecha 7 de junio de 2012.

Que los citados principios consisten en la razonabilidad y eficiencia de la contratación para cumplir con el interés público comprometido y el resultado esperado; la promoción de la concurrencia de interesados y la competencia entre oferentes, la transparencia en los procedimientos, la publicidad y difusión de las actuaciones, y la igualdad de tratamiento para interesados y oferentes.

Que atento lo expuesto se efectuó el llamado a concurso que establece la normativa vigente, procediendo a la publicación de avisos tanto en el Boletín Oficial como en DOS (2) diarios de mayor circulación del país, conforme Circular N° 27 de la OFICINA NACIONAL DE



## Ministerio de Economía y Finanzas Públicas

### Unidad de Coordinación y Evaluación de Subsidios al Consumo Interno

CONTRATACIONES, de la SUBSECRETARIA DE LA GESTION PUBLICA dependiente de la JEFATURA DE GABINETE DE MINISTROS, cumpliendo de esta forma con la publicidad y difusión de las convocatorias a los procedimientos de selección, atento la interpretación armónica de lo previsto en los Artículos 25, inciso c) y 32 del Decreto N° 1.023/2001 y en los Artículos 49 y 50 del Reglamento aprobado por el Decreto N° 893/2012.

Que, a fojas 214/215 se encuentra agregada la planilla ilustrativa de las firmas que han retirado los Pliegos de Bases y Condiciones, donde se detalla la categoría concursal, Clave Única de Identificación Tributaria y postulante. Es dable consignar que la citada planilla puede visualizarse desde el sitio web oficial de la Unidad.

Que recibidas las propuestas de los oferentes que fueran presentadas, se procedió con fecha 5 de junio de 2014 a la apertura de los sobres en el orden en que fueran recibidas las propuestas, cuya constancia obra a fojas 646/652 de las presentes actuaciones, con el Acta Notarial que fuera labrada oportunamente.

Que en el citado Acto de Apertura de Sobres y atento el cúmulo de documentación que fuera presentada por las postulantes, se procedió a establecer un plazo de CINCO (5) días para la vista de las actuaciones.

Que, concluido el mencionado plazo, el Tribunal de Evaluación y Seguimiento Hilton constituido por ACTA UCESCI N° 55 de fecha 10 de junio de 2014 toma la intervención que le compete, conforme el Punto 16 de la citada Disposición UCESCI N° 35/2012, a los fines de determinar el orden de mérito para la asignación del Cupo Hilton.

Que su labor ha quedado registrada mediante las Actas N° 1, de fecha 10 de junio de 2014, agregada a fs. 1.404/1.406; N° 2 de fecha 3 de julio de 2014, agregada a fs. 1.590/1.594; y N° 3 de fecha 29 de julio del corriente que luce a fs. 1.790/1.794.



**Ministerio de Economía y Finanzas Públicas**

**Unidad de Coordinación y Evaluación de  
Subsidios al Consumo Interno**

Que sus formatos fueron aprobados por Resolución ex ONCCA N° 3.244/2010, de fecha 9 de septiembre de 2010, en sus Anexos II y III.

Que la Dirección de Legales de Comercio, dependiente de la Dirección General de Asuntos Jurídicos del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS, ha tomado la intervención que le compete.

Que el suscripto es competente en el dictado del presente acto en virtud de las facultades conferidas por el Decreto N° 193 de fecha 24 de febrero de 2011; la Resolución Conjunta N° 68 del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS, N° 90 del MINISTERIO DE INDUSTRIA y N° 119 del MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA Y PESCA de fecha 11 de marzo de 2011; Resolución Conjunta N° 235 del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS, N° 166 del MINISTERIO DE INDUSTRIA y N° 334 del MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA Y PESCA de fecha 13 de mayo de 2011, lo dispuesto por el Decreto N° 906/2009 y sus normas modificatorias y complementarias y el Acta UCESCI N° 31 de fecha 16 de enero de 2012.

Por ello,

**EL SECRETARIO EJECUTIVO DE LA**

**UNIDAD DE COORDINACIÓN Y EVALUACIÓN**

**DE SUBSIDIOS AL CONSUMO INTERNO**

**DISPONE:**

**ARTÍCULO 1°.- Apruébase el procedimiento de Concurso Público para la selección de adjudicatarios para la distribución de la "Cuota Hilton" correspondiente al ciclo comercial 2014-2015 para la Categoría Industria y Proyectos Conjuntos.**



## **Ministerio de Economía y Finanzas Públicas**

### **Unidad de Coordinación y Evaluación de Subsidios al Consumo Interno**

ARTÍCULO 2°.- Desestímese la presentación efectuada por el postulante LA GANADERA ARENALES S.A., para la Categoría Industria, por los motivos expuestos en los considerandos de la presente Disposición.

ARTÍCULO 3°.- Distribúyase la cantidad de TREINTA MIL TONELADAS (30.000 t.) de cortes enfriados vacunos sin hueso de alta calidad que asigna la UNIÓN EUROPEA a la REPÚBLICA ARGENTINA, para el período comprendido entre el 1° de julio de 2014 y el 30 de junio de 2015, conforme surge del Anexo que forma parte integrante de la presente Disposición.

ARTÍCULO 4°.- Las toneladas que se hubieren autorizado bajo el concepto de adelantos desde el 1° de julio de 2014 se considerarán comprendidas en la distribución efectuada por la presente medida.

ARTÍCULO 5°.- Procédase a eximir excepcionalmente a los adjudicatarios, para el presente ciclo comercial 2014-2015, del cumplimiento de la obligación contenida en el Punto 20.8 del citado Pliego de Bases y Condiciones, por los motivos expuestos en los considerandos de la presente medida.

ARTÍCULO 6°.- Establécese que la presentación del informe anual según el Punto 24.3 del referido Pliego de Bases y Condiciones para la categoría Proyectos Conjuntos deberá efectuarse antes del 15 de junio de 2015, comprendiendo los meses de mayo de 2014 a abril de 2015 inclusive.

ARTÍCULO 7°.- Los productores podrán incorporarse a un Proyecto Conjunto durante el ciclo comercial en curso mediante la presentación de una declaración jurada ante esta UCESCI, conforme lo establecido en el Punto 7.23 del Reglamento de Normas Básicas aprobado por la Disposición N° 35 de esta UNIDAD DE COORDINACIÓN Y EVALUACIÓN DE SUBSIDIOS AL CONSUMO INTERNO, de fecha 18 de julio de 2012. No obstante, deberán informar a esta



## Ministerio de Economía y Finanzas Públicas

### Unidad de Coordinación y Evaluación de Subsidios al Consumo Interno

UCESCI con un plazo de hasta TREINTA (30) días de publicada la presente Disposición, el listado definitivo de productores originales del Proyecto. Vencido dicho plazo se considerarán como productores originales aquellos informados por el adjudicatario en su Carpeta de Antecedentes.

ARTÍCULO 8°.- Todas las adjudicaciones efectuadas por la presente Disposición lo son expresamente a título precario y no garantizan la emisión de los respectivos Certificados de Autenticidad de la "Cuota Hilton" a favor de las empresas adjudicatarias, los que sólo podrán expedirse previo cumplimiento de todos los requisitos establecidos por la normativa vigente.

ARTÍCULO 9°.- Autorícese excepcionalmente a la firma AMANCAY S.A.I.C.A.F.I. a operar conjuntamente con terceras plantas habilitadas para la exportación de carnes bovinas con destino a la UNIÓN EUROPEA, tanto para actividades de faena como desposte, por las razones expuestas en los considerandos de la presente medida.

ARTÍCULO 10.- Los adjudicatarios de cuota conforme el Anexo adjunto deberán en el plazo de DIEZ (10) días, contados a partir de la publicación de la presente Disposición, constituir una garantía de cumplimiento de la Licencia de Exportación HILTON (LEH) del DIEZ POR CIENTO (10%) sobre el importe que resulte de multiplicar el total de toneladas adjudicadas por el precio promedio de la tonelada del contingente arancelario de cortes de carne bovina sin hueso enfriada de calidad superior denominado "Cuota Hilton", conforme el Punto 14.2 del Pliego de Bases y Condiciones.

ARTÍCULO 11.- La presente Disposición comenzará a regir a partir del día de su publicación en el Boletín Oficial.

ARTÍCULO 12.- Comuníquese, publíquese, dése a la Dirección Nacional del Registro Oficial y archívese.

# REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) N.º 481/2012 DE LA COMISIÓN

de 7 de junio de 2012

## por el que se establecen las normas de gestión de un contingente arancelario de carne de vacuno de calidad superior

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (CE) n.º 1234/2007 del Consejo, de 22 de octubre de 2007, por el que se crea una organización común de mercados agrícolas y se establecen disposiciones específicas para determinados productos agrícolas (Reglamento único para las OCM) <sup>(1)</sup>, y, en particular, su artículo 144, apartado 1, y su artículo 148, leídos en relación con su artículo 4,

Considerando lo siguiente:

(1) El Reglamento (CE) n.º 617/2009 del Consejo <sup>(2)</sup> abrió, con carácter preliminar, un contingente arancelario autónomo para la importación de 20 000 toneladas de carne de vacuno de calidad superior. Este Reglamento ha sido modificado por el Reglamento (UE) n.º 464/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo <sup>(3)</sup>, que incrementa el contingente arancelario a 21 500 toneladas a partir del primer día del mes siguiente a su publicación, y a 48 200 toneladas a partir del 1 de agosto de 2012. Los contingentes arancelarios para productos agrícolas deben gestionarse de conformidad con el artículo 144, apartado 2, del Reglamento (CE) n.º 1234/2007. El artículo 2 del Reglamento (CE) n.º 617/2009, modificado por el Reglamento (UE) n.º 464/2012, establece que el contingente arancelario sea gestionado por la Comisión mediante actos de ejecución, que se adoptarán de acuerdo con el procedimiento de examen previsto en el artículo 5 del Reglamento (UE) n.º 182/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de febrero de 2011, por el que se establecen las normas y los principios generales relativos a las modalidades de control por parte de los Estados miembros del ejercicio de las competencias de ejecución por la Comisión <sup>(4)</sup>.

(2) El Reglamento (CE) n.º 620/2009 de la Comisión, de 13 de julio de 2009, relativo al modo de gestión de un contingente arancelario de importación de carne de vacuno de calidad superior <sup>(5)</sup>, establece las normas de gestión del contingente arancelario en cuestión aplicando el método de examen simultáneo de las solicitudes de certificado de importación, al que se hace referencia en el artículo 144, apartado 2, letra b), del Reglamento (CE) n.º 1234/2007. La experiencia recientemente adquirida con la gestión del contingente arancelario de la Unión de carne de vacuno de calidad superior ha puesto de manifiesto la necesidad de mejorarla. La experiencia en el uso del sistema de gestión basado en el «orden de llegada» mencionado en el artículo 144, apartado 2, letra a), del Reglamento (CE) n.º 1234/2007 ha resultado positiva en

otros sectores agrícolas. Por tanto, en aras de la simplificación administrativa y para evitar comportamientos especulativos, el contingente arancelario para la importación de carne de vacuno de calidad superior originaria de terceros países debe gestionarse de acuerdo con los artículos 308 bis a 308 quater, apartado 1, del Reglamento (CEE) n.º 2454/93 de la Comisión, de 2 de julio de 1993, por el que se fijan determinadas disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) n.º 2913/92 del Consejo por el que se establece el código aduanero comunitario <sup>(6)</sup>, que establece normas para la gestión de los contingentes arancelarios destinados a ser utilizados siguiendo el orden cronológico de las fechas de admisión de las declaraciones de aduana. Cuando las importaciones se gestionan de acuerdo con estas normas, el certificado de importación deja de ser necesario.

(3) Con el fin de garantizar la regularidad de las importaciones, conviene subdividir el contingente arancelario anual en subperíodos trimestrales. A tenor de lo dispuesto en el artículo 308 bis, apartado 6, del Reglamento (CEE) n.º 2454/93, deben fijarse números de orden adecuados.

(4) Según el Reglamento (CE) n.º 617/2009, el ejercicio contingentario abarca desde el 1 de julio al 30 de junio. Para garantizar una rápida transición desde el actual método del examen simultáneo al sistema de gestión basado en el orden de llegada, el nuevo método de gestión debe aplicarse a partir del 1 de julio de 2012.

(5) La cantidad disponible para el primer subperíodo trimestral (del 1 de julio al 30 de septiembre de 2012) debe calcularse sobre una base proporcional, teniendo en cuenta el volumen del contingente arancelario anual aplicable hasta el 31 de julio de 2012 y el nuevo aumento del volumen del contingente arancelario anual aplicable a partir del 1 de agosto de 2012.

(6) El despacho a libre práctica de los productos importados al amparo del contingente arancelario abierto por el Reglamento (CE) n.º 617/2009 debe estar supeditado a la presentación de un certificado de autenticidad expedido por las autoridades competentes del tercer país exportador. La expedición de esos certificados de autenticidad debe garantizar que las mercancías importadas corresponden a carne de vacuno de calidad superior, en la acepción del presente Reglamento.

(7) Por razones de claridad, el Reglamento (CE) n.º 620/2009 debe ser derogado y sustituido por un nuevo Reglamento de ejecución.

(8) Habida cuenta de que el nuevo sistema de gestión debe aplicarse a partir del 1 de julio de 2012, los certificados solicitados en junio de 2012 en virtud del Reglamento (CE) n.º 620/2009 no deben expedirse.

<sup>(1)</sup> DO L 259 de 16.11.2007, p. 1.

<sup>(2)</sup> DO L 182 de 15.7.2009, p. 1.

<sup>(3)</sup> DO L 149 de 8.6.2012, p. 1.

<sup>(4)</sup> DO L 55 de 28.2.2011, p. 13.

<sup>(5)</sup> DO L 182 de 15.7.2009, p. 25.

<sup>(6)</sup> DO L 253 de 11.10.1993, p. 1.

9) El Comité de gestión de la organización común de mercados agrícolas no ha emitido dictamen alguno en el plazo establecido por su presidente.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

#### Artículo 1

##### Objeto y ámbito de aplicación

1. El presente Reglamento establece las normas de gestión de un contingente arancelario anual de la Unión de carne de vacuno de calidad superior contemplado en el Reglamento (CE) n.º 517/2009, en lo sucesivo denominado «el contingente arancelario». El período contingentario, el volumen y el derecho aduanero serán los que figuran en el anexo I del presente Reglamento.

2. El presente Reglamento se aplicará a la carne de vacuno de calidad superior, fresca, refrigerada o congelada, que cumpla los requisitos establecidos en el anexo II.

A los efectos del presente Reglamento, se entenderá por «carne congelada» la carne que, en el momento de su entrada en el territorio aduanero de la Unión Europea, tenga una temperatura interna igual o inferior a  $-12\text{ }^{\circ}\text{C}$ .

#### Artículo 2

##### Gestión del contingente arancelario

1. La gestión del contingente arancelario se llevará a cabo según el orden de llegada, de acuerdo con los artículos 308 bis, 308 ter y 308 quater, apartado 1, del Reglamento (CE) n.º 2454/93. No se exigirá ningún certificado de importación.

2. El contingente arancelario se gestionará como un contingente arancelario principal con el número de orden 09.2201 con cuatro subcontingentes trimestrales con el número de orden 09.2202.

El beneficio del contingente arancelario únicamente podrá concederse previa presentación de solicitudes para el número de orden 09.2202 correspondiente a los subcontingentes arancelarios.

3. Las retiradas de los subcontingentes efectuadas hasta el 30 de septiembre, el 31 de diciembre y el 31 de marzo deberán interrumpirse, respectivamente, el quinto día hábil de la Comisión en noviembre, febrero y mayo. Sus saldos no utilizados se añadirán a las cantidades previstas para los subcontingentes trimestrales que comienzan, respectivamente, el 1 de octubre, el 1 de enero y el 1 de abril. Ningún saldo no utilizado al final de un ejercicio contingentario se transferirá a otro ejercicio contingentario.

#### Artículo 3

##### Certificados de autenticidad

1. Para beneficiarse del contingente arancelario, deberá presentarse a las autoridades aduaneras de la Unión un certificado de autenticidad expedido en el tercer país de que se trate, junto con una declaración aduanera para el despacho a libre práctica de las mercancías en cuestión.

2. El certificado de autenticidad mencionado en el apartado 1 se ajustará al modelo que figura en el anexo III.

3. En el dorso del certificado de autenticidad se especificará que la carne originaria del país exportador cumple los requisitos señalados en el anexo II.

4. Únicamente serán válidos los certificados de autenticidad que estén debidamente cumplimentados y visados por el organismo emisor.

5. Se considerarán debidamente visados los certificados de autenticidad en los que figuren el lugar y la fecha de emisión, el sello del organismo emisor y la firma de la persona o personas habilitadas para firmarlos.

6. Tanto en el original del certificado de autenticidad como en las copias, el sello podrá ser sustituido por un membrete impreso.

7. Los certificados de autenticidad expirarán, a más tardar, el 30 de junio siguiente a la fecha de expedición.

#### Artículo 4

##### Organismos emisores de terceros países

1. Los organismos emisores a que se refiere el artículo 3 deberán:

- a) ser organismos reconocidos como tales por las autoridades competentes del país exportador;
- b) comprometerse a comprobar las indicaciones que figuren en los certificados de autenticidad.

2. Se comunicará a la Comisión la información siguiente:

- a) el nombre y la dirección, incluyendo cuando sea posible la dirección de correo electrónico y de internet, del organismo u organismos habilitados para expedir los certificados de autenticidad a que se refiere el artículo 3;
- b) una muestra de impresión de los sellos utilizados por esos organismos;
- c) los procedimientos y criterios aplicados por los organismos emisores para determinar si se cumplen los requisitos establecidos en el anexo II.

#### Artículo 5

##### Comunicaciones de terceros países

Cuando se cumplan los requisitos establecido en el anexo II, la Comisión publicará el nombre del organismo emisor u organismos emisores correspondientes en la serie C del *Diario Oficial de la Unión Europea* o por cualquier otro medio adecuado.

#### Artículo 6

##### Controles sobre el terreno en terceros países

La Comisión podrá pedir al tercer país que autorice a representantes de la Comisión a realizar controles sobre el terreno en dicho tercer país, en caso necesario. Estos controles se efectuarán conjuntamente con las autoridades competentes del tercer país.

*Artículo 7***Derogación**

El Reglamento (CE) n° 620/2009 queda derogado.

*Artículo 8***Medidas transitorias**

Las solicitudes de certificado presentadas con arreglo al artículo 3 del Reglamento (CE) n° 620/2009 durante los siete primeros días de junio de 2012 serán rechazadas en la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento. Las garantías constituidas en relación con esas solicitudes se liberarán.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 7 de junio de 2012.

*Artículo 9***Entrada en vigor y aplicación**

El presente Reglamento entrará en vigor el tercer día siguiente a su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

Será aplicable a partir del 1 de julio de 2012.

No obstante, el artículo 8 se aplicará a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

*Por la Comisión*

*El Presidente*

José Manuel BARROSO

## ANEXO I

## Contingente arancelario de carne de vacuno de calidad superior fresca, refrigerada o congelada

Nº de orden	Código NC	Descripción de las mercancías	Período del contingente arancelario	Volumen del contingente arancelario (en toneladas de peso neto)	Derecho contingentario
<i>Período del 1 de julio de 2012 al 30 de junio de 2013</i>					
09.2201 (1)	ex 0201 ex 0202 ex 0206 10 95 ex 0206 29 91	Carne de vacuno, fresca, refrigerada o congelada, que cumpla los requisitos establecidos en el anexo II	del 1 de julio al 30 de junio	45 975	Cero
09.2202			del 1 de julio al 30 de septiembre	9 825	
09.2202			del 1 de octubre al 31 de diciembre	12 050	
09.2202			del 1 de enero al 31 de marzo	12 050	
09.2202			del 1 de abril al 30 de junio	12 050	
<i>Períodos a partir del 1 de julio de 2013</i>					
09.2201 (1)	ex 0201 ex 0202 ex 0206 10 95 ex 0206 29 91	Carne de vacuno, fresca, refrigerada o congelada, que cumpla los requisitos establecidos en el anexo II	del 1 de julio al 30 de junio	48 200	Cero
09.2202			del 1 de julio al 30 de septiembre	12 050	
09.2202			del 1 de octubre al 31 de diciembre	12 050	
09.2202			del 1 de enero al 31 de marzo	12 050	
09.2202			del 1 de abril al 30 de junio	12 050	

(1) De acuerdo con el artículo 2, apartado 2, el beneficio del contingente arancelario únicamente puede concederse para el número de orden 09.2202 correspondiente a los subcontingentes arancelarios.

## ANEXO II

**Requisitos aplicables a las mercancías del contingente arancelario a que se refiere el artículo 1**

1. Los cortes de vacuno procederán de canales de novillas y novillos<sup>(1)</sup> de menos de 30 meses que, en los 100 días previos al sacrificio, como mínimo, únicamente han sido alimentados con raciones constituidas por no menos del 62 % de concentrados o coproductos de cereales piensos, sobre la materia seca, y cuyo contenido de energía metabolizable sea igual o superior a 12,26 megajulios por kilogramo de materia seca.
2. Las novillas y novillos alimentados con las raciones descritas en el punto 1 recibirán diariamente un promedio de materia seca, expresado en porcentaje del peso vivo, igual o superior al 1,4 %.
3. Las canales de las que proceden los cortes de vacuno serán evaluadas por un evaluador público, que basará la evaluación y la consiguiente clasificación de la canal en un método homologado por las autoridades nacionales. El método nacional de evaluación de canales, y la clasificación de éstas, debe evaluar la calidad de las canales mediante una combinación de los parámetros de madurez de la canal y palatabilidad de los cortes. Dicho método de evaluación de canales debe incluir, entre otras cosas, una evaluación de las características de madurez, color y textura del músculo *Longissimus dorsi*, de los huesos y de la osificación del cartilago, así como una evaluación de las características de palatabilidad probables basada, entre otros aspectos, en las características específicas de la grasa intramuscular y la firmeza del músculo *Longissimus dorsi*.
4. Los cortes se etiquetarán conforme a lo dispuesto en el artículo 13 del Reglamento (CE) nº 1760/2000 del Parlamento Europeo y del Consejo<sup>(2)</sup>.
5. Podrá añadirse la indicación «Carne de vacuno de calidad superior» a la información de la etiqueta.

Domicilio Legal: Suipacha 1111 - Piso 18 - Ciudad Autónoma de Buenos Aires, República Argentina.

**EJERCICIO ECONÓMICO N° 33 INICIADO EL 1° DE JULIO DE 2013**  
**ESTADOS FINANCIEROS CORRESPONDIENTES AL EJERCICIO DE SEIS MESES**  
**FINALIZADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2013 (Nota 2.4)**

Actividad principal de la Sociedad: Producción y comercialización de productos alimenticios.

Fecha de inscripción en el Registro Público de Comercio:

- Del estatuto: 27 de mayo de 1982.
- De la última modificación: 19 de diciembre de 2013.

Número de Registro en la Inspección General de Justicia (I.G.J.): 241.190

Fecha de vencimiento del contrato social: 31 de octubre de 2080.

Clave Única de Identificación Tributaria (C.U.I.T.) N°: 30-50413188-9

Datos de la sociedad controladora:

- Razón social: BRF BRASIL FOODS S.A.
- Domicilio constituido (Art. 123, ley 19.550): Solis 826 - Ciudad Autónoma de Buenos Aires
- Domicilio legal: Rua Jorge Tzachel N° 475, Fazenda, Itajaí, Santa Catarina, SC, 88-301-600.
- Actividad principal: Industria Alimenticia.
- Participación en el capital social y los votos: 90,05%

**COMPOSICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL**

(Cifras expresadas en miles pesos)

	<b>Emitido, suscrito e integrado</b>
Acciones ordinarias nominativas no endosables de valor nominal \$1 cada una con derecho a 1 voto (ver Nota 18)	<u>36.470</u>

**ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL**  
**CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO DE SEIS MESES**  
**FINALIZADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2013 (Nota 2.4)**

	Notas	<b>31.12.2013 (6 meses) ARS 000</b>	<b>30.06.2013 (12 meses) ARS 000</b>
Ingresos de actividades ordinarias	5	1.057.592	1.911.616
Costo de venta de bienes y servicios prestados	6	(859.179)	(1.618.323)
<b>Ganancia bruta</b>		<b>198.413</b>	<b>293.293</b>
Gastos de administración	7	(35.356)	(54.010)
Gastos de comercialización	7	(148.631)	(253.771)
Otros ingresos operativos		8.672	9.012
Otros gastos operativos	8.1	(23.660)	(40.345)
<b>Resultado operativo</b>		<b>(562)</b>	<b>(45.821)</b>
Costos financieros	8.2	(33.707)	(14.867)
Ingresos financieros	8.3	17.748	3.863
Participación en el resultado neto de subsidiaria		(67)	(49)
<b>Pérdida antes del impuesto a las ganancias</b>		<b>(16.588)</b>	<b>(56.874)</b>
Impuesto a las ganancias	9	2.679	(9.694)
<b>Pérdida neta del ejercicio</b>		<b>(13.909)</b>	<b>(66.568)</b>
Diferencia de conversión de inversión en subsidiaria (1)		(32)	(39)
<b>Resultado integral total neto del ejercicio</b>		<b>(13.941)</b>	<b>(66.607)</b>
<b>Pérdida por acción</b>			
Básica y diluida, pérdida neta del ejercicio atribuible a los tenedores de instrumentos ordinarios de patrimonio de la controladora		ARS (0,38)	ARS (1,83)

(1) Otro resultado integral que se reclasificará a resultados en períodos posteriores.

## ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

**CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO FINALIZADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013 (Nota 2.4)**

	Notas	<u>31.12.2013</u> ARS 000	<u>30.06.2013</u> ARS 000
<b>Activos</b>			
<b>Activos no corrientes</b>			
Propiedades, planta y equipo	11	168.743	162.040
Activos intangibles	12	11.923	504
Otros activos financieros	14.2	125.682	2.032
Otros activos no financieros	15	6.304	8.362
Crédito por impuesto a la ganancia mínima presunta	9	34.703	31.294
Activo por impuesto diferido	9	119.388	116.709
		<u>466.743</u>	<u>320.941</u>
<b>Activos corrientes</b>			
Inventarios	13	213.352	167.369
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	14.1	199.278	146.507
Otros activos financieros	14.2	21.439	28.695
Otros activos no financieros	15	17.304	17.733
Efectivo y colocaciones a corto plazo	17	36.648	7.224
		<u>488.021</u>	<u>367.528</u>
<b>Total de activos</b>		<u><b>954.764</b></u>	<u><b>688.469</b></u>
<b>Patrimonio y pasivos</b>			
<b>Patrimonio</b>			
Capital social	18	36.470	36.470
Ajuste de capital		25.654	25.654
Primas de emisión		298.222	298.222
Reserva legal		9.415	9.415
Resultados acumulados no asignados		(136.589)	(122.680)
Diferencias de conversión de inversión en subsidiaria		(611)	(579)
<b>Patrimonio total</b>		<u><b>232.561</b></u>	<u><b>246.502</b></u>
<b>Pasivos no corrientes</b>			
Deudas y préstamos que devengan interés	14.4	176.076	34.492
Otros pasivos no financieros	15	5.977	3.367
Provisiones	19	22.421	29.199
		<u>204.474</u>	<u>67.058</u>
<b>Pasivos corrientes</b>			
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	14.3	273.597	196.214
Deudas y préstamos que devengan interés	14.4	170.806	119.876
Remuneración y deudas sociales	16	36.184	33.523
Otros pasivos no financieros	15	19.913	19.072
Provisiones	19	17.229	6.224
		<u>517.729</u>	<u>374.909</u>
<b>Total de pasivos</b>		<u><b>722.203</b></u>	<u><b>441.967</b></u>
<b>Total de patrimonio y pasivos</b>		<u><b>954.764</b></u>	<u><b>688.469</b></u>

**ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO**  
**CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO DE SEIS MESES**  
**FINALIZADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2013 (Nota 2.4)**

	Atribuible a los propietarios						Total
	Resultados acumulados					Diferencia de conversión de inversión en subsidiaria	
	Capital social (Nota 18)	Ajuste de capital (1)	Primas de emisión	Reserva legal (2)	Resultados no asignados		
ARS 000	ARS 000	ARS 000	ARS 000	ARS 000	ARS 000	ARS 000	
<b>Al 1° de julio de 2013</b>	36.470	25.654	298.222	9.415	(122.680)	(579)	246.502
Pérdida neta del ejercicio	-	-	-	-	(13.909)	-	(13.909)
Otro resultado integral del ejercicio	-	-	-	-	-	(32)	(32)
<b>Al 31 de diciembre de 2013</b>	<b>36.470</b>	<b>25.654</b>	<b>298.222</b>	<b>9.415</b>	<b>(136.589)</b>	<b>(611)</b>	<b>232.561</b>
<b>Al 1° de julio de 2012</b>	36.470	25.654	298.222	9.415	(56.112)	(540)	313.109
Pérdida neta del ejercicio	-	-	-	-	(66.568)	-	(66.568)
Otro resultado integral del ejercicio	-	-	-	-	-	(39)	(39)
<b>Al 30 de junio de 2013</b>	<b>36.470</b>	<b>25.654</b>	<b>298.222</b>	<b>9.415</b>	<b>(122.680)</b>	<b>(579)</b>	<b>246.502</b>

- (1) Corresponde a la diferencia entre el importe expresado en moneda homogénea según normas contables profesionales (NCP) y el valor nominal del capital social.
- (2) Corresponde a la afectación acumulada del 5% de la ganancia neta de cada período anual hasta el límite del 20% del capital social, según disposiciones de la Ley de Sociedades Comerciales.

**ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO**  
**CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO DE SEIS MESES**  
**FINALIZADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2013 (Nota 2.4)**

	Notas	31.12.2013 (6 meses) ARS 000	30.06.2013 (12 meses) ARS 000
<b>Actividades de operación</b>			
Pérdida neta del ejercicio		(13.909)	(66.568)
<b>Ajustes para conciliar la pérdida neta del ejercicio con los flujos netos de efectivo:</b>			
Depreciación de propiedades, planta y equipo	11	9.135	15.952
Amortización de activos intangibles	12	221	54
Baja de valor residual de propiedad, planta y equipo (1)		20.566	8.064
Ingresos financieros	8.3	(17.748)	(3.447)
Costos financieros	8.2	33.636	14.107
Diferencia de cambio e intereses operativos, netos		(9.445)	(5.359)
Aumento neto en provisiones		12.772	24.698
Participación en resultado neto de subsidiaria		67	49
Impuesto a las ganancias devengado		(2.679)	9.694
<b>Cambios en los activos y pasivos operativos:</b>			
(Aumento) Disminución neta en deudores comerciales, otras cuentas por cobrar, otros activos financieros y no financieros(2)		(24.057)	52.064
Aumento neto en inventarios		(52.474)	(61.624)
Aumento neto en cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, remuneraciones y deudas sociales, otros pasivos no financieros y provisiones		80.534	3.275
Impuesto a la ganancia mínima presunta pagado		(3.409)	(4.298)
<b>Flujo neto de efectivo procedente (utilizado en) las actividades de operación</b>		<b>33.210</b>	<b>(13.339)</b>
<b>Actividades de inversión</b>			
Adquisición de propiedades, planta y equipo	11	(38.088)	(79.834)
Adquisición de activos intangibles	12	(9.956)	-
Préstamo otorgado a sociedad relacionada, neto de cancelación (Nota 23)		(123.375)	-
Intereses cobrados		6.599	-
<b>Flujo neto de efectivo utilizado en las actividades de inversión</b>		<b>(164.820)</b>	<b>(79.834)</b>
<b>Actividades de financiación</b>			
Pagos por arrendamientos financieros (incluye intereses)		(1.717)	(4.139)
Aumento de deuda y préstamos que devengan interés		217.523	133.398
Préstamos cancelados (incluye intereses)		(56.928)	(45.410)
<b>Flujo neto de efectivo procedente de las actividades de financiación</b>		<b>158.878</b>	<b>83.849</b>
Aumento (Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo		27.268	(9.324)
Diferencia de cambio		2.156	7.609
Efectivo y equivalentes al efectivo al inicio		7.224	8.939
<b>Efectivo y equivalentes de efectivo al cierre</b>	17	<b>36.648</b>	<b>7.224</b>

- (1) Neto de las bajas por un incendio que afectó los bienes de uso correspondientes a uno de los depósitos de la planta ubicada en la localidad de San Jorge, Provincia de Santa Fe (Nota 11).
- (2) Neto del préstamo otorgado a sociedad relacionada (Nota 23).

## 1. INFORMACIÓN SOBRE SEGMENTOS DE OPERACIÓN

Para propósitos de gestión, la Sociedad está organizada en unidades de negocios sobre la base de sus productos con marca y otros productos.

La Dirección supervisa los resultados operativos de las unidades de negocios de manera separada, con el propósito de tomar decisiones sobre la asignación de recursos y evaluar su rendimiento. El rendimiento financiero de los segmentos se evalúa sobre la base de la ganancia o pérdida operativa y se mide de manera uniforme con la pérdida o ganancia operativa revelada en los estados financieros consolidados.

El financiamiento de la Sociedad (incluidos los costos e ingresos financieros) y el impuesto a las ganancias se administran de manera centralizada, por lo que no se asignan a los segmentos de operación.

### a) Información al 31.12.2013

Apertura por segmentos de negocio	Productos con marcas (1) ARS 000	Otros productos ARS 000	Total ARS 000
Ingresos de cada segmento	627.037	430.555	1.057.592
Resultado operativo	396	(958)	(562)
Adiciones a propiedades, planta y equipos y activos intangibles	45.765	3.964	49.729
Depreciación de propiedades, planta y equipos y amortización de activo intangibles	8.795	561	9.356
Total de activos asignados	330.169	300.198	630.367
Total de pasivos asignados	186.620	169.680	356.300

(1) Incluye mercado interno y exportaciones.

Apertura por segmento geográfico	Mercado local ARS 000	Mercado externo ARS 000	Total ARS 000
Ingresos de cada segmento	861.586	196.006	1.057.592
Resultado operativo	(112)	(450)	(562)
Adiciones a propiedades, planta y equipo y activos intangibles	40.592	9.137	49.729
Depreciación de propiedad, planta y equipo y amortización de activos intangibles	7.631	1.725	9.356
Total de activos asignados	515.606	114.761	630.367
Total de pasivos asignados	291.434	64.866	356.300

### b) Información al 30.06.2013

<b>Apertura por segmentos de negocio</b>	<b>Productos con marcas (1) ARS 000</b>	<b>Otros productos ARS 000</b>	<b>Total ARS 000</b>
Ingresos de cada segmento	1.127.473	784.143	1.911.616
Resultado antes del impuesto a las ganancias	(33.544)	(23.330)	(56.874)
Adiciones a propiedades, planta y equipos	55.392	24.442	79.834
Depreciación de propiedades, planta y equipos y amortización de activos intangibles	9.440	6.566	16.006
Total de activos asignados	525.707	162.762	688.469
Total de pasivos asignados	337.482	104.485	441.967

(1) Incluye mercado interno y exportaciones.

<b>Apertura por segmento geográfico</b>	<b>Mercado local ARS 000</b>	<b>Mercado externo ARS 000</b>	<b>Total ARS 000</b>
Ingresos de cada segmento	1.571.732	339.884	1.911.616
Resultado antes del impuesto a las ganancias	(51.677)	(5.197)	(56.874)
Adiciones a propiedades, planta y equipos	65.640	14.194	79.834
Depreciación de propiedad, planta y equipo y amortización de activos intangibles	15.165	841	16.006
Total de activos asignados	566.060	122.409	688.469
Total de pasivos asignados	423.866	18.101	441.967

## 2. INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS

	<b>31.12.2013 (6 meses) ARS 000</b>	<b>30.06.2013 (12 meses) ARS 000</b>
Ventas en el mercado interno	856.004	1.561.719
Ventas en el mercado externo	196.006	339.884
Ingresos por comisiones	4.690	5.714
Ingresos por servicios	892	4.299
<b>Total de ingresos de actividades ordinarias</b>	<b>1.057.592</b>	<b>1.911.616</b>

## 3. COSTO DE VENTA DE BIENES Y SERVICIOS PRESTADOS

	<b>31.12.2013 (6 meses) ARS 000</b>	<b>30.06.2013 (12 meses) ARS 000</b>
Inventarios al inicio del ejercicio (1)	167.369	112.166
Compras del ejercicio	617.793	1.187.017
Gastos de producción (Nota 7)	287.369	486.509
Inventarios al cierre del ejercicio (1)	(213.352)	(167.369)
<b>Total de costo de venta de bienes y servicios prestados</b>	<b>859.179</b>	<b>1.618.323</b>

(1) Neto de la provisión por obsolescencia de productos terminados y envases

## 4. GASTOS DE PRODUCCIÓN, ADMINISTRACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

<b>31.12.2013 (6 meses)</b>				
	<b>Producción</b>	<b>Administración</b>	<b>Comercialización</b>	<b>Totales</b>
	<b>ARS 000</b>	<b>ARS 000</b>	<b>ARS 000</b>	<b>ARS 000</b>
Honorarios y retribuciones por servicios	15.277	5.977	3.724	24.978
Sueldos, jornales y cargas sociales	135.977	15.517	22.505	173.999
Honorarios al Directorio	-	420	-	420
Gastos de publicidad y propaganda	-	-	17.062	17.062
Comisiones y gastos bancarios	2.806	4.069	665	7.540
Impuestos, tasas y contribuciones	4.202	658	41.824	46.684
Depreciación de propiedad, planta y equipo (Nota 11)	8.772	129	234	9.135
Fletes y acarreos	1.909	-	32.157	34.066
Fuerza motriz y combustibles	13.608	21	239	13.868
Reparación y mantenimiento	8.473	836	412	9.721
Consumo de ingredientes, envases pañol y repuestos	65.305	-	-	65.305
Materiales varios y gastos generales	24.691	7.322	9.923	41.936
Alquileres	6.349	213	12.759	19.321
Repositores	-	-	7.100	7.100
Amortización de activos intangibles (Nota 12)	-	194	27	221
	<b>287.369</b>	<b>35.356</b>	<b>148.631</b>	<b>471.356</b>

<b>30.06.2013 (12 meses)</b>				
	<b>Producción</b>	<b>Administración</b>	<b>Comercialización</b>	<b>Totales</b>
	<b>ARS 000</b>	<b>ARS 000</b>	<b>ARS 000</b>	<b>ARS 000</b>
Honorarios y retribuciones por servicios	28.109	10.949	31.874	70.932
Sueldos, jornales y cargas sociales	221.599	23.293	28.475	273.367
Honorarios al Directorio	-	570	-	570
Gastos de publicidad y propaganda	-	-	20.694	20.694
Comisiones y gastos bancarios	5.034	5.027	2.393	12.454
Impuestos, tasas y contribuciones	5.099	944	74.617	80.660
Depreciación de propiedades, planta y equipo (Nota 11)	15.183	613	156	15.952
Fletes y acarreos	5.652	-	56.477	62.129
Fuerza motriz y combustibles	25.470	281	1.142	26.893
Reparación y mantenimiento	19.727	1.208	748	21.683
Consumo de ingredientes, envases, pañol y repuestos	137.352	141	139	137.632
Materiales varios y gastos generales	18.056	9.577	9.385	37.018
Alquileres	5.228	1.407	6.795	13.430
Deudores incobrables	-	-	4.772	4.772
Repositores	-	-	16.050	16.050
Amortización de activos intangibles (Nota 12)	-	-	54	54
	<b>486.509</b>	<b>54.010</b>	<b>253.771</b>	<b>794.290</b>

**Acuerdo Marco de Línea de Crédito con Avex S.A.**

Con fecha 9 de agosto de 2013 la Sociedad recibió de parte de Avex S.A. (sociedad relacionada) una oferta irrevocable para la celebración de un Acuerdo Marco de Línea de Crédito, garantizado a través de una fianza otorgada por BRF S.A. (sociedad controlante de ambas sociedades). Según los términos y condiciones de la Propuesta, el monto máximo de la línea de crédito es de hasta ARS 125.000.000, y el plazo máximo de utilización de la línea de crédito será hasta el 31 de diciembre de 2016. De conformidad con las previsiones de la Ley de Mercado de Capitales, el Comité de Auditoría de la Sociedad requirió a firmas evaluadoras independientes la preparación de opiniones de razonabilidad respecto de los términos del Mutuo, quienes concluyeron que la referida operación es razonablemente adecuada al mercado para operaciones similares entre partes independientes. Con fecha 14 de agosto de 2013, el Comité de Auditoría según su análisis, teniendo en cuenta la totalidad de los documentos puestos a disposición y las condiciones de la operación propuesta, concluyó que la mencionada operación está sujeta a términos y condiciones que no distan de aquellos usados para financiamientos similares, según la oferta presentada.

### **Incremento del nivel general de precios de la economía argentina**

Los presentes estados financieros han sido preparados sobre la base del modelo de costo histórico. La NIC 29 (Información financiera en economías hiperinflacionarias) requiere que los estados financieros de una entidad cuya moneda funcional sea la de una economía hiperinflacionaria, independientemente de si están basados en el modelo del costo histórico o en el modelo del costo corriente, sean expresados en términos de la unidad de medida corriente a la fecha de cierre del ejercicio sobre el que se informa. A estos efectos, si bien la norma no establece una tasa única de inflación que, al ser sobrepasada, determinaría la existencia de una economía hiperinflacionaria, es práctica generalizada considerar para ese propósito una variación del nivel general de precios que se aproxime o exceda el 100% acumulativo durante los tres últimos años, junto con otra serie de factores cualitativos relativos al ambiente macroeconómico.

Al cierre del ejercicio sobre el que se informa, la Dirección ha evaluado que el peso argentino no reúne las características para ser calificado como la moneda de una economía hiperinflacionaria según las pautas establecidas en la NIC 29 y, por lo tanto, los presentes estados financieros no han sido reexpresados en moneda constante.

Sin embargo, la existencia de variaciones importantes en los precios de las variables relevantes de la economía, aun cuando no alcancen los niveles de inflación previstos en la NIC 29 para calificar una economía como hiperinflacionaria, podrían igualmente afectar la situación financiera y el rendimiento financiero de la Sociedad y la presentación de sus estados financieros, por lo que esas variaciones debieran ser tenidas en cuenta en la interpretación de dichos estados financieros.

En este sentido, en los últimos años ciertas variables macroeconómicas que afectan los negocios de la Sociedad, tales como el costo salarial, los precios de las principales materias primas y el tipo de cambio, han sufrido variaciones anuales de cierta importancia que, si bien no llevan a que la Sociedad concluya que se hayan superado las pautas previstas en la NIC 29, resultan relevantes y deberían ser consideradas en la evaluación e interpretación de la situación financiera y el rendimiento financiero que presenta la Sociedad en los presentes estados financieros.

## **MEMORIA Y RESEÑA INFORMATIVA SOBRE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013**

(Información no cubierta por el informe de los Auditores Independientes)

## 1. COMENTARIOS SOBRE LAS ACTIVIDADES (1)

Las condiciones del negocio han comenzado a ser desfavorables durante el segundo trimestre del ejercicio social por el período irregular de seis meses. El precio de la hacienda y otras materias primas se han incrementado significativamente a partir de octubre de 2013 y continuaron en niveles muy altos y con dificultad para traspasarlo hacia los siguientes eslabones de la cadena, tanto en el mercado interno como en los internacionales. En este sentido, durante el último trimestre del ejercicio la estrategia de la compañía fue focalizar una fuerte reducción de costos.

En el último trimestre del ejercicio la faena de la Sociedad descendió en un 20% debido a que el precio medio de la hacienda tuvo un incremento del 32%.

En otras variables del negocio comparando el primer trimestre del ejercicio con el segundo, las exportaciones aumentaron 13% en valor y un 27% en volumen. Sin embargo, la caída en la faena generó un descenso en la venta doméstica de carne y subproductos vacunos del -11% en el volumen y -7% en el valor.

Las toneladas producidas y exportadas por cortes de carnes Hilton se incrementaron en un 13% en el último trimestre del ejercicio, generando un impacto económico positivo por el aumento del precio medio del valor de las exportaciones por la devaluación de la moneda.

La estrategia de la compañía se basa en incrementar la producción de productos elaborados y con marca. Para ello, en el último trimestre del ejercicio se realizó una campaña publicitaria tendiente a fidelizar a los clientes con la marca "Paty". En paralelo, se continuó desarrollando un plan de inversiones para mejorar las maquinarias y las instalaciones que permitan incrementar la productividad.

La sociedad emitió con fecha 10 de septiembre de 2013 Obligaciones Negociables con aval de su Sociedad Controlante BRF S.A. por un monto total de ARS 150 millones divididas en 2 clases. La clase I a 18 meses de vida total por \$ 42.968.750 y un margen de corte de 2,24% sobre BADLAR y la clase II \$107.031.250 (Pesos ciento siete millones treinta y un mil doscientos cincuenta) a 36 meses de vida total y un margen de corte de 3,55% también sobre BADLAR.

Esta exitosa emisión permitirá reestructurar la deuda financiera de la compañía extendiendo su plazo medio de vida con un costo de financiación inferior al de las principales empresas que operan en el mercado de capitales argentino, además de financiar el capital de trabajo y otros proyectos.

Esta ventaja competitiva en cuanto a costos demuestra la confianza del mercado hacia la compañía

El resultado antes de intereses, impuestos, amortizaciones y depreciaciones (EBITDA) fue de \$8,79 millones. A pesar de las pérdidas registradas en el ejercicio actual, los mejores resultados obtenidos en comparación con el ejercicio anterior demuestran que las expectativas del nuevo negocio configurado en Argentina son favorables, con una mayor trascendencia del negocio de elaborados. Referirse a la sección "Comentarios sobre perspectivas" para mayores detalles sobre las perspectivas de la evolución del negocio.

### **La evolución de las ventas de productos envasados y con marca (1)**

En el ejercicio bajo análisis las ventas de productos con marca ascendieron a 25.343 toneladas, con un descenso del -3% sobre los registros del primer semestre del año, esto se explica mayoritariamente por un descenso del -1% en las toneladas vendidas de hamburguesas, como consecuencia de una reducción de volúmenes en los canales con baja rentabilidad y otros ítems deficitarios.

Para el segmento de hamburguesas, las ventas en volumen disminuyeron en 1%, generado por la estrategia en focalizar sus ventas en canales de mejor rentabilidad.

Por su parte, en el segmento de salchichas, el volumen aumento en 11% en toneladas incrementando la participación de la empresa en el market share gracias a la importancia relativa para una marca tan notoria, en un mercado maduro. De esta manera, la Sociedad continúa siendo el segundo actor de este segmento.

En vegetales congelados, las ventas de 2,5 miles de toneladas representan un incremento del 7% en comparativo con el primer semestre del año. La producción total del año de 2013 fue 4,9 miles de toneladas.

### **La evolución de la venta de carne en el mercado interno (1)**

La faena vacuna por el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2013 fue de 74.914 cabezas, no sufriendo una variación significativa comparada con el primer semestre del año.

Por el período ejercicio de seis meses finalizado el 31 de diciembre de 2013 se vendieron un total de 22.954 toneladas de carne vacuna, menudencia y subproductos en el mercado interno, que representan un aumento del 3% con respecto al primer semestre del año.

Como se comentó anteriormente, las toneladas faenadas no sufrieron variaciones significativas con respecto al primer semestre del año. No obstante, el aumento de las toneladas vendidas en el mercado interno fueron reducidas en el mercado externo en el mismo nivel, esto demuestra que el avance que vino haciendo la Sociedad para diversificar los canales a través de los cuales coloca su carne en el mercado doméstico ha sido muy importante y rindieron sus frutos de manera prometedora.

### **Las ventas de subproductos (1)**

En el ejercicio bajo análisis, evolucionaron linealmente con la faena de la empresa, tal como es habitual, es por esto que en el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2013, la empresa vendió 9.518 toneladas de subproductos (harina, cuero, grasas, hemoglobina, entre otros), no generando variaciones significativas comparada con el primer semestre del año.

### **La evolución de las exportaciones (1)**

Durante el presente ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2013, la participación de las exportaciones sobre las ventas totales fue del 17% en valor. Esto equivale a un total de casi 3,6 mil toneladas, por un monto total de \$193 millones, que representan un aumento del 14% en valor con respecto al primer semestre del año.

No se pueden señalar cambios significativos en los destinos de las exportaciones ni en el mix de productos exportados, entre ambos ejercicios. La Unión Europea sigue siendo el principal cliente de la Compañía, seguido por ventas a Brasil y Chile, así como siguen concentrándose las operaciones en los cortes más valiosos, que sortean con menores dificultades las reglamentaciones que existen para exportar el producto.

La Sociedad se encuentra en la evaluación de mercados alternativos a los mencionados en el párrafo anterior, de forma de sortear las dificultades que una caída de dichos mercados podría representar en las operaciones de la sociedad.

#### **Análisis de las variaciones patrimoniales (1)**

El activo total alcanzó, al 31 de diciembre de 2013, a \$954 millones, \$266 millones o 39% más que el ejercicio anterior. Esta variación se conforma con el aumento en los activos corrientes de \$120 millones o 33% y del aumento de \$145 millones o 45% en los no corrientes. Entre los primeros, se destacan los cambios en créditos por ventas \$53 millones o 36%, y \$46 millones o 27% de aumento en inventarios. Entre los no corrientes, los cambios más notorios se advierten en otros activos financieros \$122 millones positivos, en los activos intangibles \$11 millones, y en propiedad, planta y equipo \$7 millones.

El pasivo total aumentó en \$280 millones o 63%, resultado de un aumento de \$143 millones o 38% en el pasivo corriente y de un aumento de \$137 millones o 2065% en el no corriente. El aumento de préstamos \$51 millones o 42%, remuneraciones y deudas sociales \$3 millones, y aumento en provisiones \$11 millones o 177%, y deudas comerciales \$77 millones o 39% sobresalen en las variaciones en el primero, mientras que el aumento de préstamos \$142 millones o 410% y disminución en Provisiones \$-7 millones o -23% se destaca en el segundo.

El patrimonio neto terminó el ejercicio con un saldo de \$232 millones, con caída de \$14 millones o 6% de su valor al 30 de junio último.

#### **Análisis de los resultados (1)**

Las ventas netas ascendieron a \$1.057 millones con incremento de 5%, mientras el costo de mercaderías vendidas disminuyó en un 3%, pasando a representar el 81% de las ventas, versus el 85% que representaba el ejercicio pasado. Así, la ganancia bruta mostró un aumento de 8 puntos porcentuales sobre las ventas. Los 4 puntos porcentuales ganados se explican por la mejora del mix de productos elaborados vendidos, por el aumento de venta de carne enfriada cuota Hilton y la eficientización de los costos de producción adoptados por la Gerencia.

Si bien los gastos de comercialización se incrementaron en 1% con respecto al ejercicio anterior, representando el 14% sobre las ventas del ejercicio.

Por otra parte los gastos de administración aumentaron en 1%, representando el 3% sobre las ventas del ejercicio. En gran medida fue generado por aumentos salariales.

Se obtiene una pérdida operativa de \$0,56 millones en el ejercicio finalizado el 31 de diciembre del 2013, versus una pérdida operativa de (-\$45,82) millones del ejercicio anterior, generando una diferencia de \$45,3 millones entre ambos ejercicios.

Los resultados financieros y por tenencia generaron una pérdida de -\$4,9 millones superiores al ejercicio pasado, con especial incidencia de los intereses y la diferencias de cambio.

La pérdida antes de impuestos fue de \$16,6 millones y, considerando el efecto del impuesto a las ganancias, se arriba a una pérdida neta de \$13,9 millones.

## Resumen de entrevistas personales y consultas realizadas vía mail.

- Consulta a Quickfood S.A. a GAVIGLIO LUIS (Comercio exterior)

\_¿Quickfood S.A tiene alguna proyección de exportar cortes ingresando a la cuota 481 para 2015? Si por supuesto, seremos uno de los exportadores cuando se implemente esta cuota.

\_En caso afirmativo: ¿Qué tan factible es la posibilidad de comenzar a realizar embarques para el primer trimestre de 2015, considerando la instrumentación del ROE rojo? No tenemos demasiada información como para asegurar que en el primer trimestre podremos exportar en la cuota 481.

- Consulta al sector de información del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación.

\_He leído entrevistas al subsecretario de Ganadería, Jorge Dillon, donde afirma que Argentina podrá exportar entre 1000 a 2000 toneladas por trimestre en el 2015. ¿Ya han sido informados al respecto? No tenemos muchas novedades al respecto, es reciente la aprobación de la cuota, y recién están comenzando a inscribirse los productores como proveedores de la UE bajo esta cuota.

\_Considerando que es una cuota de 48200 tn donde se competirá con varios países ¿Como competirán los exportadores argentinos? ¿han sido informados? ¿Se realizará una asignación de cupos similar al de cuota Hilton? Es decir mediante concurso público, y se comunicará mediante una disposición de la UCESCI? No tenemos información por el momento.

\_Considerando la situación de suspensiones a las exportaciones de estos cortes, que se han dado en los últimos años ¿Es posible que se otorgue un Pre-ROE, con varios meses de anticipación que asegure a los frigoríficos que los cortes de la cuota 481, llegado su momento, se embarquen? Es una posibilidad que los exportadores quizás planteen, pero no podemos afirmar nada al respecto.

- Entrevista con Ing Agr Jorge Boasso.

Obtuvimos información sobre las exigencias para ser proveedor de Quickfood S.A, muchas son las descriptas en la guía de manejo de ganado del IPCVA. También nos brindo detalles de la situación actual de los productores ganaderos, con respecto a sus estructuras de costos, las complejidades de la actividad y que perspectivas tienen al corto y mediano plazo.

- Consulta a Quickfood S.A. a Arnó Jose Luis (Hacienda San Jorge).

Nos brindo información respecto a la empresa, calidad de sus productos, estructura de la misma, etc. Además nos informó sobre los inconvenientes que acarrea el incumplimiento de la Cuota Hilton para la empresa y las expectativas con respecto a la cuota 481.