

---

*“La carga tributaria en un establecimiento  
ganadero tipo en el sur de la provincia de Córdoba”*

---



UNIVERSIDAD  
EMPRESARIAL  
SIGLO 21

**Autor: Mauro Ricca**

**Año: 2008**

**Carrera: Contador Público**

## INDICE

<b>INDICE.....</b>	<b>2</b>
<b>CAPITULO 1.....</b>	<b>3</b>
Objeto de Estudio .....	3
Objetivo general.....	3
Objetivos específicos .....	3
Antecedentes generales.....	4
Metodología .....	4
<b>CAPITULO 2.....</b>	<b>6</b>
La Actividad Ganadera.....	6
Introducción .....	6
La Actividad de Cría .....	7
Actividad de Invernada (Recría y engorde) .....	9
El Feed-Lot.....	10
El Bienestar Animal.....	12
<b>CAPITULO 3.....</b>	<b>15</b>
Determinación de Ingresos y Egresos .....	15
Determinación de los Ingresos .....	15
Diferencias de Inventario .....	18
Determinación de los Costos y Gastos.....	19
Compra de Hacienda .....	20
Gastos de Comercialización .....	22
Gastos de Personal .....	24
Gastos de Sanidad.....	26
Gastos de alimentación.....	27
Gastos de Estructura .....	28

<b>CAPITULO 4.....</b>	<b>30</b>
<b>Los Tributos en la Actividad Ganadera .....</b>	<b>30</b>
Impuesto a las Ganancias.....	30
Impuesto a las ganancias mínima y presunta .....	33
Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios .....	34
Impuestos a los combustibles .....	36
Impuesto sobre los Ingresos Brutos.....	37
Impuesto Inmobiliario .....	38
<b>CAPITULO 5.....</b>	<b>39</b>
<b>Determinación Margen Bruto .....</b>	<b>39</b>
Ingresos Netos .....	40
Gastos Directos y de Estructura .....	41
Resultado Empresa Ganadera .....	42
La carga tributaria en la Ganadería .....	43
<b>CAPITULO 6.....</b>	<b>44</b>
Conclusiones.....	44
<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>51</b>
<b>ANEXO 1.....</b>	<b>55</b>
<b>La Importancia de la carne vacuna en el hogar argentino .....</b>	<b>55</b>
Introducción .....	55
Cortes que se consumen habitualmente .....	57
Conclusión .....	58
<b>ANEXO 2.....</b>	<b>61</b>
<b>Formación del precio en la cadena de la carne .....</b>	<b>61</b>
La producción primaria .....	61
La industrialización .....	63
La Comercialización .....	66

<b>Determinación costo / precio en cada etapa.....</b>	<b>68</b>
<b>ANEXO 3.....</b>	<b>71</b>
<b>Exportaciones vacunas.....</b>	<b>71</b>

## **CAPITULO 1**

### **Objeto de Estudio**

*“La carga tributaria en un establecimiento ganadero tipo en el sur de la provincia de Córdoba“*

#### **Objetivo general**

Analizar el impacto de la carga impositiva sobre los resultados económicos en una empresa ganadera.

#### **Objetivos específicos**

- Explicar el funcionamiento de un establecimiento ganadero.
- Distinguir las distintas actividades de sector.
- Asociar el animal como producto económico.
- Reconocer los ingresos y costos de la empresa.
- Definir los distintos impuestos nacionales, provinciales y municipales que gravan a la actividad ganadera.
- Establecer si la carga tributaria es justificada en relación a la inversión y rentabilidad del sector.
- Analizar la importancia de la producción de carne en el consumo interno en la República Argentina.
- Diferenciar los distintos componentes de la cadena productiva de la carne.

## **Antecedentes generales**

El trabajo se basa en un establecimiento ubicado al sur de la provincia de Córdoba, departamento de General Roca, con una extensión aproximada de 4000 hectáreas.

El ejercicio considerado, comienza el 1ro de Enero del 2007 y finaliza el 31 de Diciembre del 2007.

El establecimiento cuenta con 15 empleados dedicados a las actividades del mismo. Esta actividad produce invernada de compra. Se trata de una invernada pastoril compuesta por novillos y vaquillonas.

La empresa encargada de su administración, se encuentra establecida bajo la forma jurídica de Sociedad Anónima.

## **Metodología**

Para lograr el mismo, primero se tendrá que establecer el resultado bruto del ejercicio antes de impuestos, considerando por un lado, los ingresos netos establecidos por la diferencia entre ingresos por venta y los gastos por compras y comercialización de la hacienda vacuna; y los demás egresos que incluyen tanto los costos directos y los costo de estructura.

Los egresos mencionados en el párrafo anterior, se desglosan en: sueldos del personal; gastos en sanidad de los animales (vacunaciones, honorarios veterinarios); gastos de alimentación (mantenimiento de pasturas, laboreos e insumos utilizados) por el lado de los costos directos y,

por el lado de los costos de estructura: mantenimientos de aguadas, alambrados, viviendas, galpones, repuestos de maquinarias y rodados, combustible, etc.

Una vez obtenido el ingreso bruto de la empresa, se hace un análisis de los principales impuestos que cargan a este resultado económico. Se detallan los tributos por parte de la AFIP: Ganancias, bienes personales, Impuesto a los débitos y Créditos, Impuesto a los combustibles, y, de corresponder, Ganancia Mínima Presunta.

Por otro lado, se toman en cuenta aquellos tributos que carga la Dirección General de Rentas de Córdoba (DGR): Ingresos Brutos y el Impuesto Inmobiliario Rural.

Obtenidos todos los puntos mencionados, se obtienen conclusiones sobre la proporción de la carga tributaria sobre los resultados del ejercicio económico de la empresa. De cómo una alta carga tributaria, asociado a falta de políticas claras por parte del Gobierno Nacional y sumado a la reducción de la superficie ganadera en manos de la agricultura, hace que difícilmente pueda vislumbrarse un crecimiento del stock nacional con miras a aumentar la producción de carne. Como la falta de un plan ganadero pone en riesgo la continuidad de la producción de carne en la Argentina. Por otro lado, se intentara Mostar la dificultad de crecer en números de cabezas por motivo del sistema de valuación de las mismas en el Impuestos a las ganancias.

## **CAPITULO 2**

### **La Actividad Ganadera**

#### **Introducción**

La producción de carne en la argentina, se basa en la alimentación directa del ganado en pastizales naturales y pasturas previamente cultivadas. Cuando los nutrientes aportados por estas pasturas, o en épocas de poca densidad de las mismas, principalmente en períodos invernales, se suplementa con alimentos procesados.

Debido a la gran extensión de tierras que cuenta Argentina, existen diferentes zonas ganaderas que difieren en su potencial de pasto y calidad de los mismos. Estas regiones ganaderas se pueden dividir en cinco zonas de producción de carne vacuna:

- Región Pampeana.
- Noroeste Argentino (NOA).
- Noreste Argentino (NEA).
- Región Semiárida.
- Región Patagónica.

La Región Pampeana es la de mayor importancia en la producción nacional, reuniendo el 57% del stock ganadero del país. La actividad de Cría de concentra en aquellos suelos con mayores limitaciones, mientras que la actividad de recria y engorde se encuentra

establecida en suelos con mayor calidad agrícola en rotaciones con la agricultura.

En las regiones extrapampeanas la principal actividad es la cría, y la mayor parte de los terneros producidos son llevados a las zonas de recría y engorde de la región pampeana. Sin embargo en los últimos años debido a la menor disponibilidad de tierra a causa de la expansión del cultivo de la soja, parte de los terneros producidos en las regiones extrapampeanas son recriados y engordados en la misma región. Esta recría y terminación se logra a través de la suplementación del pastoreo con granos de cereales o a corral en encierres de muy corta duración (Feed-Lot).

### **La Actividad de Cría**

La actividad de cría se realiza extensivamente a gran escala siendo el pastizal natural el principal componente de la alimentación.

Los productores tratan de concentrar las pariciones al inicio de la primavera. Las vacas son alimentadas a lo largo del año en los pastizales y paren naturalmente. En primavera las vacas disponen de abundante pasturas de calidad lo que les permite recuperar el peso y la condición corporal perdida durante el invierno y reiniciar la actividad ovárica post-parto y estral<sup>1</sup> en el menor tiempo posible. El servicio natural con toros se realiza a campo durante la primavera e inicio del verano.

El período de servicio puede llegar a durar hasta 6 meses. Sin embargo, un período de 3-4 meses es recomendado y practicado por una

---

<sup>1</sup> adj. Zool. Perteneciente o relativo al estro, celo de los animales. Ciclo ESTRAL. (Diccionario de la Lengua Española; © Real Academia Española, 1992; © de la edición electrónica, Espasa Calpe, S.A., 1995.)

importante cantidad de productores. El intervalo entre partos promedia los 15-18 meses. Una subalimentación de las vacas luego de paridas y la incidencia de enfermedades venéreas y de la reproducción (brucelosis, trichomoniasis y campylobacteriosis) son algunas de las causas de los intervalos prolongados.

El porcentaje de preñez varía entre el 70 y 90%, dependiendo de la disponibilidad de forraje<sup>2</sup> y el manejo nutricional y sanitario de los rodeos. El porcentaje de destete (número de terneros como porcentaje de vacas en servicio) varía entre 50 y 95% dependiendo también del nivel y manejo nutricional de los rodeos y la zona que se encuentra ubicado el establecimiento. En la zona de la “Cuenca del Salado” el porcentaje de destete ronda por el 95%, mientras que en zonas extra pampeanas, el mismo porcentaje disminuye hacia el mínimo.

Forrajes conservados como heno o silajes, o pasturas diferidas en pie, son suplementadas cuando la producción de pasto no cubre los requerimientos nutricionales de los animales. Un estricto programa sanitario incluye control de enfermedades venéreas en los toros y la vacunación sistemática contra aftosa, brucelosis, gangrena, carbunco y demás enfermedades. Periódicamente se controlan los parásitos intestinales en los terneros.

#### Ciclo de Cría:

SERVICIO: Día 0 a 90. Con un ternero en pie correspondiente a la temporada anterior, se da el inicio del ciclo junto a los toros a fines de la

---

<sup>2</sup> Pasto seco conservado para alimentación del ganado, y también los cereales destinados a igual uso. (Diccionario de la Lengua Española; © Real Academia Española, 1992; © de la edición electrónica, Espasa Calpe, S.A., 1995.)

primavera, inicio del verano. Se da el apareamiento con una relación de (1:25) Toros / Vacas. La mayoría de las vacas deberían quedar preñadas en los primeros 45 días de esta etapa.

GESTACION/LACTANCIA: Día 91 a 150. La vaca se separa del toro y se encuentra gestando un ternero dentro de su vientre, donde a su vez alimenta amamantando a otro que tiene en pie.

DESTETE: Día 150. Otoño. Se destetan los terneros de la temporada anterior. Los terneros machos salen del circuito de cría, junto con las terneras hembras no seleccionadas para reposición; las terneras hembras seleccionadas inician su recría. Esta maniobra tiene por objetivo beneficiar a la madre sin perjudicar al ternero, que ya éste último ya puede desarrollarse independientemente.

GESTACION: Día 151 a 270. La vaca continúa gestando su ternero en el vientre sin la carga de amamantar al ternero en pie. Esta etapa culmina con el inicio de la parición, estableciendo como objetivo de que todas las vacas preñadas alcancen un máximo de parición, reduciendo el mínimo de abortos posibles.

PARICION: Día 271 al 360. Las vacas paren a sus terneros. Si el rodeo tiene un manejo nutricional y sanitario adecuado, la gran mayoría de las pariciones deberían producirse durante los primeros 45 días de estos noventa.

DIA 365: Se reinicia el ciclo con una nueva temporada de servicio.

### **Actividad de Invernada (Recría y engorde)**

No más del 30% de los terneros son recriados y terminados en la misma región donde nacen. El resto de ellos son enviados a otra región de mejores suelos y clima donde la producción y calidad de las pasturas es

superior y los animales pueden ser recriados y engordados más eficientemente.

Los animales consumen pasturas anuales y perennes durante todo el año y reciben concentrado solo ocasionalmente cuando una mayor concentración energética en la dieta es requerida para acortar y mejorar la terminación de los animales. Avena, centeno y cebada son las forrajeras anuales utilizadas durante el invierno y sorgo o maíz durante el verano.

Conceptos que se utilizan pero no hay grandes diferencias es el de recria y engorde. El primero corresponde a la etapa de crecimiento natural del animal. El mismo engorda por el proceso biológico propio del organismo. En esta parte por lo general se deja a los vacunos en las pasturas sin un seguimiento específico en su alimentación. Ya lo que se denomina “engorde”, es el proceso de terminación del animal. Se tiene en cuenta como se alimenta para poder elaborar un producto final de calidad.

### **El Feed-Lot**

El Feedlot es un sistema intensivo de producción de carne, se refiere al engorde de la hacienda vacuna en corrales, donde el total del alimento consumido es suministrado diariamente por el hombre.

Es una tecnología de producción de carne en donde los animales se encuentran en corrales, bajo un estricto control sanitario y nutricional, recibiendo dietas de alta concentración energética (generalmente basadas en maíz) y alta digestibilidad. De esta manera también se está dando valor agregado al maíz, convirtiendo proteína vegetal en proteína animal la cual es de mayor valor biológico.

Se busca que la alimentación sea la más ajustada posible para producir la mayor cantidad de carne en el menor tiempo y al menor costo posible, maximizando la ganancia diaria; hasta que logran un peso vivo determinado con el grado de engrasamiento que pide el mercado. En ese momento, el ganado engordado se encuentra listo para ser enviado a faena.

En muchos casos, los productores argentinos utilizan la terminación a corral como un complemento ideal para aumentar las cargas o receptividades de sus campos, utilizando las pasturas para criar y recriar la hacienda, y dándole los últimos kilos con granos, consiguiendo así terminaciones uniformes y de calidad, valoradas en el mercado de hoy.

Como consecuencia de este sistema, nacen los denominados servicios de hotelería, donde el mismo permite que cualquier productor o inversionista pueda tener hacienda propia sin necesidad de ser propietario de algún establecimiento, adquiriendo los servicios a un tercero.

Las hotelerías son establecimientos de engorde a corral especializados para brindar ese servicio. El cliente (propietario de la hacienda) al llevar sus animales a una hotelería, firma un contrato en donde cada hotelería establece sus condiciones, tiene su forma de facturar y de cobrar. Algunas hotelerías realizan todo el asesoramiento necesario para la compra y/o venta de los animales. Los tres rubros básicos que se cobran son:

- El alimento que consumen los animales.
- La sanidad básica al ingreso, y si es necesario algún tratamiento posterior en función de la evolución de los animales.
- La estadía.

Para las hotelerías y el feedlot existe la habilitación del SENASA para exportar a Unión Europea por fuera de la Cuota Hilton , es decir que pueden realizar las ventas al mercado interno como así también al exterior.

Alrededor del 20% de los animales faenados anualmente provienen de sistemas de engorde a corral basados en la alimentación con granos de cereales y/o silo de maíz. La alta disponibilidad de granos de cereales y de suplementos proteicos de bajo costo permite lograr óptimas ganancias de peso y alta rentabilidad económica sin necesidad de recurrir a promotores de crecimientos y/o productos hormonales.

La utilización de sustancias promotoras del crecimiento y de productos hormonales está prohibida en Argentina lo que asegura el ingreso irrestricto de las carnes argentinas al mercado europeo.

### **El Bienestar Animal**

El bienestar animal, es el estado mental y físico del animal en armonía con el entorno o medio ambiente.

Múltiples trabajos científicos han demostrado que las practicas operativas y de manejo aseguran un mayor bienestar animal y logran mejores resultados tantos cuantitativos, cualitativos como económicos.

Este tema adquiere cada vez mayor importancia en los países desarrollados y los consumidores imponen exigencias legales y reglamentarias que determinan estándares de bienestar con que se deben manejar los animales para poder comercializar sus derivados. Es necesario

prestar cada vez más atención sobre las condiciones de bienestar animal ya que tienen consecuencias económicas directas y son las causas de ineficiencias y pérdidas de valor en toda la cadena cárnica y además que pueden hacer peligrar algunos mercados.

Durante el proceso de faena y despostado se pueden apreciar machucones en las medias reses y deterioro del aspecto y color de algunos cortes, lo que nos está indicando que ese animal tuvo prácticas de manejo poco apropiadas.

Los problemas del bienestar se pueden generalizar en cualquier punto de la cadena donde el animal transita vivo:

- En el campo
- En las ferias
- Durante el transporte
- En la playa del frigorífico

Sin bien cada raza tiene patrones de temperamentos diferentes, en general reaccionan según como estén habituados a que los manejen.

No hay datos nacionales sobre pérdidas por descuido del bienestar animal. Es un secreto a voces, en la industria, que a partir de la reciente implantación de la trazabilidad, los daños por machucones y desgarros han dado un salto importante, al igual que el descarte de cortes valiosos por pH alto.

Se da el maltrato al animal, porque se trabaja contra la voluntad del vacuno, a través de la fuerza. Para poder hacer lo que se necesita, como; entrar a la manga, subir al camión, entrar a un corral, zambullirse en un

bañadero, etc. se utilizan practicas comunes de maltrato hacia el animal, derivados en; golpes, palos, azotes, picana eléctrica, perros, llenado excesivo de la manga, callejones y antecóviles demasiados llenos, exceso de carga de los camiones, etc.

A los vacunos les gusta juntarse entre ellos y alejarse o escaparse de nosotros. Aprovechando estos dos impulsos del animal, se pueden mejorar el trabajo con los mismos aumentando el bienestar.

La actitud y capacitación de los operarios y el estado de las instalaciones, son factores determinantes sobre el bienestar animal. Por eso los empleados, capataces, transportistas, personal de las ferias y playeros de los frigoríficos, deben estar capacitados e informados sobre las practicas de manejo que aseguren condiciones de bienestar animal.

Beneficios para el productor ganadero:

- Más inmunidad en el ganado
- Menor morbilidad y gasto en remedios
- Menor mortandad
- Mejores engordes
- Mayor mansedumbre del ganado
- Menor inversión y mantenimiento de instalaciones
- Reducción del esfuerzo físico
- Calificación del trabajo ganadero
- Menor desgaste de las caballadas

Bienestar Animal, no es coyuntural sino, la búsqueda de espacios de eficiencia y rentabilidad de la cadena carnina.

## **CAPITULO 3**

### Determinación de Ingresos y Egresos

Para poder calcular el margen bruto de la actividad ganadera, deben identificarse e imputarse en forma separada los gastos e ingresos correspondientes al ejercicio económico bajo análisis.

A continuación se describirá los conceptos de ingresos y gastos aplicables a la empresa a desarrollar en el presente trabajo de estudio.

#### **Determinación de los Ingresos**

Los ingresos en la ganadería, específicamente en la parte de la invernada de compra, objeto del tema bajo estudio, no presenta grandes dificultades al momento de identificarlos.

La empresa obtiene sus ingresos a través de la venta hacia terceros, de novillos y vaquillonas.

Para ventas se consideran los importes reales de las liquidaciones y se imputan en el momento de la fecha de las mismas. Las mismas no deben incluir el IVA cobrado. Como importe bruto se imputa el valor bruto consignado en liquidación antes de gastos de venta y antes de IVA.

El número total de animales vendidos durante el 2007, fue de 2615 cabezas, repartiéndose en 995 vaquillonas y 1620 novillos respectivamente. La venta se realiza en relación directa con los frigoríficos,

tomando como referencia el precio determinado por el Mercado de Liniers en la fecha de la operación. En el mismo se tiene en cuenta quien soporta el cargo por el transporte de los animales.

A continuación en el *Grafico 1* se puede observar una brecha entre el precio del Mercado de Liniers y el precio al cual realmente se vendió el animal. La misma radica en que el frigorífico abona un precio superior, soportando la empresa el costo del flete correspondiente.

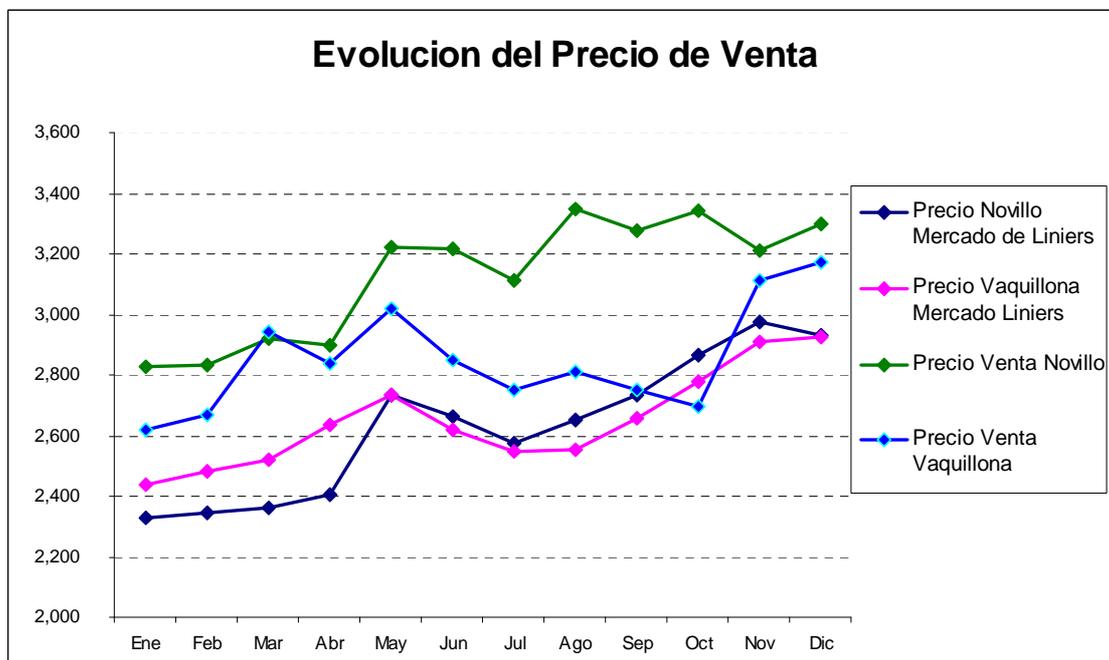


GRAFICO 1. Fuente: Mercado de Liniers S.A. y datos propios.

Los animales vendidos tienen como destino las provincias de Buenos Aires, Córdoba, La Pampa, Mendoza, San Luis y Santa Fe. El principal destino de los novillos, es la zona de San Luis, mientras que el principal destino de las vaquillonas, es la provincia de Mendoza. *Grafico 2* y *3*.



Se puede advertir que la brecha de los precios de ventas con respecto a los del Mercado de Liniers, son menores en las vaquillonas que en los novillos. Esto es consecuencia de que todos los precios analizados, son promedios mensuales y que los cargos por transporte de las vaquillonas con destino a la provincia de Mendoza, son abonados por el frigorífico.

Un concepto a tener en cuenta al momento de la determinación del precio, es el desbaste o merma que sufre o sufrirá el animal. Esta es la pérdida o diferencia entre el peso en el campo y el peso en el mercado (En

el caso analizado en el presente trabajo, es la llegada a la planta del frigorífico). Se lo expresa en kg. por cabeza o en por ciento del peso en el momento del embarque. Al estar los animales encerrados o en viaje, existe una pérdida de peso inicial por evacuación del contenido intestinal, por excreción de orina, por transpiración, por eliminación de agua a través de los pulmones y por falta de agua y alimento. Si el período de encierre sin agua y alimento prosigue, se producirá pérdida de tejidos con disminución en el peso real del animal.

Durante un proceso de comercialización, el desbaste puede ser del 2 al 10 % del peso vivo, variando con la duración del traslado y venta, el manejo y el estrés a que es sometida la hacienda. Generalmente, el factor tiempo es más importante que la distancia del viaje.

### **Diferencias de Inventario**

Para poder mostrar el ingreso neto en la actividad ganadera, hay que tener en cuenta la diferencia de inventario que se cuenta al cierre del ejercicio. La rentabilidad en la ganadería, no es equivalente a las ventas de hacienda, sino que es más bien en función de la producción de carne. Es por ello que primero explicaremos cómo se calcula la producción de carne.

Si alguien compra un ternero de 180 kg. y lo vende 12 meses más tarde en 400 kg., la producción de carne no son los 400 kg. que vendió, sino la diferencia entre lo que salió (400 kg) y lo que entró (180 kg), o sea 220 kilos de carne.

Producción de carne = Salidas - Entradas -/+ Diferencia de Inventario

Y para el cálculo del ingreso neto, no será otra cosa más que la producción de carne valorizada.

Ingreso Neto = Ventas - Compras +/- Dif. de Inventario.

Para obtener la diferencia de Inventario se computan los kilos de diferencia entre inventario final e inicial a valor neto de realización al cierre.

### **Determinación de los Costos y Gastos**

A diferencia de los Ingresos antes señalados, la determinación de los costos se hace un poco más amplia.

En primer lugar, los costos propios correspondientes a esta actividad, están ligados al importe total como consecuencia de las compras hacienda. Para el análisis en cuestión, las compras se incluyen dentro de los ingresos netos (o utilidad bruta), denominando a los costos directos propiamente dichos, a aquellos contenidos en los demás egresos del ejercicio.

Es objetivo de la empresa mantener un stock ganadero constante al final de cada ejercicio. A pesar de esto, durante el año 2007 por decisión de la gerencia, se aumento el stock de animales, principalmente en las

vaquillonas. Estas son decisiones exclusivas, que competen a un objetivo planteados antes del inicio del ejercicio oportuno.

Efectuar compras de terneros, para la posterior venta de novillos, significa un mayor ingreso futuro, debido a características lógicas del animal. Precio por kilogramos origina mayor valor económico en un novillo que en una vaquillona. Pero encarar un negocio por el lado de las vaquillonas, me representa mayor liquidez, ya que las mismas permanecen menos tiempo en los establecimientos debido a que su peso final es menor.

Luego están aquellos costos que incluimos dentro de los demás egresos, como los costos de comercialización, comisiones, guías y fletes; los costos de sanidad de los animales; los gastos de alimentación; y aquellos gastos generales que corresponden imputar al mantenimiento del establecimiento (costos de estructura).

### **Compra de Hacienda**

Las compras se realizan en gran parte en la provincia de Buenos Aires, como también en la provincia de La Pampa. Un 60% de estas compras, corresponde a terneros machos, mientras que el 40% restante a terneras hembras.

La diferencia en el porcentaje en las compras, se debe a que el establecimiento esta dividido en dos sectores, siendo de mayor superficie los destinados a terneros machos.

Las operaciones de compras se realizan generalmente por medio de consignatarios, en remates ferias o directamente en campos de cría,

generando un incremento en el costo por el cobro de comisiones, cuando existe el intermediario, y por los restantes gastos como lo son los de traslados y guías.

El precio en las operaciones de compra, al igual que en las ventas, se mantiene la referencia de los precios proporcionados por el Mercado de Liniers. Se puede observar en *Grafico 1* que se registro una alza constante a lo largo del año. La brecha existente es menor en los precios realmente comprados, por motivo de que no incluyen comisiones, fletes, y demás gastos de compras que luego son abonadas por la empresa.

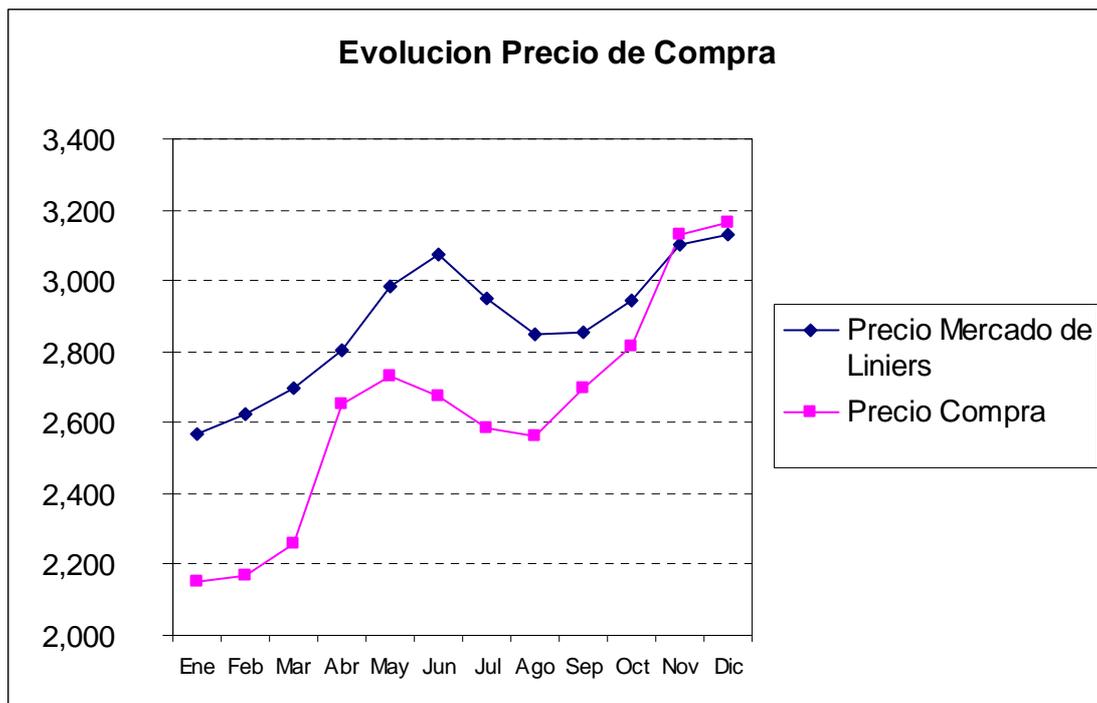


GRAFICO 1: Fuente Mercado de Liniers S.A. y datos propios.

Si bien hay una referencia con respecto a los precios del Mercado de Liniers, la tendencia a lo largo de los años, es que la gran parte de las operaciones de compra de terneros se realicen durante marzo y mayo de cada periodo. Esto se debe a que es el momento de destete de los animales, por lo que la oferta de los mismos se incrementa en estas épocas. Durante

los meses siguientes el número de operaciones no es tan abultado. El precio aumenta a finales de año por motivo del incremento de la demanda de hacienda, como consecuencia de que los invernadores se encuentran con gran caudal de pastizales para el engorde, y la oferta no es tan grande como a principios de año. El gráfico 1 corrobora la tendencia del precio a lo largo del año, aumentando y disminuyendo según lo explicado. Se mantiene un constante crecimiento del precio, debido a la inflación que atravesó el país en ese periodo.

Cada operación varía entre 150 Kg. y 220 Kg. comprados por animal promedio. En la negociación se parte como base un animal de 180 Kg., y de ahí se discute el precio en relación a lo que realmente pesa el ternero. Si se adquiere una jaula con 60 terneros de 11.500 Kg. en total, se dice que se compraron 60 animales con un peso promedio de 191 Kg.

### **Gastos de Comercialización**

En esta sección se incluye tanto los gastos por las ventas como los gastos por las compras.

Los aspectos referidos al transporte de animales, se encuentran insertos en la Ley de Policía Sanitaria N° 3959 y en la Ley N° 17.160 por la que se sustituye el Artículo 10° de la Ley N° 3.959 de Policía Sanitaria Animal, modificada por Decreto ley N° 2.872/58 y los artículos aplicables de los Decretos N° 5.514 del 29 de junio de 1961, N° 80297 del 21 de diciembre de 1940, N° 1.778 del 6 de marzo de 1961, N° 89.048 del 26 de agosto de 1936 y particularmente en la resolución SENASA N° 97/1999.

El transporte es la responsabilidad conjunta de todas las personas involucradas. Esto es importante recalcar, para poder determinar quien es responsable ante animales deteriorados o muertos. A continuación se detalla la responsabilidad de cada parte:

- Los propietarios y encargados de los animales, son responsables de la salud general de estos y de su aptitud física para el viaje.
- Los Mercados de concentración, ferieros o agentes de compra-venta, comparten la responsabilidad con los propietarios en la selección de animales aptos para el viaje. Son responsables conjuntamente con los propietarios y los administradores de las instalaciones al inicio y al término del trayecto, de disponer de instalaciones convenientes para la concentración, carga, transporte, descarga y retención de animales, y para las emergencias.
- Los Consignatarios y frigoríficos, son también co-responsables del cumplimiento de la normativa vigente.
- Los que manipulan animales, tienen la responsabilidad personal de manejar y cuidar de los animales sin crueldad, especialmente durante la carga y descarga. Para el desempeño de estas funciones, deberán recibir una formación adecuada en estos procedimientos.
- Las empresas de transporte, los propietarios de vehículo y los conductores, son responsables de proveer vehículos apropiados al transporte de cada especie, con la debida habilitación del SENASA, prever el trayecto de manera que se asegure el cuidado de los animales: y disponer de personal con formación apropiada para la carga y cuidado de los animales.
- Las empresas de transporte y los propietarios de los vehículos son responsables de elaborar y mantener actualizados los planes para situaciones de emergencia y para reducir al mínimo el estrés durante el transporte.

- Los conductores son responsables de la carga correcta del vehículo, de las inspecciones regulares durante el trayecto y de las respuestas apropiadas a los problemas que puedan surgir. Para asumir estas funciones, los conductores deben recibir una formación apropiada sobre las normativas de transporte, el uso correcto de vehículos y equipamiento, el manejo y cuidado de animales sin crueldad.

Si el despacho de la hacienda tiene destino de faena para exportación hacia la Unión Europea o mercados con exigencias equivalentes, hay que obtener en la oficina local del SENASA, el DTA (Documento para el Transito de Animales).

El DTA es un certificado que acredita el cumplimiento de las normas sanitarias por parte del establecimiento de origen que lo solicita para trasladar hacienda. Conforme la normativa vigente, todo animal de las especies bovina, ovina, porcina, caprina, equina y aviar que transite por cualquier parte del país, debe hacerlo amparado por este certificado sanitario.

Estas guías se cobran por animal y, esta a cargo de su recaudación y emisión, la municipalidad de la zona. En este sentido, tienen un precio fijo que varía de acuerdo al número de animales transportado y mantendría una forma de carga tributaria del orden municipal.

### **Gastos de Personal**

La empresa cuenta con unos 15 empleados encargados de llevar adelante las actividades de la misma. A continuación se detallan las cargas

sociales que afronta el empleador y su respectivo porcentaje con respecto a la remuneración de los empleados:

CONCEPTO	APORTE TRABAJADOR		CONTRIBUCION PATRONAL
	REPARTO	CAPITALIZACION AÑO 2007	
<b>Jubilación</b>	11%	7% (2)	16%
<b>Ley 19.032</b>	3%	3%	0,85%
<b>Obra Social</b>	3%	3%	5%
<b>Seguro Sepelio</b>	1,5%	1,5%	
<b>Ret. Sindical UATRE</b>	2%	2%	
<b>RENATRE (1)</b>			1,5%
<b>L.R.T.</b>			
<b>TOTAL</b>	<b>21,5%</b>	<b>17,5%</b>	

(1) Bajo la Ley 25.191 se crea el RENATRE (Registro Nacional de Trabajadores Rurales y Empleadores). Este Registro, es el encargado de expedir la Libreta del Trabajador Rural, de administrar el Sistema Integral de Prestaciones por Desempleo y de fiscalizar el cumplimiento de la ley vigente, la cual tiende a evitar el desarrollo del trabajo rural en negro.

(2) Se establece el 7% por motivo de que el periodo de análisis es el año 2007. A partir del año 2008, el porcentaje correspondiente al régimen de capitalización se incrementa al 11% para las jubilaciones alcanzando el mismo porcentaje que para el sistema de reparto.

Además de las contribuciones y aportes mencionados, el empleador esta obligado a contratar una ART (y también seguro de vida). Contrata un seguro que abona con una cuota o cotización mensual.

Alícuota para determinar la cuota: fijada por las ART bajo pautas de la Superintendencia de Seguros de la Nación y según niveles de riesgo.

En esta categoría también se incluyen los gastos correspondientes a los honorarios de Contadores encargados de llevar adelante la parte impositiva de la empresa.

### **Gastos de Sanidad**

Con el objetivo erradicar la fiebre aftosa del territorio nacional, así como también lograr el reconocimiento internacional de dicha situación, el gobierno nacional, bajo la fiscalización del SENASA, obliga a la vacunación total de los animales de cada establecimiento.

Mediante la Ley 24.305, se crea el “Programa Nacional de lucha contra la fiebre aftosa”. La misma confiere al SENASA la autoridad de aplicación y organismo rector encargado de planificar, ejecutar y fiscalizar las acciones de lucha contra la fiebre aftosa. Según art. 3, el Servicio Nacional de Sanidad Animal delegará en las comisiones provinciales de Sanidad Animal, creadas por Ley 23.899, la ejecución de actividades específicas dentro del ámbito de su jurisdicción. Y según el art. 12, quedan exentos de impuestos internos, a la importación, al valor agregado, de sellos o cualquier otro gravamen de carácter nacional:

a) Las operaciones de importación a que se refiere el artículo anterior.

b) La elaboración y venta de vacunas anti-aftosa; así como los trabajos de vacunación a implementarse en cumplimiento del Programa de Lucha contra la Fiebre Aftosa.

En los establecimientos bajo estudio, durante el año 2007 se realizaron dos vacunaciones durante el mes de abril y el mes de octubre respectivamente, siendo necesario imputar los costos relacionados con la vacunación de los animales y aquellos honorarios veterinarios directamente ligados a la actividad. El costo por animal en las vacunaciones mencionadas, fue de dos pesos (\$2), y quedo exento de IVA con motivo del art. 12 de la Ley 24.305 antes aludida.

Los costos manifestados en el párrafo anterior, se suman a aquellos costos veterinarios que se incurren durante el año. Estos son menores, en el sentido de que el grueso de los costos de sanidad, se manifiestan por las vacunaciones que obliga a realizar el SENASA.

### **Gastos de alimentación**

Existen dos tipos de clasificación de invernada, según su duración, dependiente de la intensidad que a través del manejo técnico de la alimentación (estrategias de suplementación) se le da a la actividad:

- Invernada clásica o larga: la vaquillona se engorda ente 14 y 15 meses a partir del ingreso al establecimiento, mientras que el novillo tarda de 18 a 20 meses.

Características:

1. Mediana velocidad de engorde (400gr por día)
2. Pesos de venta entre 380-500kg/cabeza (dependiendo de la raza)
3. Alimentación en base a pasturas y campo natural y verdeos (de invierno y de verano)
4. Utilización de potreros extensos y baja mano de obra con escasos recursos técnicos.

- Invernada corta: Los animales no superan más de un invierno en el campo.

Características:

1. La base alimentaria está constituida por pasturas de calidad y verdes (de invierno y de verano)
2. Suplementación con granos
3. Aprovechamiento del forraje intensivo
4. Aplicación de mayor tecnología (carga instantánea, pastoreos rotativos intensivos)
5. Alto ritmo de engorde: de 650 a 750gs/día
6. Esta ganancia diaria permite que la duración de la invernada sea entre 15 y 16 meses con un peso de venta de 380-440kg de peso vivo en novillo y; 12 y 13 meses con 280-340kg en vaquillonas.

La empresa elabora un sistema de invernada clásico, o sea, grandes extensiones de campo; mayor tiempo de engorde en rotaciones de lotes entre centeno, alfalfa, pasto llorón; manteniendo un promedio aproximado de 1,2 animales por hectárea.

Los costos correspondientes a la alimentación se imputan en 3 categorías:

1. Verdeos de invierno (agroquímicos, semillas y laboreos).
2. Verdeos de verano (agroquímicos, semillas y laboreos).
3. Costo mantenimiento pasturas.

### **Gastos de Estructura**

Se imputan los demás gastos no considerados en los puntos anteriores, donde estos son de suma importancia para el desarrollo normal

de los establecimientos y acarrear una alta proporción en la suma final de gastos en este tipo de empresas.

Los gastos de estructura se encuentran divididos en las siguientes cuentas:

1. Mantenimiento de aguadas
2. Mantenimiento de alambrados
3. Mantenimiento viviendas
4. Gastos en combustibles y lubricantes
5. Repuestos de rodados, tractores y maquinarias
6. Gastos en seguros

## **CAPITULO 4**

### **Los Tributos en la Actividad Ganadera**

Resulta necesario efectuar el análisis de la normativa que regula el tratamiento en la actividad ganadera en materia tributaria, abocándonos a continuación al examen de las normas y aplicables.

#### **Impuesto a las Ganancias**

Al ser un comercio y estar formado bajo la personería jurídica de sociedad anónima, la empresa bajo análisis se encuentra alcanzada por el impuesto a las ganancias en la renta de tercera categoría, refiriéndose el art. 49, inc. a), a las obtenidas por los responsables incluidos en el artículo 69. (Sociedades de capital) y el inc. b) a todas las que deriven... de los sujetos (sociedades o empresas) que enumera.

Desde los primeros años de aplicación del impuesto, las autoridades fiscales tuvieron la preocupación de considerar las particulares características de las explotaciones agropecuarias, sobre todo las ganaderas, que tanto desde el punto de vista contable como del fiscal presentan problemas de valuación y de amortización, entre otros.

Si bien la determinación de los costos en este tipo de empresas no ofrece grandes dificultades, la duración del ciclo productivo es de tener en cuenta, ya que el tiempo necesario para preparar el producto terminado, suele exceder la duración de un ejercicio.

La ley hace referencia específica a este tipo de producto en su art. 54 en el cual los fines de este impuesto se considera mercadería toda la hacienda -cualquiera sea su categoría- de un establecimiento agropecuario.

La ley de impuestos a las ganancias, en su Art. 52 inciso d), establece que las existencias de hacienda, se valuarán de acuerdo al tipo de establecimiento de que se trate: establecimiento de cría, establecimiento de invernada o establecimientos mixtos.

Dicha ley reconoce dos métodos aplicables según el tipo de establecimiento y agrega un tercer método a partir del Art. 78 de su decreto reglamentario:

1. Las existencias de establecimientos de cría: al costo estimativo por reevaluación anual.
2. Las existencias de establecimientos de invernada: al precio de plaza para el contribuyente a la fecha de cierre del ejercicio en el mercado donde acostumbre operar, menos los gastos de venta, determinado para cada categoría de hacienda.
3. Los criadores que se dediquen a la vez al invernado (compraventa) del ganado valuarán la hacienda de propia producción mediante el método fijado para los ganaderos criadores y la comprada para su engorde y venta por el establecido para los invernadores.

En el caso de la empresa bajo análisis, el método a aplicar será únicamente para establecimientos de invernada.

Según al Art. 77 DR, A los fines de la valuación de las existencias de hacienda de establecimientos de invernada se considerará precio de plaza para el contribuyente al precio neto, excluidos gastos de venta, que obtendría el ganadero en la fecha de cierre del ejercicio, por la venta de su hacienda en el mercado en que acostumbra a realizar sus operaciones.

De acuerdo al Art. 75 DR inciso c) define a gastos de venta, a aquellos incurridos directamente con motivo de la comercialización de los bienes de cambio (fletes, comisiones del vendedor, empaque, etc.).

Al utilizar el precio de plaza al cierre de ejercicio, se contempla tanto el resultado por tenencia por kilogramos ganados y eventuales aumentos de precios desde la fecha de compra hasta el cierre del ejercicio.

Siguiendo con el mismo criterio que en general adopta la ley en el art. 52 para valuación de mercaderías en los inventarios, se da también como sola posibilidad la utilización de un único método, y este le añade al beneficio impositivo, ganancias no realizadas reflejadas en el valor de plaza de las existencias del invernador.

Se diferencia el tratamiento de un criador, donde se le permite valuar su existencia a su costo estimativo, donde se toma como valor base de cada especie el valor de la categoría más vendida durante los últimos TRES (3) meses del ejercicio, el que será igual al SESENTA POR CIENTO (60 %) del precio promedio ponderado obtenido por las ventas de dicha categoría en el citado lapso.

Antes de la reforma de la Ley de Impuesto a las Ganancias, según la norma reglamentaria que la regía, había permitido que la Dirección admitía establecer el precio de plaza antes mencionado sobre la base del promedio por categoría de hacienda obtenido por las ventas que el contribuyente hubiera efectuado durante los últimos meses anteriores al cierre del ejercicio.

Es injusto que no sea permitido para el invernador el método de costo estimativo, que compra terneros y terneras y que, agrega valor carne a iguales categorías de hacienda, obligándoselos a valorar sus inventarios a valor plaza menos gastos de venta, con la consiguiente tributación sobre ganancias no realizadas, de mera tenencia.

El porcentaje del 60% en que la ley define el costo estimativo para los criadores, debería aplicarse (naturalmente adaptado al caso) a los invernadores, quienes solo realizan funciones productivas al transformar animales jóvenes o en proceso de desarrollo en animales terminados en las condiciones en que los requiere el mercado.

### **Impuesto a las ganancias mínima y presunta**

En el caso individual de la empresa bajo estudio, el impuesto a las ganancias mínima y presunta, no presenta incidencia en la carga tributaria del ejercicio debido a que se computa como pago a cuenta del presente gravamen, el impuesto a las ganancias correspondiente al ejercicio 2007.

La ley hace mención a la forma de valorar los inmuebles rurales en su Art. 4 inciso b) cuando dice: En el caso de inmuebles rurales, el valor determinado de acuerdo con los apartados anteriores se reducirá en el

importe que resulte de aplicar el VEINTICINCO POR CIENTO (25%) sobre el valor fiscal asignado a la tierra libre de mejoras a los fines del pago del impuesto inmobiliario provincial, o en PESOS DOSCIENTOS MIL (\$ 200.000), el que resulte mayor.

De acuerdo al Art. 13 2do párrafo, el impuesto a las ganancias determinado para el ejercicio fiscal por el cual se liquida el presente gravamen, podrá computarse como pago a cuenta del impuesto de esta ley, una vez deducido de éste el que sea atribuible a los bienes a que se refiere el artículo incorporado a continuación del artículo 12.

Según el Art. 16 del decreto reglamentario de la misma ley, el cómputo del pago a cuenta previsto en el segundo y quinto párrafo del artículo 13 del texto legal del tributo se realizará -hasta el límite del impuesto a la ganancia mínima presunta determinado o impuesto a las ganancias determinados, según corresponda, con anterioridad a la deducción de los anticipos ingresados, retenciones, percepciones y saldos a favor del contribuyente, imputables al período fiscal que se liquida.

### **Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios**

Como consecuencia de su carácter jurídico de Sociedad Anónima, la empresa se encuentra obligada a llevar sus operaciones financieras a través de una cuenta corriente bancaria. Por este motivo se encuentra alcanzada dentro de la Ley N° 25.413 LEY DE COMPETITIVIDAD.

En su Art. 1 de la ley de IDCB, Establece un impuesto, cuya alícuota será fijada por el Poder Ejecutivo nacional hasta un máximo del SEIS POR MIL (6%) que se aplicará sobre:

a) Los créditos y débitos efectuados en cuentas - cualquiera sea su naturaleza - abiertas en las entidades regidas por la Ley de Entidades Financieras.

b) Las operatorias que efectúen las entidades mencionadas en el inciso anterior en las que sus ordenantes o beneficiarios no utilicen las cuentas indicadas en el mismo, cualquiera sea la denominación que se otorgue a la operación, los mecanismos empleados para llevarla a cabo - incluso a través de movimiento de efectivo - y su instrumentación jurídica.

c) Todos los movimientos de fondos, propios o de terceros, aun en efectivo, que cualquier persona, incluidas las comprendidas en la Ley de Entidades Financieras, efectúe por cuenta propia o por cuenta y/o a nombre de otras, cualesquiera sean los mecanismos utilizados para llevarlos a cabo, las denominaciones que se les otorguen y su instrumentación jurídica, quedando comprendidos los destinados a la acreditación a favor de establecimientos adheridos a sistemas de tarjetas de crédito y/o débito.

El impuesto se determinará sobre el importe bruto de los débitos, créditos y operaciones gravadas, sin efectuar deducción o acrecentamiento alguno por comisiones, gastos, o conceptos similares, que se indiquen por separado en forma discriminada en los respectivos comprobantes, perfeccionándose el hecho imponible en el momento de efectuarse el débito o crédito en la respectiva cuenta, o en los casos de los incisos b) y c), cuando, según sea el tipo de operatoria, deba considerarse realizada o efectuado el movimiento o entrega, respectivamente.

Si bien, por medio del Decreto Reglamentario de la Ley de IDCB, en su Art. 13 admite el cómputo del impuesto como pago a cuenta del impuesto a las ganancias y a la ganancia mínima presunta, solo se admite un cómputo parcial del mismo, y solo aplicable a los créditos y no a los débitos. Como consecuencia, el remanente del mismo es significativo en la carga tributaria final de la empresa ganadera.

**Pago a cuenta del impuesto sobre los débitos y créditos bancarios**

<i>Sujeto</i>	<i>Alícuota IDCB</i>	<i>Importe computable como pago a cuenta</i>
Los titulares de cuentas bancarias gravadas de conformidad a lo establecido en el Art. 1° inc. a) de la Ley 25.413.	6‰  (seis por mil)	El treinta y cuatro por ciento (34%) de los importes liquidados y percibidos por el agente de percepción en conceptos de impuestos a los débitos y créditos bancarios, <b>originados en las sumas acreditadas en dichas cuentas.</b>
Los sujetos que tengan a su cargo el gravamen por los hechos imponible comprendidos en el Art. 1° incisos b) y c) de la Ley 25.413.	12‰  (doce por mil)	El diecisiete por ciento (17%) de los importes ingresados por cuenta propia o, en su caso, liquidados y percibidos por el agente de percepción en concepto de impuesto a los débitos y créditos bancarios, correspondiente a los mencionados hechos imponible.

**Impuestos a los combustibles**

Los productores agropecuarios y los sujetos que presten servicio de laboreo de la tierra, siembra y cosecha, pueden computar como pago a

cuenta del impuesto a las ganancias, el 100% del impuesto a los combustibles líquidos, contenido en las compras de gas oil efectuadas en el respectivo período fiscal, que se utilicen como combustible en maquinaria agrícola de su propiedad.

El excedente no genera saldo a favor.

Cuando en un período fiscal el consumo de combustible supere el del período anterior, el cómputo por la diferencia sólo podrá efectuarse en la medida que puedan probarse en forma fehaciente los motivos que dieron origen a este incremento, en la oportunidad, forma y condiciones que disponga la AFIP.

### **Impuesto sobre los Ingresos Brutos**

La actividad ganadera en la provincia de Córdoba, se encuentra exenta en el pago de este impuesto, por lo que no resulta de relevancia tratar este tema en función del análisis del presente trabajo.

El Código Tributario de Córdoba establece en sus exenciones objetivas del Art. 179: Están exentos del pago de este impuesto, las siguientes actividades:

Inciso 23) La producción primaria, la actividad industrial, la construcción con excepción, en todos los casos indicados, de las operaciones a que se refiere el Artículo 158 de este Código y el suministro de electricidad y gas excepto la destinada a consumos residenciales.

La presente exención resultará de aplicación en tanto la explotación, el establecimiento productivo o la obra, en actividad, se encuentren ubicados en la Provincia de Córdoba.

### **Impuesto Inmobiliario**

El impuesto inmobiliario se paga a partir de la base imponible que determina el Código Tributario Provincial en su Art. 137, dividido en 2 conceptos:

- Básico: La base imponible del impuesto Básico es la valuación de cada inmueble determinada por la Ley de Catastro, multiplicada por los coeficientes de actualización que fije la Ley Impositiva Anual, la que además podrá establecer el impuesto mínimo a pagar por cada inmueble.

- Adicional: La base imponible del Impuesto Adicional, estará formada por la base o suma de bases imponibles del Impuesto Básico, de las propiedades rurales, atribuibles a un mismo contribuyente.

## CAPITULO 5

### Determinación Margen Bruto

#### **COMPRAS DURANTE EL AÑO:**

1330 Terneros Hembra de 184 Kg. promedio.

1711 Terneros Machos de 195 Kg. promedio.

Total de 3041 Cabezas:

Precio de Compra: 2,73 \$/Kg.

Total Kg. Compras: 578.365 Kg.

Total Compras: \$ 1.578.936,45

#### **VENTAS DURANTE EL AÑO:**

995 Vaquillonas de 330 Kg. promedio.

1620 Novillos de 470 Kg. promedio.

Total de 2615 Cabezas:

Precio de Venta: 2,98 \$/Kg.

Total Kg. Ventas: 1.089.750 Kg.

Total Ventas: \$ 3.247.455,00

#### **DIFERENCIA DE INVENTARIO**

Categoria	Inventario Inicial		Inventario Final		Muertos
	Cabezas	Kg/Cabeza	Cabezas	Kg/Cabezas	
Hembras	976	184	1259	184	52
Machos	3900	195	3913	195	78
TOTAL	4876		3913		130

Categoría	Kilos totales		Dif. Inventario	\$ por kilo	Dif. Inventario
	al inicio	al cierre	en kilos	al cierre	en \$
Hembras	179584	231656	52072	2,513	130856,94
Machos	760500	763035	2535	2,871	7277,99
<b>TOTAL</b>	940084	994691	54607		<b>\$ 138.134,92</b>

### Ingresos Netos

VENTAS	3.247.455,00
Gastos Comercialización (*)	73.400,00
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>3.174.055,00</b>
COMPRAS	1.578.936,45
Gastos Comercialización (*)	169.300,00
<b>TOTAL COMPRAS</b>	<b>1.748.236,45</b>
DIF. INVENTARIO	138.134,92
<b>INGRESOS NETOS</b>	<b>\$ 1.563.953,47</b>

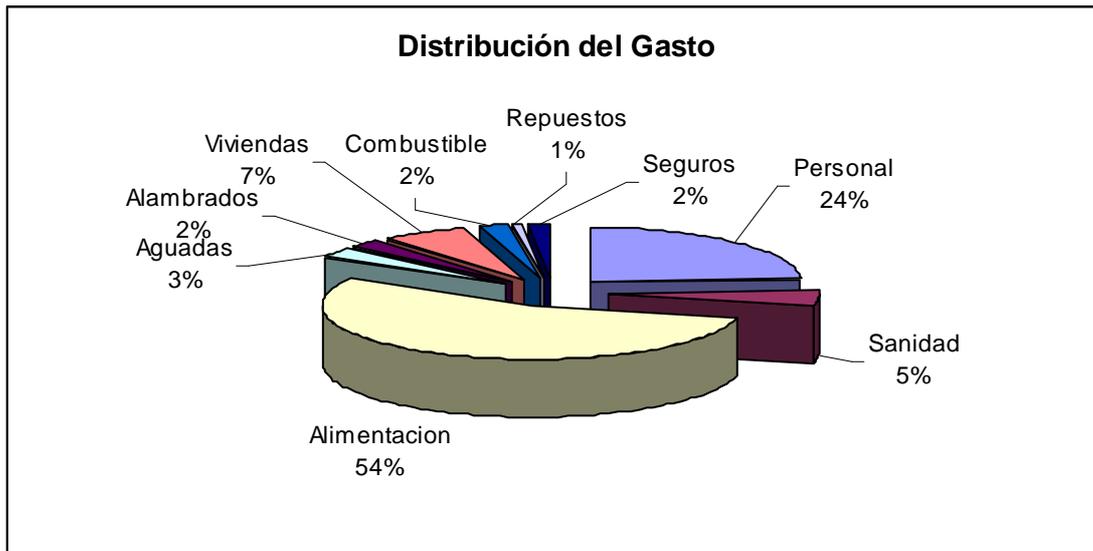
(\*) Incluye Fletes, Guía de Transporte DTA, comisiones, y gastos varios.

## Gastos Directos y de Estructura

<b>GASTOS DIRECTOS</b>	
Personal	311.958,53
Sanidad	58.638,22
Alimentación	704.449,77
<b>Total Gastos Directos</b>	<b>1.075.046,52</b>

<b>GASTOS DE ESTRUCTURA</b>	
Mantenimiento Aguadas	40.076,45
Mantenimientos Alambrados	28.729,04
Mantenimiento Viviendas, Galpones	86.850,13
Combustibles y Lubricantes	26.131,55
Repuestos Rodados, Maq. y Tractores	13.868,95
Seguros	19.773,68
<b>Total Gastos Estructura</b>	<b>215.429,80</b>

<b>TOTAL</b>	<b>1.290.476,32</b>
--------------	---------------------



## Resultado Empresa Ganadera

	\$
Ventas	3.247.455,00
Compras	(1.578.936,45)
Resultado Bruto	1.668.518,55
Gastos de Comercialización	(242.700,00)
Gastos Directos	(1.075.046,52)
Gastos de Estructura	(215.429,80)
Otros Ingresos y Egresos <sup>3</sup>	20.435,62
Resultado antes de Impuesto a las Ganancias	155.777,85
Impuesto a las Ganancias	54.522,25
<b>Resultado del Ejercicio</b>	<b>101.255,60</b>

<sup>3</sup> Importe resultante de la diferencia de los valores correspondientes a la Diferencia de inventario y los demás impuestos (exceptuando el Impuesto a las Ganancias).

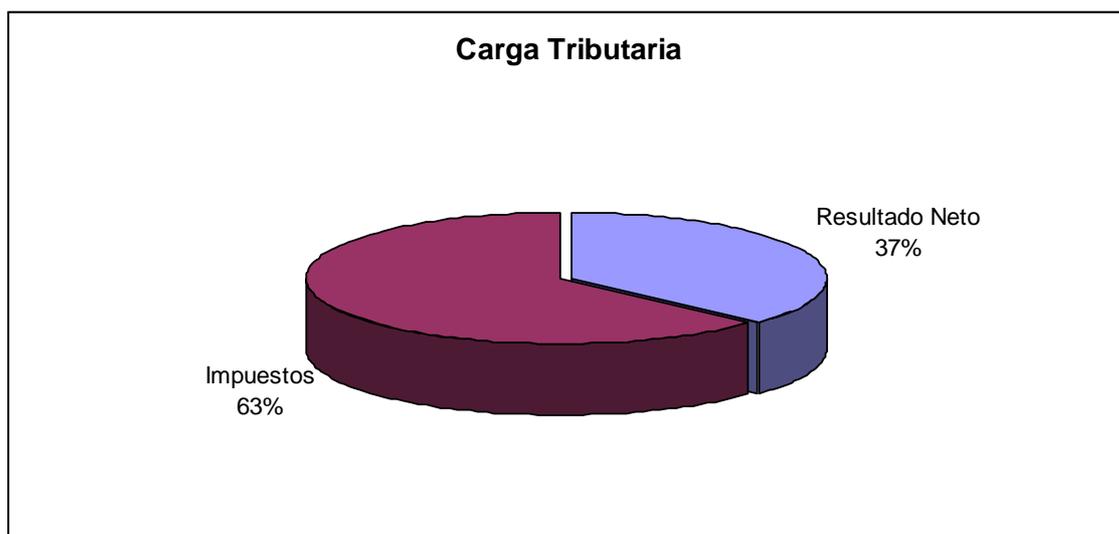
## La carga tributaria en la Ganadería

	Importe	% s/Ing. Netos	% s/Ventas
Ingresos Netos	1.563.953,47		
Egresos	1.290.476,32		
<b>Resultado Bruto</b>	<b>273.477,15</b>	17%	8%
Impuesto Inmobiliario	40.410,80		
Impuesto a los Débitos y Créditos	71.539,56		
Impuesto a los Combustibles	5.748,94		
<b>Rdo. antes de Imp. Ganancias</b>	<b>155.777,85</b>	10%	5%
Imp. Ganancias	54.522,25		
<b>Resultado Neto</b>	<b>101.255,60</b>	6%	3%

Pago a cuenta Imp. Ganancias

Impuesto a los Débitos y Créditos <sup>4</sup>	12.877,12
Impuesto a los Combustibles <sup>5</sup>	5.748,94

**Saldo a pagar Imp. Ganancias                    35.896,19**



<sup>4</sup> Ley de Competitividad - infoleg.mecon.gov.ar - Impuesto Ley 25413 computable contra otros tributos.

<sup>5</sup> Ley 23.966 - infoleg.mecon.gov.ar - Computable 100% contra Impuesto a las Ganancias.

## CAPITULO 6

### Conclusiones

Si bien la empresa ganadera de invernada obtiene una rentabilidad positiva en su rubro, la misma es escasa, sabiendo que esta actividad produce grandes movimientos en otros sectores económicos ligados a la misma y que su principal competidor es la agricultura.

La actividad de invernada es el segundo eslabón de la cadena de la producción carne, como sucesor de la cría de animales. Si estos números desmotivan al invernador a comprar terneros para su engorde, el principal perjudicado será el criador de estos animales, por lo que el stock de la hacienda vacuna irá decreciendo año a año dado que no le será rentable producir y como consecuencia no habrá nuevas pariciones.

Los números expuestos muestran la situación de un establecimiento en particular. Los mismos fueron cotejados con pequeñas, medianas y grandes empresas de características similares a la analizada, donde todas arrojan resultados semejantes. Esto manifiesta que no es un dato aislado el analizado, sino que es una problemática a nivel general en la Argentina.

El caso particular muestra que del resultado logrado en el 2007, solo el 37% quedo en poder del productor, mientras que el 63% restante se destino al pago de impuestos. Un sistema tributario justo y equitativo a nivel nacional, debería arrojar porcentajes aproximados a los mostrados, pero a la inversa, o sea, que la carga tributaria represente el 37% en este

caso. De no ser posible, el sistema tendría que lograr la devolución de la misma en forma de compensaciones, facilidad de créditos, carreteras, etc.

El porcentaje de utilidad bruta lograda, medida en relación de resultado bruto sobre los ingresos netos, fue del 17% antes de impuestos, y pasa al 6% una vez que se incluyen todos los gravámenes. Estos mismos porcentajes, pero medidos en relación a las ventas, o sea, mostrando el ingreso que obtiene el productor por cada peso de venta que realiza, es del 8% antes de impuestos, disminuyendo al 3% después de la tributación. Se separan estas dos relaciones de medidas bajo el supuesto de que los ingresos netos albergan la etapa comercial pura (venta menos compras) donde el productor no tiene incidencia significativa. La diferencia que puede hacer un productor en la rentabilidad de la empresa, es en el manejo de los costos tanto directos como de estructura de la empresa.

El transporte mediante camiones, eleva considerablemente los costos limitando también las posibilidades de distribución hacia otros lugares geográficos del país. La diferencia de costos justifica que se dedique un mayor esfuerzo para promocionar, mejorar y adecuar todo lo que refiere al ferrocarril. Demás está decir lo injustificado de la propuesta del Gobierno Nacional en la inversión del “Tren Bala”, que tanto disconformidad ha generado en la sociedad argentina, donde dicha propuesta solo origina un beneficio a unos pocos. La recuperación ferroviaria no solo ayudaría a la producción ganadera, sino que contribuirá notablemente a una inserción económica de pequeñas poblaciones abandonadas a lo largo de la historia. Por otro lado reduciría la congestión de las rutas con su consecuente reducción de accidentes y mantenimiento de las mismas.

El desarrollo planteado demuestra que bajo el actual régimen de precios, tanto internacionales como locales, la presión tributaria atenta contra la rentabilidad del negocio agropecuario y pone en serio riesgo la estabilidad y la continuidad de las empresas en el sector. También desalienta las inversiones de los empresarios locales y aleja a los inversionistas del exterior.

Esta situación crítica se transfiere también a otros sectores de la economía, tales como los elaboradores y comerciantes de semillas y agroquímicos, los fabricantes de maquinaria agrícola y, en general, los sectores económicos regionales que dependen de los resultados del agro.

Durante el periodo analizado, se pudo corroborar que el precio, tanto de compra como de venta, sufrió un leve incremento. Esto fue producto de la inflación que atraviesa el país, donde también afecto a todos los costos que son necesarios para llevar a cabo la actividad. Es de recalcar que en la actualidad se trata de controlar el incremento en los precios, pero en las góndolas de supermercados o demás carnicerías, el precio que abonan los consumidores finales para obtener un kilogramo de carne, ha sufrido grandes incrementos.

Una de las principales razones de la tensión constante por el precio de la carne es la falta de estímulos para la producción ganadera. Según un estudio de Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), la política ganadera vigente durante los dos últimos años condujo a una menor producción de carne. Esta disminución se prueba mediante la transferencia en el engorde del novillo pesado hacia categorías más livianas y en el incremento de la faena de hembras con posibilidades de ser futuras madres, lo que pone en peligro el proceso de reproducción.

La discutida Resolución 125 a principios del presente año, fue la gota que rebalsó el vaso, provocando un paro agropecuario histórico para la sociedad argentina y acentuando las diferencias entre gobierno nacional y el campo. Si bien la misma se basaba exclusivamente en las retenciones de granos, sirvió para que todo el sector demuestre su disconformidad y que el resto de la sociedad tome conocimiento sobre el problema existente. La “crisis del campo” no nace a partir de este conflicto, sino que es el producto de un proceso de varios años, donde el Estado nacional viene tomando una serie de medidas que, salvo raras excepciones, son perjudiciales para un ingrediente clave en la economía de este sector: la certidumbre de largo plazo.

El contexto mundial y nacional hace que la cadena de valor de la carne vacuna se encuentre en inmejorable situación en lo que respecta a las posibilidades de crecer tanto en el mercado interno como en el de exportación, pero la falta de políticas claras y la carencia de un plan ganadero a largo plazo por parte del gobierno central, hace que no se aproveche esta oportunidad.

La recomposición de los salarios, el aumento del empleo, y del crédito para consumo, profundizan el exceso de demanda de bienes, entre ellos de la carne vacuna, que tienen una alta valoración en la mayoría de los hogares argentinos.

Nadie puede negar la importancia del riesgo inflacionario en una economía, pero desde el punto de vista económico, la situación del país se encuentra en una situación diferente con respecto a periodos inflacionarios anteriores, con un alto superávit fiscal, alto nivel de reservas del banco

central y una economía “abierta”. Contexto opuesto que se enfrentaban los gobiernos en épocas inflacionarias.

El gobierno nacional, desde principios del 2005, ha adoptado posiciones activas en la evolución de los precios, que ha ido desembocando en un mayor grado de intervención. Aumento de retenciones en las exportaciones, acuerdos de precios voluntarios hasta la suspensión de las exportaciones.

El temor de la población a nuevas épocas inflacionarias (y su impacto sobre la formación de expectativas), la alta sensibilidad que el tema genera en términos políticos y la resistencia por parte de la sociedad a prescindir a la carne vacuna de su dieta, nos obliga a reconocer que existen razones económicas, políticas y sociales, que explican la intención de las autoridades nacionales de mantener estable el precio de la carne. En este mismo sentido, y considerando la importancia de la carne dentro de la canasta de consumo de los hogares (ver Anexo 1), influye directamente para el cálculo del nivel general de precios.

Pero por importante que sea esta cuestión, no hay que descuidar al sector ganadero. Estas políticas ayudan al consumidor final (que de igual forma termina pagando un precio elevado), pero se descuida el origen de esta cadena, lo que provocara un estancamiento y un nuevo presiones alcistas, además de mayor desempleo, menores ingresos fiscales. En la medida en que estas intervenciones han modificado el sistema de precios, las señales que reciben los actores del sector son confusas y eso afecta las decisiones de inversión.

No se puede negar que los productores están en una mejor posición que el resto de los ciudadanos para hacer frente a los tributos, pero también es cierto que el campo no ha recibido ningún tipo de compensación por los altos tributos pagados. Ni obras de infraestructura en rutas, caminos y puertos, ni subsidios, ni créditos blandos destinados a incentivar la producción, ni asesoramiento en capacitación, ni apoyo técnico para la apertura de nuevos mercados.

La industria en su conjunto necesita un sistema de valorización de reses para ajustar su sistema de compras en función del valor del producto final obtenido y fomentar la producción de materia prima más adecuada.

Ante esta adversidad, la pregunta pasa por pensar qué pueden hacer los productores ganaderos en la Argentina de hoy. Entonces, el desafío para el futuro a mediano plazo puede pasar por seguir produciendo, controlando con cautela los gastos y estando siempre atentos a nuevas intervenciones de los gobiernos nacional, provincial, municipal o las organizaciones públicas (Senasa, Oncca, centros ganaderos).

La falta de una ley que determine un plan ganadero, hace que la cadena que conforma el circuito de la carne, desde la parición de un animal hasta el kilo de carne consumida en el hogar argentino o exportada a mercados internacionales, se encuentre con grandes diferencias entre sus sectores.

Teniendo en cuenta que todo animal que nace en el territorio nacional, es posible de ser exportado, las diferencias anteriormente subrayadas hacen que en Argentina existan frigoríficos habilitados para la exportación y otros que no lo estén. Si el animal entra en el circuito para el

consumo interno, los cortes que podrían ser exportados no tienen la posibilidad de hacerlo porque están en una vía no habilitada para la exportación. Y es un porcentaje de la faena muy grande. Como ejemplo, podemos acordar que los lomos van a ir a exportación y los asados queden en el consumo interno, pero si tenemos una vía que lleva los lomos al consumo interno complica la situación, impidiendo hacer una distinción de precios entre los distintos cortes según destino.

La realidad muestra que los productores no están exentos de impuestos. Todo lo contrario, los mismos poseen una alta proporción en la rentabilidad de la actividad ganadera. El productor no espera que se rebajen los distintos tributos, pero necesariamente quiere creer que lo que aporta al Estado sirve para construir un país en serio. La crisis del campo se desencadena por un proceso marcado de medidas desacertadas y no por una cuestión puntual, que fue minando el clima de negocios y obstaculizando la producción en el sector. Para que la carne argentina persista como un orgullo para todos los argentinos, necesitamos un plan ganadero nacional acorde a las necesidades, tanto de los productores como de los consumidores.

## BIBLIOGRAFIA

1. **TNS Gallup Argentina** – “*El consumo de la carne vacuna argentina*” - Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina - Noviembre de 2005 - Buenos Aires – Argentina.
2. **Roberto Bisang, Federico Santangelo, Guillermo Anlló, Mercedes Campi** - “*Mecanismos de formación de precios en los principales subcircuitos de la cadena de ganados y carnes vacunas en la Argentina*” - Oficina de la CEPAL en Buenos Aires - Elaborado para el IPCVA - Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina - En el marco del convenio CEPAL - IPCVA - Buenos Aires, abril de 2007.
3. **Bavera, G. A.** - “*Desbaste o merma*” - Cursos de Producción Bovina de Carne, FAV UNRC - 2006.
4. **Ángel Aghemo, Rubén Lusich** - “*Las Políticas de desarrollo para el sector agropecuario*” - Federación Agraria Argentina.
5. **Carlos H. Peñafort, Martín Ficco** - “*Invernada de compra o ciclo completo*” - Cátedra de Prod. Bovina FAV UNRC – 2000.
6. **Mabel G. R. de Rodríguez, Patricia L. Engler, Walter A. Mancuso, Ricardo A. Cancio** - “*Pasturas y verdeos de invierno: costo de implantación y protección*” - INTA – 2006.

7. **Juan Carlos Tosi** - “*Costo de implantación de pasturas y verdes*”  
- Suplemento Económico Rev. Visión Rural 12 - 2006.
8. **IPCVA** - “*Mercado de carne vacuna argentina. Estado de situación y perspectiva*” – Cuadernillo Técnico N° 2 – IPCVA – Julio 2006.
9. **Balán O., Chiaradía C., Sáenz Valiente S.A., Olego P., Labroca J.,** - “*La Actividad Agropecuaria Aspectos Impositivos, Comerciales y Laborales*” - La Ley - 2004.
10. **Reig E.** - “*Impuesto a las Ganancias*” - Ediciones Machi.
11. **José Ignacio Sánchez Gómez** – “*Transporte de ganado bovino*” -  
Sitio Argentino de Producción Animal.
12. **José Bonansea, Daniel Lema** – “*La asignación de la Cuota Hilton en Argentina: un análisis económico*” – UDESA, INTA, UCEMA.
13. **Marcelo Daniel De la Sota** – “*Manual de procedimiento en el transporte de animales*” – SENASA – 3ra versión Octubre 2005.
14. **Daniel Rearte** – “*La producción de carne en la Argentina*” – INTA  
– Septiembre 2007.
15. **Daniel Rearte** – “*Situación de la ganadería argentina en el contexto mundial*” – INTA – Septiembre 2007.

16. Datos Mensuales de Carnes – Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA) – Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario (ONCCA).
17. Ley de Impuesto a las ganancias - Texto Ordenado por Decreto 649/97 (B.O. 06/08/97), Anexo I, con las modificaciones posteriores.
18. Decreto Reglamentario 1344/98 de la Ley de Impuesto a las Ganancias.
19. Ley 23.966 – Financiamiento del régimen nacional de prevision social. Afectación del IVA. Impuestos sobre combustibles líquidos y gas natural. Modificaciones a la ley del fondo nacional de la vivienda. Derogación de regimenes de jubilaciones especiales. Impuesto sobre los bienes personales no incorporado al proceso económico. Destino de los recursos de privatizaciones. Modificación de la ley de tasas judiciales.
20. Decreto 74/98 reglamentario del Título III de la Ley N° 23.966 y sus modificaciones, de Impuesto sobre los Combustibles Líquidos y el Gas Natural.
21. Ley N° 25.413 - Ley de competitividad.
22. Decreto 380/2001 reglamentario del Impuesto sobre los Débitos y Créditos en Cuenta Corriente Bancaria (Ley de competitividad).
23. Ley N° 25.063 – Impuesto a la ganancia mínima y presunta. Decreto 1533/98 reglamentario.

24.Ley N° 25.191 – Trabajadores Rurales.

25.Ley N° 23.899 – Servicio Nacional de Sanidad Animal (SENASA).

26.Ley N° 24.305 – Programa nacional de lucha contra la fiebre aftosa.

27.Ley Provincial N° 6.006 (T.O. Decreto 270/04) – Código Tributario de la Provincia de Córdoba – Ley Provincial N° 9.138 – Modificaciones al Código Tributario Provincial.

28.Ley Provincial N° 9.350. Ley impositiva año 2007.

## ANEXO 1

### La Importancia de la carne vacuna en el hogar argentino

#### **Introducción**

La carne vacuna es sin duda el alimento predominante en la canasta de alimentos de los hogares, como así también es un producto fuertemente asociado a la economía argentina.

Es simple deducir que debido a la gran disponibilidad de factores productivos, con amplias extensiones de tierras que presenta el país, hacen a la actividad ganadera una insignia de la Argentina. Pero ante todo, la carne vacuna representa para el argentino un signo de orgullo patrio sin distinciones de niveles socioeconómicos.

El argentino siempre expresa resistencia a rescindir o suplantarse este alimento por alguno alternativo. En prueba a ellos, la elasticidad del precio del consumo de la carne es baja. Esto significa que ante un aumento en el precio de la misma, no produce una variación significativa en la demanda y el volumen consumido por la población.

La alimentación es importante en la vida de los argentinos, y un estudio del IPCVA (Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina) revela que las prioridades en los alimentos consumidos en los hogares son verduras, carnes, frutas, pastas y lácteos, como puede verse en el Cuadro 1.

Cuadro 1

**ALIMENTOS PRIORITARIOS EN LA ALIMENTACION FAMILIAR**

	<b>Primer Lugar (%)</b>	<b>Primeros 3 lugares (%)</b>
Carne Vacuna	31	64
Verduras	20	62
Frutas	15	44
Lácteos	17	43
Pollo	5	23
Pastas	5	23
Pescado	3	9
Cerdo	1	4
Otros (Huevos/ Cereales/ Arroz/ Legumbres)	3	23

Fuente: IPCVA en base a muestra de 1101 casos.

Un punto destacado a favor de las carnes es que las mismas se acompañan bien con cualquier otro tipo de alimentos, o sea la "combinabilidad", ya sean éstos verduras, legumbres, pastas, harinas, huevo, etc.

La contra cara está asociada con el tenor graso de la carne y otras cuestiones que se vinculan con la salud, como la necesidad de que la carne mantenga la cadena de frío, el riesgo bacterial y, en el caso de los alimentos que incluyen carnes adquiridas ya preparadas, el control de la higiene y de la cocción. El punto de la higiene adquiere especial relevancia, que se extiende a todos los alimentos en general, aunque el estudio indicaría que la mayor preocupación se concentra en algunas carnes.

## **Cortes que se consumen habitualmente**

Este tema resulta crucial dado que, como es sabido, se trata de una industria de desarme y no de ensamble, por lo que las ponderaciones de los distintos cortes en una media res resultan relativamente estables. Es decir, si se quisiera atender una demanda no satisfecha de Asado/costillar con mayor faena, automáticamente se generaría una oferta de cortes no demandados para los cuales hay que encontrar destino (elaboración de hamburguesas, otros productos, etc.).

Dado que la demanda externa se concentra en determinados cortes, es necesario aclarar que el asado, es casi el único corte que no se exporta, por lo que existe una complementación importante desde este punto de vista.

El consumidor argentino conoce y demanda distintos tipos de cortes, a diferencia del países similares, en cuanto a la cantidad de carne consumida, como los EEUU, donde el 70% de su consumo es procesada, o sea basa su consumo en carne picada y sus derivados.

En los siguientes gráficos, se puede observar la distribución de la demanda de carne en proporción a sus distintos cortes de faena que se consume en el hogar. (Cuadro 2). Luego se puede ver el consumo de comidas que contienen carne vacuna en los hogares argentinos. (Cuadro 3).

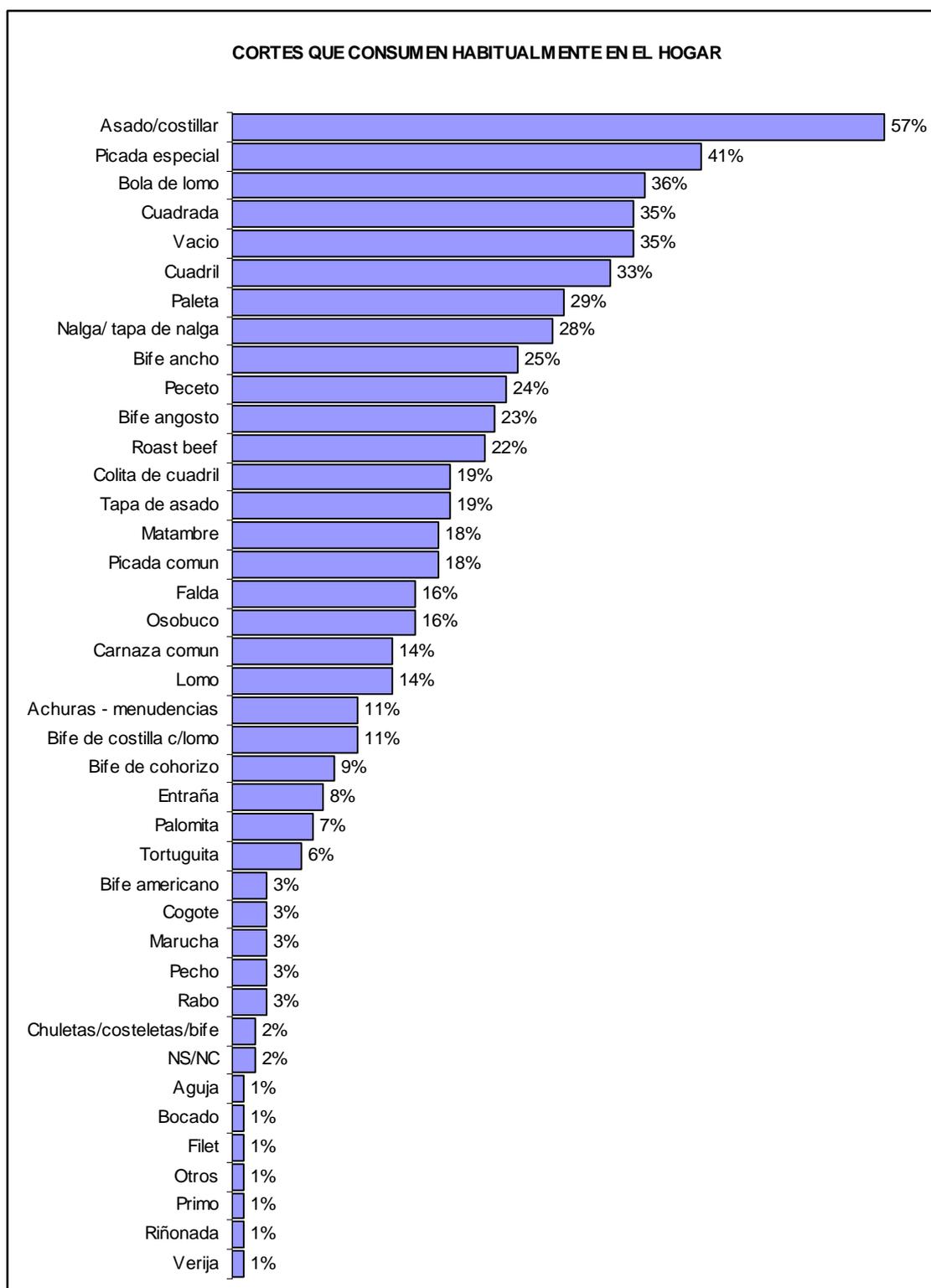
Se hace un diferencia del consumo de las comidas con carne dentro y fuera del hogar, para recalcar el significado y el grado de costumbre que representa el asado argentino, siendo la comida indiscutida a la hora de compartir una reunión o cualquier evento social fuera del hogar.

## **Conclusión**

En conclusión y en referencia a lo anteriormente expuesto, se trata de interpretar las intervenciones que ha realizado el gobierno nacional para poder frenar el avance del precio de la carne.

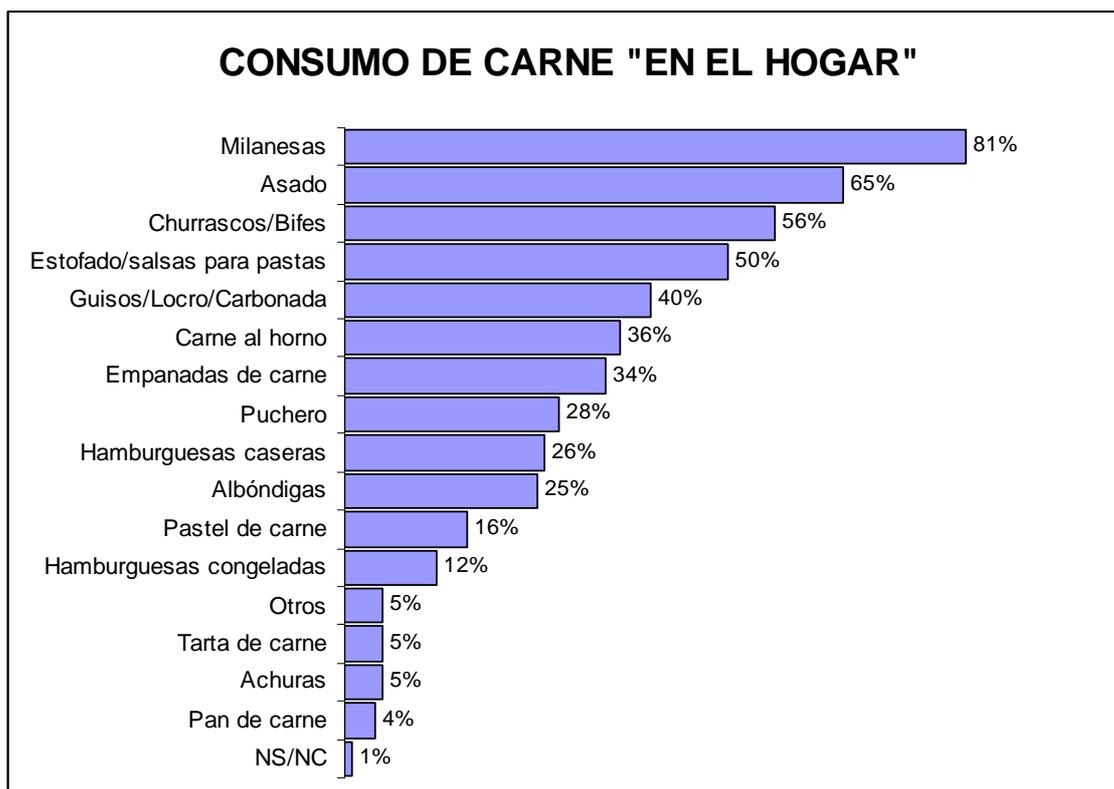
Se entiende que es un alimento fundamental para los argentinos y que la falta del mismo no solo se manifiesta en la ausencia en la dieta argentina de este componente, sino que también elimina un símbolo de orgullo y parte del folclore nacional.

Pero la defensa del mismo no tiene que caer en un perjuicio para los productores, ya que en no un muy largo plazo estos se irán desligando de la producción y la misma tendera a desaparecer. En consecuencia, el gobierno tiene que intervenir en función de incentivar la actividad y no como consecuencia de un bienestar general de corto plazo.



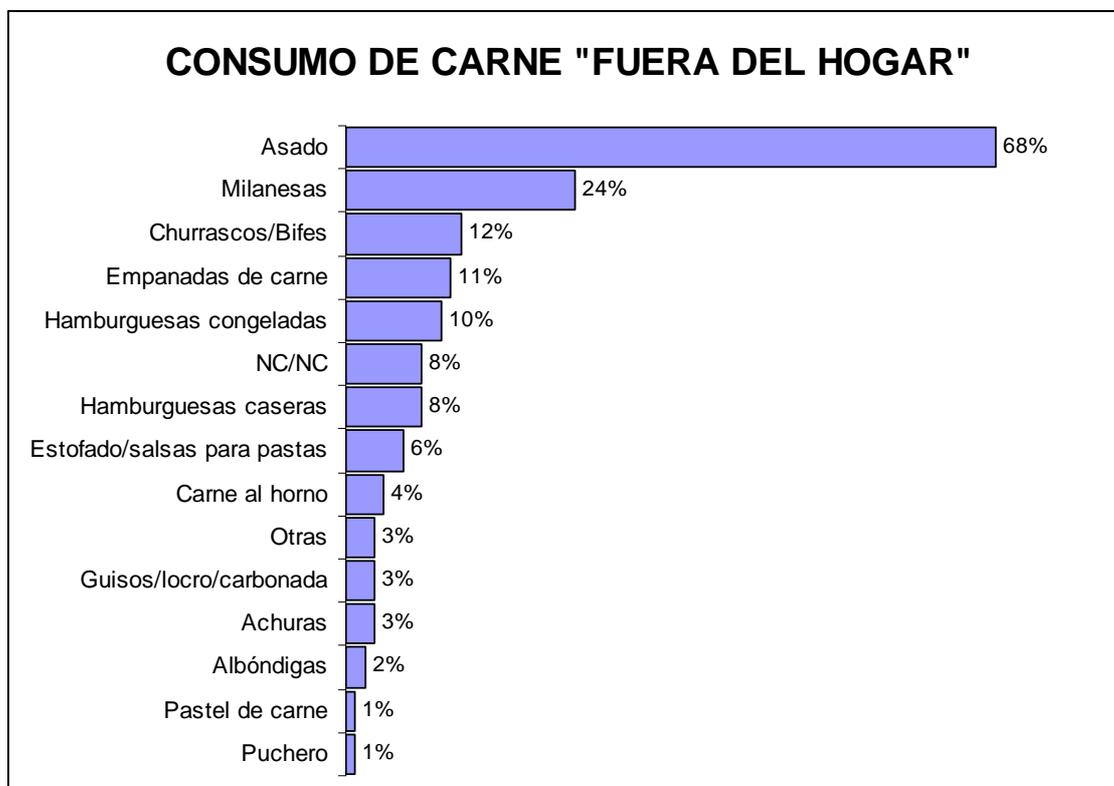
FUENTE: Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina.

Cuadro 3: Comidas con Carne Vacuna



FUENTE: Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina.

Cuadro 4: Comidas con Carne Vacuna



FUENTE: Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina.

## **ANEXO 2**

### Formación del precio en la cadena de la carne

El precio en las distintas fases en que transita el ganado en pie hasta que llega el corte de carne al consumidor final, puede tener variaciones de acuerdo a como se va formando. Para poder hacer un análisis general, vamos a dividir esta cadena en tres grandes grupos:

- La producción primaria.
- La industrialización
- La comercialización.

#### **La producción primaria**

Este eslabón de la cadena, posee diversos circuitos productivos, que van desde la integración completa hasta a la posibilidad de múltiples combinaciones entre criadores e invernadores. Esto ocasiona diferencias de costos e ingresos para cada combinación. Se puede encontrar combinaciones como:

- Productores que desarrollan la actividad completa -desde la cría a la invernada.
- Circuitos de criadores complementados por (uno o más) invernadores. En este caso el criador vuelca al mercado terneros y los invernadores “terminan” el proceso productivo previa faena. En este rubro pueden diferenciarse dos perfiles:

- aquellos que terminan el animal a campo.
  - los feed lot.
- Hacienda proveniente de remanentes de tambos, sean éstas vacas de conserva o machos holando destinados a faena.

La principal diferencia que manifiesta este sector con respecto a los demás, es que la unidad transaccional es el ganado en pie. Esta característica, y debido a la prolongación en el tiempo de la producción de la misma, hace que no este objetivamente explicitadas como para conformar un mercado claro y transparente.

Al ser una actividad condicionada por ciclos biológicos, determina tiempos más largos con elevados costos fijos. El ciclo completo desde la parición hasta la hacienda terminada lista para faena, es aproximadamente de tres años, en comparación con la propia faena en un frigorífico que se logra en el mismo día de ingreso del animal al establecimiento.

La producción de terneros se sitúa en el territorio nacional en zonas típicas, como la denominada “cuenca del salado” y las provincias del NOA, basadas en tierras de menor calidad. Siguiendo con regiones especializadas en invernada ubicadas principalmente en la zona circundante con el cordón maicero (y mas competitiva con la agricultura).

En contraste, el consumo interno de carnes se encuentra concentrado en el gran Buenos Aires (alrededor del 70%), por lo que los frigoríficos y matarifes, lógicamente, se sitúan en estas zonas. Esto hace a la importancia del transporte en el costo del productor ganadero.

## La industrialización

En esta etapa, los frigoríficos, matarifes y abastecedores, obtienen la materia prima, ganado en pie, para la elaboración una gran cantidad de productos.

Una vez que se transforma el ganado en pie en animal faenado, el producto generado se puede dividir en dos grades grupos; la media res o carne y los subproductos, como las menudencias, grasa, cuero, etc.

Para el frigorífico, se trata de una actividad altamente regulada desde lo sanitario -especialmente si se orienta hacia la exportación- donde tanto las instalaciones requeridas como las normas de procedimiento demandan elevados capitales fijos (físicos y humanos) y largos períodos de recuperación del capital inmovilizado. De allí la necesidad de contar con mercados estables y predecibles, uso mínimo de la capacidad instalada y un aceitado proceso de logística interna. Como todo negocio de escala, el beneficio se estructura a partir de márgenes reducidos por unidad, procesos ajustados y elevada ocupación de a capacidad instalada fija.<sup>6</sup>

En Cambio para los matarifes y abastecedores, se trata de un negocio de rápida rotación del capital, de relaciones inestables, sensible al conocimiento en materia de calidad / rendimiento de ganado en pie, calidad de media res y control de la logística de reparto y de cobro. Márgenes cambiantes según la correlación momentánea de fuerzas, alta rotación y escasa inmovilización del capital son los rasgos centrales en este negocio.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Bisang R., Santangelo F., Anlló G., Campi M. – Mecanismos de formación de precios - Oficina de la CEPAL Elaborado para el IPCVA -Buenos Aires, abril de 2007

<sup>7</sup> Bisang R., Santangelo F., Anlló G., Campi M. – Mecanismos de formación de precios - Oficina de la CEPAL Elaborado para el IPCVA -Buenos Aires, abril de 2007

Esto se debe a que son intermediarios que compran a los productores y solicitan los servicios a los frigoríficos para su faena. Pueden ser dueños de carnicerías, supermercados, frigoríficos, etc.

**Tabla 1: Subproductos incomedibles con respecto al animal vivo.**

Variables	Promedio (Kg)	D.S.	Rendimiento (%)
Cuero	59,02	11,32	11,30%
Residuos grasos	6,93	1,43	1,33%
Patas	5,00	0,73	0,96%
Manos	4,56	0,64	0,87%
Mandíbula	3,11	0,54	0,60%
Cuernos	2,50	0,46	0,48%
Vesícula biliar	0,21	0,06	0,04%
Plumero de Cola	0,30	0,09	0,06%
Bilis	0,35	0,14	0,07%
Orejas	0,80	0,18	0,15%
Hueso de cabeza	13,06	1,45	2,50%
	95,84	17,04	18,35%

FUENTE: Sagpya

**Tabla 2: Pesos y rendimiento de las vísceras verdes con respecto al animal vivo**

Descripción	Promedio (Kg)	D.S.	Rendimiento (%)
Intestino Delgado	5,72	0,68	1,10%
Intestino Grueso	3,12	0,41	0,60%
Ciego	3,85	0,66	0,74%
Recto	3,01	0,56	0,58%
Vejiga	0,28	0,1	0,05%
Mondongo	12,66	3,51	2,42%
Librillo	4,28	2,15	0,82%
Cuajar	2,37	0,62	0,45%
	35,29	8,69	6,76%

FUENTE: Sagpya

**Tabla 3: Pesos y rendimiento de las vísceras rojas con respecto al animal vivo**

Variables	Promedio (Kg)	D.S.	Rendimiento (%)
Higado	5,43	0,98	1,04%
Bazo	1,47	0,52	0,28%
Pulmón	5,35	1,43	1,02%
Corazón	2,20	0,27	0,42%

Rabo	1,25	0,25	0,24%
Lengua	1,37	0,18	0,26%
Riñones	1,65	0,37	0,32%
Quijada	1,26	0,27	0,24%
Carne de Cabeza	1,42	0,40	0,27%
Sesos	0,61	0,14	0,12%
Carne de Lengua	1,61	0,12	0,31%
Serrucho	0,70	0,19	0,13%
Entraña	0,98	0,20	0,19%
Esófago	0,58	0,14	0,11%
Molleja	0,22	0,04	0,04%
	26,10	5,50	5,00%

FUENTE: Sagpya

**Tabla 4: Pesos y rendimiento de los componentes agrupados resultante de la faena con respecto al animal vivo.**

Descripción	Promedio (Kg)	D.S.	Rendimiento (%)
Peso Vivo	522,37	80,88	100,00%
Res Fría	268,62	37,48	51,42%
Subproductos	94,93	14,50	18,17%
Visceras Verdes	35,93	5,85	6,88%
Visceras Rojas	26,05	3,61	4,99%
Desperdicios	96,85	29,43	18,54%

FUENTE: Sagpya

Se puede observar en las distintas tablas expuestas con anterioridad los productos obtenidos con respecto al animal en pie ingresado para su faena.

Es de importancia recalcar, que al productor primario se le paga la cantidad de kilogramos que rindieron después de faena. Un buen rinde ronda entre el 57% y el 58%. El resto de los Kg. que sobran no se pagan al productor, pero si tienen valor económico para el frigorífico o matarife.

## **La Comercialización**

La forma clásica de llegada al consumidor final, es a través de las carnicerías. Este sector recibe de los frigoríficos, matarifes o abastecedores la media res lista para que se produzca el ultimo proceso para que el corte vacuno este en condiciones de ser vendido a la población.

El carnicero realiza el “desposte” de la media res y elabora su esquema de precio de acuerdo al tipo y nivel de demanda del sector. En función de optimizar la rentabilidad, se requiere experiencia y habilidad por parte del carnicero para elegir la media res y para su posterior desposte.

En otro orden es importante el tratamiento de grasas y huesos, donde el volumen permite recuperar mismamente algún retorno.

En la tabla siguiente se puede observar la media res despostada en distintos cortes y su rendimiento con respecto al total de Kg. En este caso se trato un Novillo de 430 Kg. Con un rendimiento en la faena del 58% obteniendo dos medias reses de 124,50 Kg. c/u. El ingreso en pesos por cortes, esta calculado en base a precios de diciembre del 2006.

**Desposte Media Res de 124,50 Kg.**

<b>Corte</b>	<b>Kg,</b>	<b>Precio</b>	<b>Ingreso</b>
Lomo	1,84	11,99	22,06
Cuadril	4,14	10,59	43,84
Peceto	1,92	12,49	23,98
Nalga	5,00	10,39	51,95
Cuadrada	4,51	10,19	45,96
Bola de Lomo	3,88	8,99	34,88
Palomita	1,09	9,99	10,89
Vacio	5,29	8,50	44,97
Tapa de Asado	5,22	8,50	44,37
Matambre	2,95	9,50	28,03
Pulpas Paleta	3,49	8,59	29,98
Costeletas	9,25	7,99	73,91
Asado	12,50	8,00	100,00
Picada	5,50	5,32	29,26
Tortuguita	1,68	6,40	10,75
Osobuco	4,64	3,75	17,40
Falda	3,91	5,50	21,51
Marucha	2,55	5,00	12,75
Punta Cogote	2,66	3,20	8,51
Aguja Comun	8,44	5,19	43,80
Aguja Especial	4,84	6,99	33,83
Puchero Comun	6,50	3,89	25,29
Tapa de Nalga	2,00	8,49	16,98
Grasa	8,50	0,50	4,25
Hueso	9,20	0,10	0,92
Merma Frío	1,50	-	-
Aserrín	1,50	-	-
<b>Total Carnes</b>	<b>124,50</b>		<b>780,06</b>

Precio promedio Kg. C/IVA

6,67

FUENTE: Sagpya

## Determinación costo / precio en cada etapa

En base a un trabajo realizado por el Instituto de Promoción de la Carne vacuna Argentina (IPCVA), se trata de determinar en un panorama general del país, el costo ingreso que posee cada etapa de la cadena de la carne. El mismo se basa en datos suministrados por distintas empresas y cotejados a su vez con datos del INDEC.

Con el objeto de adaptar el análisis al presente trabajo, la primera etapa, referida a la producción primaria, se separa en dos: Criadores e Invernadores, tomando valores a fecha de Diciembre del 2006, partiendo de la parición y destete del animal para ser vendido por el criador en 180 Kg. El invernador lo compra y lo vende al frigorífico para su faena en 430 Kg. obteniendo un rinde 58% que lo recibe el carnicero en dos media res.

### Costo / Ingreso Etapa Primaria

	Criador	Invernador
Kg Animal	180	430
Precio Venta	405,90	922,85
Precio Compra Ternero		405,90
Costo de Producción	160,14	224,44
Costo de estructura	164,48	221,51

### Costo por Animal Frigorifico. Rendimiento 58% Novillo 430 Kg.

	Precio	Valor Total
Novillo 430Kg. Precio por Kg vivo incl. Comisiones de compra y desbaste	2,40	1.032,00
Flete (5 ctvs. Por Kg por 100 km por radio)	0,05	21,50
Comisión de compra (3% remate feria sobre total)	0,03	30,96
Merma por Desbaste y Baño	0,01	4,30
Salario y Cs Ss por animal faenado		37,00
Energía		4,45
Carga Fabril		1,50

Amortizaciones		2,50
<b>Costo Total</b>		1.134,21

### Ingreso por animal Frigoríficos

	Precio	Valor Total
CARNE (2 Medias reses 124,7 Kg por \$/Kilo Gancho)	3,98	993,01
Subproductos		160,75
<b>Total</b>		1.153,76

### Costo de Carnicería

	Valor
Energía	650,00
Cajero	1.200,00
Alquiler	300,00
Costo carne s/IVA (3,98 x 124,50 x 22) <sup>8</sup>	10.901,22
Flete	160,00
Bolsitas y Otros	55,00
Impuestos (IVA al 10,5% e IIBB 1% de Vtas.)	203,30
<b>Total</b>	13.469,52
Total por Animal	1.224,50
<b>Ingresos</b> (22 medias reses x 705,88) s/IVA	15.529,36

### Margen Bruto

	Criador	Invernador	Frigorífico	Carnicería
Ingreso por Animal	405,90	922,85	1.153,76	1.411,76
Costo por Animal	324,62	851,85	1.134,21	1.224,50
<b>Margen Bruto</b>	81,28	71,00	19,55	187,26

Si bien el mayor margen bruto se encuentra en la producción primaria, es aquí mismo donde se localiza la mayor carga tributaria. Es de recalcar también, que el tiempo de duración en esta parte de la cadena es de aproximadamente tres años. Comparado con los tiempos de las demás

<sup>8</sup> Para cubrir costos y tener un excedente de manutención, una mínima escala consiste en vender una media res por día; ello en base a una explotación familiar. Para supermercados e hipermercados, el margen es mayor, especialmente para aquellos que controlan la distribución mayorista y están integrados como matarifes y/o cuentan con centros de despostados centralizados para varias sucursales.

etapas, la liquidez financiera para cada sector es diferente y los costos diarios se pueden enfrentar de distintas maneras con mayor fluidez y sin una financiación de terceros.

En el presente anexo, se abarca solamente el circuito del consumo interno, dejando de lado la carne de exportación, que es un elevado ingreso o beneficio prácticamente exclusivo de los frigoríficos habilitados para la tal cuestión.

El frigorífico solo paga un precio al productor según kilogramos de faena. Esto hace que, considerando un buen “rinde”, el productor reciba un precio del 58% del total de su producción, mientras que el frigorífico obtiene ingresos por ese 58% de carne vendida y obtiene a su vez ingresos por los subproductos derivados del resto del animal faenado.

## ANEXO 3

### Exportaciones vacunas

En el presente anexo, no se pretende hacer un análisis específico de las exportaciones pero, sin dejar de lado algún comentario sobre las mismas, lo que se pretende es mostrar los ingresos que obtiene un frigorífico por aquellos kilogramos de carne que no le paga a un productor. En otras palabras, se trata de hacer hincapié en los ingresos por productos exportados sin costo de materia prima.

Como explicáramos anteriormente, el productor recibe por la venta de su hacienda, el rendimiento que obtuvo el animal después de faenado. Un buen rinde de un novillo es de aproximadamente del 58%. Esto implica que si el novillo llegó a la planta del frigorífico con 420 Kg., el productor recibirá el valor correspondiente a 243,60 Kg. Como se observa mas adelante, estos kilogramos de diferencia no son un desperdicio para el frigorífico. Los mismos tienen un alto valor económico, que a pesar de tener distintos costos fijos, los subproductos que se exportan no tienen costo de materia prima.

Es de hacer notar que la faena para mercado externo implica:

- Mayores exigencias sanitarias.
- Despostar en base a cortes no idénticos a los destinados al mercado interno, lo cual cambia la unidad desde la media res a los cortes de exportación con la consiguiente agregación de la etapa de despostada y acondicionamiento para la exportación.

- Compatibilizar la forma de integrar la media res a partir del tipo de mercado al cual se tiene posibilidad de abastecer (lo cual es cambiante en el tiempo) y del destino de los remanentes de las colocaciones externas.

Para poder entender la importancia de la carne argentina en el mundo, es importante saber quienes la consumen, o sea, cual es el destino del producto vacuno. En la siguiente tabla se detalla todos los destinos de la carne y sus subproductos en el año 2007.

### Reporte Comparativo del Comercio Exterior de Productos, Subproductos y Derivados de Origen Bovino

2007 - Año Completo

Ordenados de modo decreciente por el Flujo Monetario de ambos períodos

Items	2007		
	Ton	000 U\$S	U\$S/Ton
<b>TOTAL</b>	<b>568.653</b>	<b>1.920.029</b>	<b>3,376</b>
<b>Exportaciones</b>			
<b>Bovinos</b>			
<b>Carnes Frescas</b>	269.548	861.778	3.197
Rusia	97.176	195.435	2.011
Chile	57.612	182.645	3.170
Alemania	14.390	123.133	8.557
Israel	24.886	68.536	2.754
Italia	5.313	42.970	8.088
Brasil	7.989	47.791	5.982
Venezuela	22.914	59.629	2.602
Holanda	4.298	31.473	7.322
España	2.804	16.103	5.743
Marruecos	3.464	6.218	1.795
Gran Bretaña	1.883	10.755	5.711
Angola	2.173	5.756	2.648
Argelia	2.334	5.892	2.524
Perú	1.447	8.265	5.710
Francia	724	3.444	4.756
Hong Kong	1.752	4.297	2.453
Otros(as)	18.389	49.436	2.688
<b>Cueros y Pieles</b>	93.800	470.423	5.015
China	35.510	139.405	3.926
Hong Kong	21.007	76.579	3.645
Uruguay	2.190	30.296	13.833
Corea del Sur	2.058	33.593	16.322

Taiwan	9.345	29.302	3.135
India	2.894	27.366	9.455
Viet Nam	5.700	26.654	4.676
España	3.423	15.653	4.573
Brasil	1.049	16.413	15.643
México	875	10.405	11.890
Sudáfrica	742	15.618	21.047
Chile	585	7.279	12.434
Estados Unidos	1.434	6.194	4.318
Indonesia	1.542	8.586	5.568
Alemania	1.998	6.262	3.134
Otros(as)	3.448	20.818	6.037
<b>Cortes Hilton</b>	<b>27.044</b>	<b>308.760</b>	<b>11.417</b>
Alemania	15.113	172.127	11.389
Italia	4.610	56.550	12.266
Holanda	4.055	43.428	10.710
Gran Bretaña	1.504	16.189	10.764
España	1.191	13.977	11.733
Otros(as)	571	6.489	11.372
<b>Menudencias y Vísceras</b>	<b>139.334</b>	<b>168.564</b>	<b>1.210</b>
Hong Kong	34.820	53.257	1.529
Rusia	21.167	26.192	1.237
Congo, RDem/ ExZaire	21.065	20.383	968
Ghana	12.418	11.557	931
Angola	9.275	8.354	901
Perú	6.986	5.593	801
Congo, República	3.684	3.616	981
Polonia	3.532	4.913	1.391
Gabón	3.308	3.948	1.193
Italia	2.536	4.307	1.698
Tailandia	2.080	4.392	2.111
Ucrania	1.635	2.100	1.285
Bosnia Herzegovina	2.042	2.713	1.328
Israel	1.334	1.814	1.359
España	1.007	1.736	1.723
Brasil	3.057	2.291	749
Vietnam	1.547	2.109	1.363
Costa de Marfil	903	1.126	1.247
Otros(as)	6.938	8.163	1.176
<b>Carnes Procesadas</b>	<b>38.927</b>	<b>110.504</b>	<b>2.839</b>
Estados Unidos	16.773	50.908	3.035
Gran Bretaña	6.946	15.983	2.301
Italia	2.138	7.614	3.561
Alemania	1.560	5.370	3.443
Holanda	1.909	5.321	2.787
Togo	1.943	4.349	2.239
Japón	190	3.333	17.565
Canadá	1.015	2.060	2.031
Congo, RDem/ ExZaire	683	1.627	2.381
Kuwait	602	1.501	2.492
Francia	600	1.677	2.796
Marruecos	415	1.000	2.408
Bolivia	286	558	1.948
Paraguay	562	830	1.476

Bélgica	381	1.011	2.651
Ghana	369	850	2.304
Otros(as)	2.555	6.512	2.549

FUENTE: Datos de SAGPyA

Se puede observar que los dos primeros grandes importadores de carnes son Rusia y Chile, dos países distantes entre sí en el Mundo. Esto manifiesta la aceptación en distintos lugares y culturas del mundo. Por otro lado se encuentran las exportaciones de los subproductos como; cueros, pieles, menudencias y viseras. Las mismas tienen destinos principalmente a países asiáticos, y hacen referencia al comentario de principio de anexo, sobre la relación entre lo que se recibe económicamente por la propia exportación y lo que se paga al productor del animal.

Por otro lado, están diferenciadas aquellas exportaciones con destino a la denominada cuota Hilton. La misma es un cupo de exportación de carne vacuna sin hueso de alta calidad y valor que la Unión Europea otorga anualmente a países productores y exportadores de carne. En la actualidad la Argentina es el país que cuenta con mayor cupo, con 28.000 toneladas anuales, representando la mitad de la cuota Hilton que Europa entrega.

Desde su origen, la asignación del cupo o cuota Hilton ha generado intensos debates y controversias en el del mercado de carnes. Existen fallas para la definición de un sistema estable y eficiente. Los acuerdos sobre la distribución son poco claros, se generan situaciones inciertas para el desarrollo de las transacciones y se generan comportamientos oportunistas.

En los *gráficos 1*, se muestra el monto resultante de las exportaciones y su evolución con respecto al año 2006. Se destaca la alta

proporción de las exportaciones de cuota Hilton en relación a las carnes frescas, considerando que se exportaron 291.218 y 269.548 de toneladas de carnes frescas para el año 2006 y 2007 respectivamente, contra solo 25.859 y 27.044 toneladas de corte Hilton. Esta relación hace que se obtenga un ingreso por tonelada en promedio para los dos años de U\$S 3,047 para las carnes frescas y de U\$S 10,43 para la cuota Hilton. Esto demuestra la importancia e interés por obtener parte del cupo, tanto a nivel país con relación al resto del mundo, como a nivel nacional con motivo a la distribución que realiza el gobierno entre productores y exportadores de carnes.

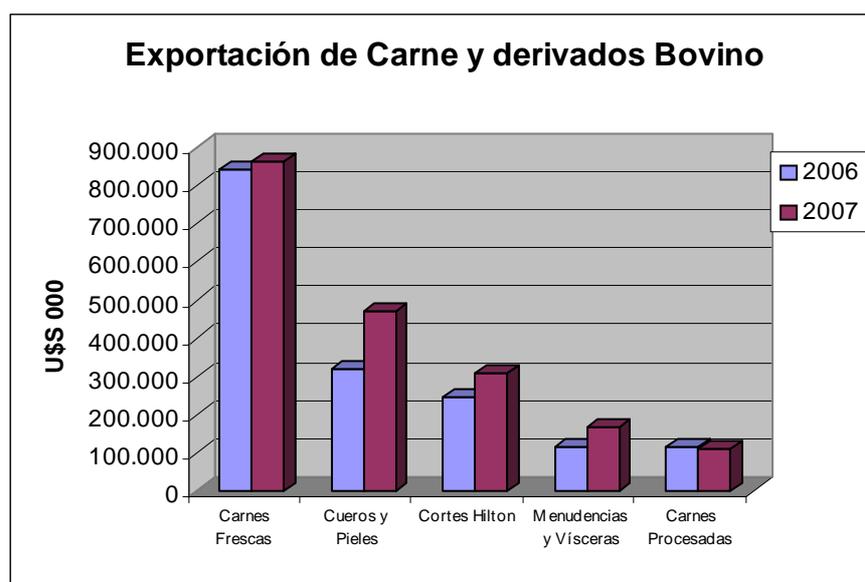


GRAFICO 1. Fuente: elaboración propia en base a datos de la SAGPyA

En comparación entre las carnes totales y los subproductos, se puede advertir en el *gráfico 2*, la gran importancia que revisten estos últimos. Dividiendo las exportaciones en estas 2 categorías únicamente, los subproductos representan un valor muy significativo para los ingresos de los exportadores, que en su gran mayoría son los frigoríficos los que obtienen estos ingresos, por sus “desperdicios” después de faena.

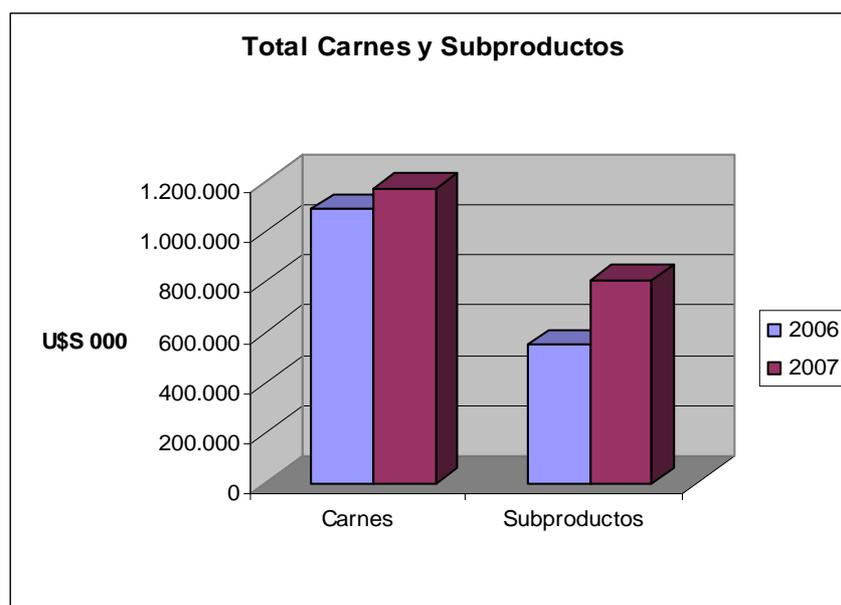


GRAFICO 2. Fuente: Elaboración propia en base a datos de la SAGPyA

Entre los países exportadores de carne vacuna se destaca Brasil quien en los últimos años ha logrado el primer lugar desplazando a Australia y Estados Unidos. Atrás quedaron los tiempos en que las exportaciones argentinas estaban muy por encima de las de Brasil.

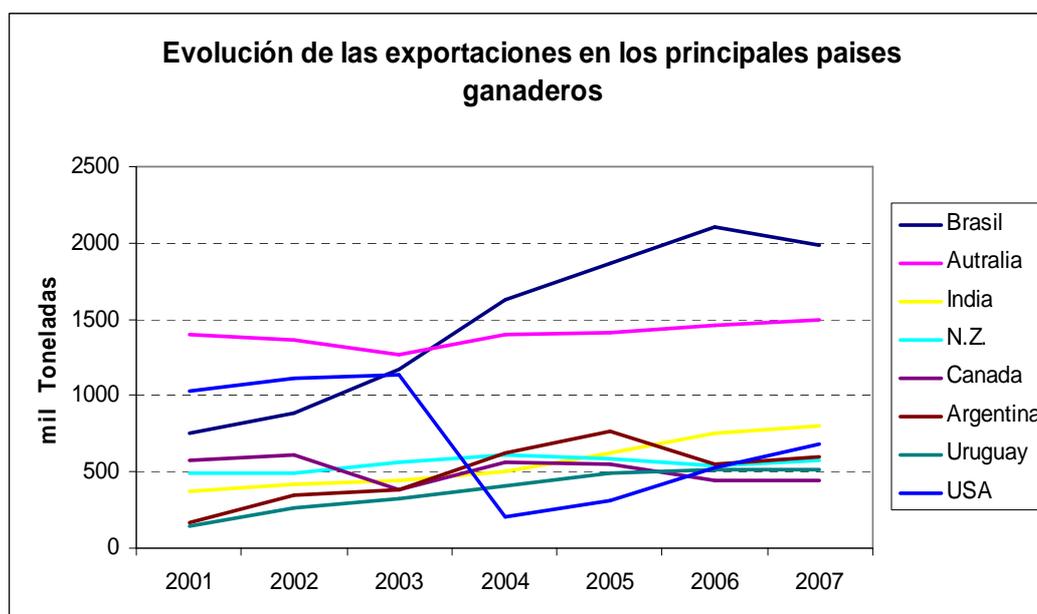


GRAFICO 3. Fuente: INTA. Daniel Rearte

En el *Gráfico 3* se observa claramente la caída de las exportaciones de Estados Unidos a partir de la aparición de la enfermedad de vaca loca en dicho país lo que le significó pérdidas importantes de mercados. Esta circunstancia fue muy bien aprovechada por Australia que accedió a dichos mercados.

La principal causa que permitió que Brasil se convirtiera en el máximo exportador mundial está relacionada indefectiblemente con el aumento de la producción de carne y con la visión de los últimos gobiernos. A diferencia de la Argentina, Brasil nunca consideró que existía una antinomia entre mercado interno y externo. Por eso, su modelo se basa en aumentar la producción, las exportaciones, pero al mismo tiempo no bajar el consumo. Así se transformó de país importador de carne al principal exportador mundial. En este sentido, fueron vitales las exenciones impositivas, sumado al gran impulso que recibieron los proyectos de biogenética para mejorar la calidad de la carne. Al mismo tiempo, los productores de Brasil mantuvieron una política seria de preservación de los vientres, necesaria para garantizar el crecimiento de la producción. Y como punto mas importante y ejemplo a seguir, el plan ganadero de Brasil no termino junto con un gobierno, sino que todo lo contrario, se continuo independiente del gobierno de turno.