

IICA  
E10  
1226

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL  
ECUADOR

FACULTAD DE ECONOMIA



DISERTACION DE GRADO

TRABAJO PRESENTADO PARA OPTAR AL TITULO  
DE ECONOMISTA

ANALISIS DE COMPETITIVIDAD DEL CIRCUITO  
AGROALIMENTARIO: PIE DE CRIA / GANADO EN  
PIE / CAMAL / MERCADO / CARNE EN BRUTO

RAMIRO PATRICIO BORJA CARRERA

Quito, Noviembre del 2001

00003495

II CA  
E10  
1226

DEDICATORIA

A Dios, por haberme dado la sabiduría y constancia necesaria para poder culminar mi carrera, y a mis padres y hermana por ser pilares fundamentales a lo largo de toda mi vida.



AGRADECIMIENTO

Al Economista Vinicio Salgado,  
por su dedicación y empeño en la  
dirección de este trabajo.



## **I. PRELIMINARES**

### **1. Prólogo**

La utilización de la metodología de Cadenas y Diálogo para la Acción (CADIAC), se presenta como una herramienta útil para el uso de investigadores, analistas y asesores que trabajan en temas relacionados con la competitividad agropecuaria, particularmente en la orientación de cambios que contribuyan a un verdadero desarrollo económico y social, es decir que promuevan sistemas agroalimentarios competitivos, sostenibles y cuyos beneficios se distribuyan correctamente en la sociedad.

Se trata de un enfoque metodológico que contribuye al fortalecimiento de las capacidades nacionales para conducir trabajos de investigación y procesos de diálogo alrededor de la problemática de los sistemas agroalimentarios.

La investigación se centra en hacer un análisis del funcionamiento de la cadena agroalimentaria de la carne vacuna en el Ecuador, particularmente se hace referencia al circuito PIE DE CRIA / GANADO EN PIE / CAMAL / MERCADO / CARNE EN BRUTO, durante el período comprendido entre 1990 - 1999.

La estructura de la investigación consta de seis capítulos. El primer y segundo capítulos, hacen referencia a los conceptos teóricos necesarios para el desarrollo de la investigación, tomando como referencia a autores como Porter y Doryan, además de la presentación de la metodología CADIAC, que es el marco metodológico para el desarrollo de la investigación.





El capítulo tres, hace referencia al entorno internacional y nacional. En el entorno internacional se trata de explicar el funcionamiento del sector externo correspondiente a carne, su comportamiento a través del período de estudio 1990 – 1999, y las causas por las que se ha producido dicho comportamiento. Dentro del entorno nacional se presentan todos los componentes existentes dentro del sector cárnico y como éstos se han comportado durante el período de estudio.

En el capítulo cuatro, se presenta la estructura y funcionamiento de la cadena agroalimentaria de la carne en el Ecuador, en base principalmente a salidas de campo, entrevistas, etc., se explican además como funcionan cada una de las actividades existentes dentro de la cadena y como ésta se ha comportado dentro de la década de los noventa.

En el quinto capítulo, se hace el estudio de uno de los circuitos existentes dentro de la cadena agroalimentaria de la carne, como es el caso del circuito PIE DE CRIA / GANADO EN PIE / CAMAL / MERCADO / CARNE EN BRUTO, en el cual se hace una descripción del funcionamiento de cada uno de los eslabones existentes en dicho circuito y como este circuito ha cambiado o no durante el período antes citado.

En el último capítulo se presentan los resultados obtenidos del estudio, las conclusiones y recomendaciones hechas por el autor de la investigación, tratando principalmente de detectar los problemas existentes dentro del circuito perteneciente a la cadena agroalimentaria de la carne y a su vez dando pautas que permitan la solución de dichos problemas.



## **INDICE GENERAL**

**Pág.**

### **I. PRELIMINARES**

**Prólogo**

### **II. INTRODUCCIÓN**

2.1 Antecedentes	1
2.2 Definición del Problema	3
2.3 Delimitación	4
2.4 Formulación de Hipótesis	5
2.5 Variables e Indicadores	7
2.6 Objetivos	8
2.7 Metodología de la Investigación	9
2.8 Justificación	10

### **III. MARCO TEORICO – METODOLOGICO**

<b>3.1 Marco Teórico General</b>	<b>12</b>
3.1.1 La Ventaja Competitiva de Las Empresas en Sectores Mundiales	18
3.1.2 Determinantes de La Ventaja Competitiva Nacional	21
<b>3.2 Marco Metodológico</b>	<b>27</b>
3.2.1 El Enfoque Participativo para el Desarrollo de La Competitividad SAA	27
3.2.2 Presentación del Enfoque CADIAC	29
3.2.3 Análisis de Cadena	31
3.2.4 La Fase de Diálogo para la Acción	42
3.2.5 Evaluación del Marco Teórico	44



## **IV. MARCO EMPÍRICO**

<b>4.1 Características y Funcionamiento del Entorno Internacional y Nacional</b>	<b>46</b>
4.1.1 Situación del Entorno Internacional	46
4.1.1.1 Análisis comparativo de la industria procesadora de carne	46
4.1.1.2 Estructura de costos en la industria cárnica	49
4.1.1.3 Estructura del mercado	52
4.1.1.4 Nuevas tendencias del comercio mundial	57
4.1.1.5 Comportamiento mundial	62
4.1.1.5.1 Producción mundial	62
4.1.1.5.2 Exportaciones Mundiales	63
4.1.1.5.2.1 Barreras y distorsiones	63
4.1.1.5.3 Exportaciones Americanas	65
4.1.1.5.4 Importaciones Mundiales	72
4.1.2 Características y Funcionamiento del Mercado Nacional	74
4.1.2.1 Importancia Económica y Social de la Actividad	74
4.1.2.1.1 Producción	74
4.1.2.1.2 Oferta – Demanda de Carne Bovina	77
4.1.2.1.2 Rendimientos	78
4.1.2.1.3 Comercialización	79
4.1.2.1.4 Participación del PIB Carne en el PIB Total y PIB Agrícola	82
4.1.2.1.5 Participación Personal Ocupado Producción Carne Total	83
4.1.2.1.6 Uso de la tierra en la región costa	85
4.1.2.1.7 Comercio Exterior	86
4.1.2.1.7.1 Exportaciones	86
4.1.2.1.7.2 Importaciones	86
4.1.2.1.8 Marco Jurídico para Producción Comercialización Carne	87



4.1.3 Elementos entorno internacional y nacional que originan competitividad	88
4.1.3.1 Entorno Internacional	89
4.1.3.2 Entorno Nacional	89
<b>4.2 Estructura y Funcionamiento de La Cadena Agroalimentaria de Carne</b>	<b>91</b>
4.2.1 Población Ganadera	91
4.2.2 Producción de Carne	92
4.2.3 Importaciones	95
4.2.4 Consumo	95
4.2.5 Red Nacional de Mataderos	96
4.2.6 Estructura	96
4.2.6.1 Producción Primaria	97
4.2.6.2 Comercio y Transporte de Ganado Vivo	98
4.2.6.3 Transformación	99
4.2.6.4 Comercio de Carne Fresca	99
4.2.7 Caracterización de Actores	100
4.2.7.1 Identificación de Actividades y Actores	100
4.2.7.1.1 Actividades	100
4.2.7.1.2 Pasos Técnicos	101
4.2.7.1.3 Actores	102
4.2.7.2 Tipificación	103
4.2.7.2.1 Tipificación de Productores	103
4.2.7.2.2 Cuantificación	104
4.2.7.2.3 Tipificación de Industriales	104
4.2.7.2.4 Cuantificación	104
4.2.8 Funcionamiento	105
4.2.8.1 Identificación de Circuitos	105





4.2.8.2 Tamaño de Los Circuitos	105
<b>4.3 Estructura y Funcionamiento del Circuito</b>	<b>107</b>
4.3.1 Producción Primaria	108
4.3.2 Comercialización Primaria	111
4.3.3 Matanza de Ganado	112
4.3.4 Comercio de Consumo	114
4.3.5 Consumo	115
4.3.6 Contenido Nutritivo	117
4.3.7 Participación de La Carne en la Canasta Básica	118
4.3.8 Factores que fortalecen el proceso de competitividad	118
4.3.9 Factores que debilitan el proceso de competitividad	120
<b>4.4 Elementos de Diálogo y Concertación</b>	<b>123</b>
<b>4.5 Medidas para mejorar los niveles de competitividad</b>	<b>123</b>
<b>V. RESULTADOS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	
5.1 Resultados	126
5.2 Conclusiones	130
5.3 Recomendaciones	131
<b>ANEXOS</b>	<b>133</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>147</b>



## II. INTRODUCCIÓN

### 2.1 ANTECEDENTES

Ser competitivos es una condición indispensable, de "vida o muerte", en el contexto de los mercados actuales, caracterizados por la especialización de la producción y la globalización.

Por esta razón, de un tiempo para acá las empresas, actuando con racionalidad económica, han venido destinando importantes recursos en sus presupuestos de investigación y desarrollo, con el propósito de hacer cada día más eficientes sus procesos productivos, lo que a veces implica discontinuar o innovar algún bien o servicio de su oferta, para ajustarla a las cambiantes preferencias del mercado, tratando de posicionarse mejor dentro de él, pero siempre sobre la base de ser más competitivas, conscientes de que ésta es la única manera de poder lograr los tres grandes objetivos de toda organización empresarial: supervivencia, crecimiento y utilidad.

Por su parte, los gobiernos, instituciones y gremios de la producción, comprometidos con el desarrollo nacional, regional o local, algunas veces unen esfuerzos y coordinan el análisis y la formulación de Planes de Desarrollo Global o Sectorial, tendientes a mejorar las condiciones socioeconómicas de las comunidades beneficiadas con la ejecución de los mismos, pero sin hacer la evaluación rigurosa de la competitividad de los recursos existentes. Esto ha llevado muchas veces a la



realización de proyectos de inversión improductivos, *inviab*les económicamente, en los cuales se han dilapidado significativos recursos financieros, humanos y técnicos, conseguidos con ingentes esfuerzos de todo orden por quienes participan en ellos.

Los estudios de competitividad, tan promocionados por estos días en nuestro medio, no deben hacerse con el enfoque tradicional con que siempre se mira el problema de la competitividad; esto es, desde el punto de vista de la macro o la microeconomía; pues hay un conjunto adicional de factores que la condicionan y los cuales hacen parte de la mesoeconomía, rama que examina el contexto institucional de infraestructura y de servicios dentro del cual se mueven las empresas y que no están bajo su control.

Recientes estudios de la CEPAL y de los Bancos Mundial y BID, señalan que la competitividad está condicionada por estos factores y en consecuencia, es necesario mejorar ese contexto que rodea a las empresas, si se quiere ser competitivos.

Con sobrada razón se dice que "la competitividad requiere algo más que productividad", y a continuación se agrega que "una empresa puede ser muy productiva, pero el entorno nacional, regional o local puede anular su competitividad, bien por una infraestructura deficiente (puertos, aeropuertos, transporte terrestre, energía, telecomunicaciones, etc.) o por políticas macroeconómicas desfavorables (tasa de cambio, inflación, crédito, régimen tributario, etc.) o normas y logística institucional no competitivas".

Lo anterior nos lleva a concluir que para ser verdaderamente competitivos, además del esfuerzo mancomunado, interactivo y decidido de los sectores público y privado, se requiere de un enfoque correcto en la indispensable evaluación de los factores de



producción existentes, para medir su competitividad y rentabilidad tanto interna como internacional. Ello implica que el trabajo sea dirigido y coordinado por auténticos expertos en el tema, para evitar que los recursos aportados para su financiación, tan difíciles de obtener en nuestro medio, sean invertidos en un estudio más, sin ninguna aplicación práctica, y termine en los anaqueles de una biblioteca oficial o privada.

Ante esto, se ha visto la necesidad de realizar un análisis de los sistemas agroalimentarios existentes en el país, así, el presente trabajo se centrará en el estudio de competitividad del sector ganadero ecuatoriano, enfocado a la construcción y análisis de la cadena agroalimentaria de la carne, con el fin de determinar si este sector puede constituir un eje alternativo para el desarrollo económico y social del Ecuador.

Para esto, se procederá a la utilización de la metodología de Cadenas y Diálogo para la Acción (CADIAC), que se basa en un enfoque participativo para el desarrollo de la competitividad de los sistemas agroalimentarios.

## **2.2 DEFINICION DEL PROBLEMA**

2.2.1 Qué elementos del entorno nacional e internacional originan competitividad en el circuito de la cadena agroalimentaria de carne vacuna: PIE DE CRIA / GANADO EN PIE / CAMAL / MERCADO / CARNE EN BRUTO?

2.2.2Cuál ha sido la evolución de las características de la estructura y el funcionamiento del circuito de la cadena agroalimentaria de carne vacuna: PIE DE CRIA / GANADO EN PIE / CAMAL / MERCADO / CARNE EN BRUTO, durante el período comprendido entre 1990 y 1999?





2.2.3 Cuáles son los factores críticos que fortalecen o debilitan el proceso de competitividad en cada eslabón del circuito de la cadena agroalimentaria de carne vacuna: PIE DE CRIA / GANADO EN PIE / CAMAL / MERCADO / CARNE EN BRUTO?

2.2.4 Cuáles serían los elementos de diálogo y concertación que facilitarían el proceso de competitividad dentro del circuito de la cadena agroalimentaria de carne vacuna de la cadena agroalimentaria de carne vacuna: PIE DE CRIA / GANADO EN PIE / CAMAL / MERCADO / CARNE EN BRUTO?

2.2.5 Qué medidas se podrían adoptar para mejorar los niveles de competitividad del circuito de la cadena agroalimentaria de carne vacuna: PIE DE CRIA / GANADO EN PIE / CAMAL / MERCADO / CARNE EN BRUTO?

## **2.3 DELIMITACION**

### **2.3.1 ESPACIAL**

Este trabajo se centrará en el análisis de la cadena agroalimentaria de la carne vacuna, con su circuito: PIE DE CRIA / GANADO EN PIE / CAMAL / MERCADO / CARNE EN BRUTO

### **2.3.2 TEMPORAL**

Para este trabajo, el período de estudio es el comprendido entre 1990 y 1999, puesto que en esta década es donde se da el primer paso para acceder a un proceso



de apertura y globalización y donde se empieza a tomar a la competitividad como el eje primordial para mantenerse o acceder a los diferentes tipos de mercados.

## **2.4 FORMULACION DE HIPOTESIS**

### **2.4.1 HIPOTESIS PREGUNTA #1**

#### **Entorno nacional:**

El Ecuador presenta algunos elementos que originan ventaja competitiva dentro de la cadena agroalimentaria de la carne vacuna, con su circuito: PIE DE CRIA / GANADO EN PIE / CAMAL / MERCADO / CARNE EN BRUTO. Estos elementos son:

- La mano de obra barata existente en el país, con lo cual los ganaderos pueden tener la crianza y cuidado necesarios para sus animales, a un precio conveniente.
- La calidad del suelo, la cual permite a los agricultores optar por los diferentes tipos de pasto necesarios para la correcta alimentación de su ganado.
- El clima, el cual permite a los ganaderos, especializar su producción dependiendo del clima en donde ellos se desarrollan, esto es: Costa – Ganado de Carne, Sierra y Oriente – Ganado de leche, sin descartar, por supuesto, que en todas las regiones del Ecuador existe el ganado de doble propósito, con lo cual se aprovecha al máximo los recursos existentes por parte de los ganaderos.

#### **Entorno Internacional**



Con el fomento que se le pueda dar a este producto, el Ecuador puede obtener ventajas competitivas, debido a que estará optando por incursionar en el mercado internacional con un producto alternativo, que no es tradicional y que le permitirá conseguir recursos adicionales, tan necesarios para el país en especial para ayudar en el régimen de dolarización que se ha adoptado en el Ecuador.

#### **2.4.2 HIPOTESIS PREGUNTA #3**

Dentro de los factores que debilitan el proceso de competitividad de la cadena agroalimentaria de la carne podemos nombrar:

- Dentro de la mayoría de procesos productivos lo más notorio, es la dependencia en los insumos importados, en este caso, la importación del pie de cría, que en muchos casos no se lo puede hacer debido a su alto valor, y por ende se limita la calidad dentro de la cadena agroalimentaria de la carne.
- La falta de caminos vecinales, mala calidad o incluso ausencia de los servicios básicos, constituyen otros elementos que están debilitando el proceso de competitividad, debido al mayor desembolso que se tiene que hacer por parte de los ganaderos.
- La infraestructura, también constituye otro de los principales elementos que debilitan el proceso de competitividad dentro de la cadena agroalimentaria de la carne vacuna, en especial por la falta de centros para el sacrificio del ganado, que cumplan con todos los requisitos legales y en especial sanitarios. La falta de estos centros, reduce la capacidad del productor para ofrecer un producto de mejor calidad.



- El conocimiento, es otro de los elementos que incide en el debilitamiento del proceso de competitividad de la cadena agroalimentaria de la carne, debido a que la falta del mismo, impide a los ganaderos dar el tratamiento necesario a su ganado para dotarles de las condiciones necesarias para mejorar su calidad.

Dentro de los factores que fortalecen el proceso de competitividad de la cadena agroalimentaria de la carne tenemos:

- La carne es uno de los productos que siempre tendrá un mercado a quien atender, debido principalmente a que constituye un ingrediente fundamental en la alimentación diaria de la mayoría de las familias, tanto a nivel nacional como internacional.

## 2.5 VARIABLES E INDICADORES

De acuerdo a las preguntas formuladas y sus hipótesis, se definen las siguientes variables e indicadores:

### HIPÓTESIS # 1:

<b>VARIABLES</b>	<b>INDICADORES</b>
<b>Producto interno bruto</b>	
* SAA carne * Nacional * Sector agrícola	PIB SAA carne / PIB Nacional PIB SAA carne / PIB Agrícola
<b>Población económicamente activa (1990-1999)</b>	
* SAA carne * Nacional * Sector Agrícola	PEA SAA carne / PEA Nacional PEA SAA carne / PEA Agrícola
<b>Rendimiento del Suelo por hectárea (1990 - 1999)</b>	
* Nacional * Internacional	Rendimiento Nacional / Rendimiento Internacional





### HIPÓTESIS # 3:

<b>VARIABLES</b>	<b>INDICADORES</b>
<b>Aporte nutricional</b>	
* Carne * Productos sustitutos	Proteínas por cada 100 grs. Carbohidratos por cada 100 grs. Grasas por cada 100 grs. Calorías por cada 100 grs.
<b>Participación en la canasta básica</b>	
* Carne * Canasta Básica	Carne / Canasta Básica
<b>Consumo Per-cápita de la carne (1990-1999)</b>	
* Consumo Total * Población	Consumo / Población

## 2.6 OBJETIVOS

### 2.6.1 OBJETIVO GENERAL

- El presente trabajo se centrará en el análisis de competitividad de la cadena agroalimentaria de la carne vacuna, con su circuito: PIE DE CRIA / GANADO EN PIE / CAMAL / MERCADO / CARNE EN BRUTO.

El estudio estará basado en la utilización de la metodología CADIAC, la que permitirá detectar los puntos débiles de la cadena, corregirlos y mejorarlos para acceder de mejor forma en los mercados internacionales.

### 6.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS



- Determinar que elementos del entorno nacional e internacional originan competitividad dentro del circuito: PIE DE CRIA / GANADO EN PIE / CAMAL / MERCADO / CARNE EN BRUTO.
- Analizar la evolución y el comportamiento de las características de la estructura y el funcionamiento del circuito: PIE DE CRIA / GANADO EN PIE / CAMAL / MERCADO / CARNE EN BRUTO, durante el período comprendido entre 1990 y 1999.
- Determinar los factores críticos que fortalecen o debilitan el proceso de competitividad en cada eslabón del circuito: PIE DE CRIA / GANADO EN PIE / CAMAL / MERCADO / CARNE EN BRUTO
- Determinar los elementos de diálogo y concertación que facilitan el proceso de competitividad dentro del circuito: PIE DE CRIA / GANADO EN PIE / CAMAL / MERCADO / CARNE EN BRUTO
- Definir posibles medidas a adoptarse para mejorar los niveles de competitividad existentes dentro del circuito: PIE DE CRIA / GANADO EN PIE / CAMAL / MERCADO / CARNE EN BRUTO

## **2.7 METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION**

### **2.7.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN**

En el presente trabajo se procederá a utilizar el tipo de investigación descriptiva, con el cual se pretende mostrar la realidad de la cadena agroalimentaria de la carne y



en especial de su circuito: PIE DE CRIA / GANADO EN PIE / CAMAL / MERCADO / CARNE EN BRUTO.

Los tipos de investigación analítica y comparativa, van a permitir analizar al comportamiento de la cadena agroalimentaria de la carne y la de su circuito: PIE DE CRIA / GANADO EN PIE / CAMAL / MERCADO / CARNE EN BRUTO, durante el periodo de análisis, comprendido entre 1990 y 1999.

Además, las posibles ventajas que se pueden obtener dentro del circuito: PIE DE CRIA / GANADO EN PIE / CAMAL / MERCADO / CARNE EN BRUTO.

## **2.7.2 FUENTES DE INVESTIGACION**

Para la realización del presente trabajo, se procederá a recoger información de tipo primaria, mediante visitas de campo, entrevistas con los principales representantes del sector ganadero. Además se utilizará la información de tipo secundaria, la misma que se obtendrá de fuentes como: Ministerio de Agricultura y Ganadería, Proyecto SIICA, IICA, Banco Central del Ecuador, FAO, etc.

## **2.7.3 PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN**

El procesamiento de la información se lo realizará mediante los sistemas computacionales conocidos, con lo cual se obtendrá una sistematización y presentación adecuada del trabajo de investigación.

## **2.8 JUSTIFICACION**



El presente trabajo surge como una necesidad de realizar estudios de competitividad para fortalecer la base sobre la cual se realicen acciones concertadas entre los diferentes actores de la cadena para alcanzar mejores niveles de competitividad. Además, se trata de buscar productos alternativos, como la carne vacuna, que permitan sacar ventaja sobre los grupos de competidores para de esa manera incrementar las posibilidades del Ecuador para mantenerse dentro del contexto de la globalización sin correr el peligro de ser desplazado.

La realización de estos estudios permitirá tanto al IICA, como a los actores de la cadena, acceder a un análisis de la situación competitiva de la cadena, sin embargo, la relevancia principal de la realización de los estudios, es la identificación de procedimientos en conjunto que permitan mejorar la eficiencia de la misma. Se presentan entonces, las mejores opciones que en conjunto, los actores de la cadena pueden llevar a cabo para lograr una mayor eficiencia competitiva en su conjunto (mayor competitividad, equidad, sostenibilidad) bajo un nuevo enfoque sistémico de la agricultura.





### III. MARCO TEORICO – METODOLOGICO

#### 3.1 MARCO TEORICO GENERAL

Desde la raíz del pensamiento económico, el tema de la competitividad ha estado presente. Su primer enfoque fue el de las ventajas absolutas, que se basaban en el menor costo, la siguiente versión, las ventajas relativas que se concentraban en la productividad.

Posteriormente, en la primera mitad del siglo posterior se empieza a desarrollar el modelo de Heckcher y Ohlin. Este modelo según Doryan se puede resumir en lo siguiente:

“Una nación exporta aquellos productos que produce a un costo menor que el resto del mundo y estos costos dependen de los precios relativos de los factores de la producción como la tierra, capital y trabajo. Estos precios dependen de la abundancia relativa de estos al interior del país en mención. Un país exportará aquellos productos en cuya producción se utiliza en forma relativa y más intensa sus recursos abundantes. A su vez importará aquello que utiliza con intensidad sus factores relativamente escasos”.<sup>1</sup>

La experiencia empírica no ha sido muy favorable cuando se ha intentado hacer experiencias de comprobación de las teorías tradicionales, de ahí, ha surgido otro tipo de explicaciones como las que se dirigen a la iniciativa empresarial, inversiones en capital humano, ciencia y desarrollo experimental, economías de escala, etc.

---

<sup>1</sup> Eduardo Doryan, *Economía y Reconversión industrial, conceptos, políticas y casos*, INCAE, pág. 118.



La competitividad desde el punto de vista teórico no tradicional, se construye sobre la base de los participantes internos de la producción nacional, se construye en base el nivel de competencia que alcanzan las unidades productivas domésticas. Este tipo de estudios se han construido a partir del análisis empírico y, sobre las experiencias nacionales, se define los principios que mantiene, uno de estos es el caso del enfoque de Michael Porter que se explicará mas adelante. Este enfoque intenta descubrir las fuentes de la competitividad de las naciones. Doryan recoge lo que Porter afirma:

“El principal objetivo económico de una nación consiste en crear para sus ciudadanos un nivel de vida elevado y en ascenso. La capacidad para lograrlo no depende de la “competitividad”, concepto amorfo, sino de la productividad con que se aprovechan los recursos de una nación: capital y trabajo...La productividad es, a la larga, el determinante primordial del nivel de vida de un país y del ingreso nacional por habitante. La productividad de los recursos humanos determina los salarios, y la productividad proveniente del capital determina los beneficios que obtiene para los propietarios”<sup>2</sup>

Entendemos por competitividad<sup>3</sup> a la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.

El proceso de globalización actual ha obligado a realizar una reconceptualización del término competitividad según afirma Sepúlveda<sup>4</sup>. Según él, los conceptos que son eminentemente económicos tienden a mezclarse con otros de orden cultural, políticos y ambientales, calidad de recurso humano y ubicación espacial, que en combinación buscan lograr un equilibrio entre rendimiento económico y la eficiencia social y

---

<sup>2</sup> Ibid., pág. 119.

<sup>3</sup> [WWW.GOOGLE.COM/COMPETITIVIDAD](http://WWW.GOOGLE.COM/COMPETITIVIDAD)

<sup>4</sup> Sergio Sepúlveda, *El Reto de la Competitividad en la agricultura*, IICA, Cap. I



sostenibilidad ambiental. En resumen, el concepto de competitividad debe pasar de términos puramente económicos hacia términos de desarrollo sostenible.

En el ámbito de país, el Reporte del Foro Económico Mundial da una definición de competitividad basada en la capacidad de la economía nacional. Dicen:

“La competitividad es la habilidad de un país de crear valor agregado y por tanto, de incrementar el beneficio nacional manejando bienes y procesos, atractivo y agresividad, globalización y proximidad, e integrando estas relaciones en un modelo económico y social.”<sup>5</sup>

Otro concepto ligado al marco de la reconversión industrial y dentro del mismo nivel de concepción nacional, Doryan asume el siguiente concepto de competitividad:

“Es la capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población. El único camino sólido para lograr esto se basa en el aumento de la productividad y, por ende, en la incorporación de progreso técnico.”<sup>6</sup>

La relevancia de esta concepción está en el papel que juega el progreso técnico. Al hablar de progreso técnico, lo que interesa es su generación y su dependencia de otros factores como innovación empresarial, infraestructura tecnológica productiva y la educación que, para que se de, requiere de acciones públicas y privadas combinadas, debe haber una acción recíproca entre el Estado y el mercado. A través de esto último, la productividad y la competitividad pueden elevarse.

La interacción entre Estado y mercado se basa en cuatro puntos: La microeconomía competitiva, macroeconomía estable, vínculos mundiales y la inversión en recursos humanos.

---

<sup>5</sup> **Indices of World Competitiveness, 1996** (<http://www.indiatimes.com/business/list54.html>)

<sup>6</sup> Eduardo Doryan, *op. cit.* pág. 120



Para cada factor de la interacción entre el Estado y el mercado, aparecen criterios precisos que permiten analizar la competitividad de un país, y son de dos tipos: cuantitativos y cualitativos. Estos son:

**MACROECONOMÍA ESTABLE:**

- Dinámica de la economía
- Dinamismo financiero
- Intervención estatal
- Estabilidad sociopolítica

**MICROECONOMÍA COMPETITIVA:**

- Eficiencia industrial
- Dinámica del mercado
- Utilización de los recursos naturales
- Orientación hacia la innovación y el futuro

**INVERSIÓN EN RECURSOS HUMANOS Y MOVILIDAD SOCIAL:**

- Recursos humanos

**VÍNCULOS MUNDIALES:**

- Orientación hacia el exterior

Se propone una agenda de reforma estructural para la competitividad que abarca cada uno de los cuatro puntos de la interacción Estado y mercado, todo enmarcado dentro de un objetivo para cada punto.





Un segundo nivel, el sectorial aparece otro tipo de conceptualización de la competitividad, Según García<sup>7</sup>: "La competitividad del sector agroalimentario es su capacidad para colocar los bienes que produce en los mercados, bajo las condiciones leales de competencia, de tal manera que se traduzca en bienestar en la población".

El aporte de Doryan a este nivel es una metodología de análisis subsectorial. El primer paso para hacer un análisis subsectorial debe ser un estudio de las reglamentaciones que rigen tanto el mercado interno como externo. Entonces se puede pasar a realizar un análisis de estructura y comportamiento. El primero constituye en la recolección de información que permita armar indicadores que permitan evaluar la importancia económica del subsector. El análisis comparativo bajo una serie de tiempo es lo que define el comportamiento es el segundo de los aspectos antes mencionados.

Solo entonces, es posible arribar a un análisis de competitividad mediante su medición e interpretación a lo largo de un período de tiempo definido. Con estos elementos se puede arribar a conclusiones importantes en torno al marco de la apertura económica.

El enfoque participativo para el desarrollo de la competitividad de los sistemas agroalimentarios afirma que:

"La competitividad de la Agricultura es un concepto comparativo fundamentado en la capacidad dinámica que tiene una cadena agroalimentaria localizada espacialmente, para mantener, ampliar y mejorar de manera continua su participación en el mercado."<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Robertina García, *Metodología para Elaborar Perfiles de Competitividad del Sector Agroalimentario*, IICA, 1995, Cap. II.

<sup>8</sup> Sepúlveda, *op. cit.*, Cap. II



El enfoque del CADIAC tiene como finalidad facilitar la identificación de acción que permitan mejorar los niveles de competitividad de los sistemas agroalimentarios.

El eje motivador del enfoque son cambios que contribuyan a un verdadero desarrollo económico y social, es decir, que promuevan sistemas agroalimentarios competitivos, sostenibles y cuyos beneficios se distribuyan ampliamente en la sociedad.

El último nivel que queda es el de la empresa. Aquí Porter hace su aporte y dice:

“La búsqueda de una explicación convincente para la prosperidad tanto nacional como empresarial debe empezar con la formulación de la pregunta procedente. Debemos abandonar toda la noción de que el término “nación competitiva” tiene mucho significado a efectos de prosperidad económica. La Productividad es el principal determinante, a la larga, del nivel de vida de una nación...Un creciente nivel de vida depende de la capacidad de las firmas de una nación para alcanzar altos niveles de productividad y para aumentar la productividad con el transcurso del tiempo. El crecimiento sostenido de la productividad requiere que una economía se perfeccione continuamente. Las empresas de una nación deben mejorar inexorablemente la productividad en los sectores existentes mediante la elevación de la calidad de los productos, la adición de características deseables, la mejora de la tecnología del producto o superación de la eficiencia de la producción...Son las empresas quienes compiten en los mercados internacionales. Estas pueden competir con estrategias mundiales en las que las actividades tienen lugar en muchos países”.

Por último, Muller afirma que “es la capacidad de una organización socioeconómica de conquistar, mantener y/o ampliar la participación en el mercado de una manera lucrativa que permita su crecimiento”.

El término competitividad es muy utilizado en los medios empresariales, políticos y socioeconómicos en general. A ello se debe la ampliación del marco de referencia de



nuestros agentes económicos que han pasado de una actitud autoprotectora a un planteamiento más abierto, expansivo y proactivo.

La competitividad tiene incidencia en la forma de plantear y desarrollar cualquier iniciativa de negocios, lo que está provocando obviamente una evolución en el modelo de empresa y empresario.

### **3.1.1 LA VENTAJA COMPETITIVA DE LAS EMPRESAS EN SECTORES MUNDIALES<sup>9</sup>**

La estrategia competitiva debe ser fruto de una perfecta comprensión de la estructura del sector de cómo está cambiando. En cualquier sector, tanto si es nacional como internacional, la naturaleza de la competencia se compone de cinco fuerzas competitivas: 1) la amenaza de nuevas incorporaciones, 2) la amenaza de productos o servicios sustitutivos, 3) el poder de negociación de los proveedores, 4) el poder de negociación de los compradores, y 5) la rivalidad entre los competidores existentes (*véase Figura 1*).

La intensidad de las cinco fuerzas varía de un sector a otro y determina la rentabilidad a largo plazo del sector en cuestión. En sectores, donde las cinco fuerzas son favorables, muchos son los competidores que consiguen unas rentabilidades muy atractivas sobre el capital invertido. En sectores donde la presión de una o más de las fuerzas es intensa, pocas son las empresas que consiguen una rentabilidad elevada durante largos periodos.

---

<sup>9</sup> Michael Porter, *La Ventaja Competitiva de las Naciones*, Vergara, Buenos Aires, 1991, Cap. 2



Las cinco fuerzas competitivas determinan la rentabilidad del sector porque conforman los precios que pueden cobrar las empresas, los costes que tienen que soportar, y las inversiones necesarias para competir en el sector. Las amenazas de nuevas incorporaciones limita el potencial general de obtención de beneficios en el sector, porque los recién incorporados aportan nueva capacidad y buscan la forma de hacerse con una participación en el mercado a base de reducir los márgenes. Los compradores o proveedores poderosos malbaratan sus propios beneficios. La feroz rivalidad competitiva erosiona los beneficios al exigir unos costes superiores de la actividad competitiva (publicidad, gastos de venta, etc.) o la cuestión de una parte de los beneficios en forma de precios inferiores a los clientes. La presencia de productos sustitutivos parecidos limita el precio que pueden cobrar los competidores para no inducir a la sustitución y rebajar el volumen de facturación del sector.

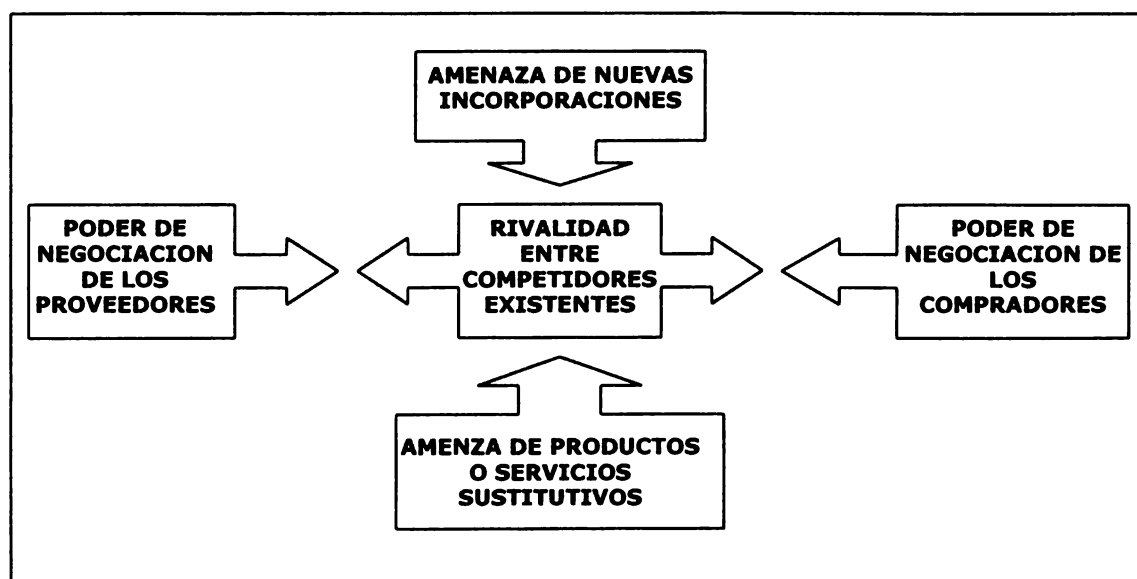


FIGURA 1. Las cinco fuerzas competitivas que determinan la competencia en el sector  
ELABORACIÓN: El Autor

La intensidad de cada una de las cinco fuerzas competitivas es una función de la estructura del sector o de las características económicas y técnicas fundamentales de un sector. El poder del comprador es una función de cosas tales como el número de compradores, la cuantía de las ventas de una empresa que depende de la voluntad de un solo comprador y el hecho de si un producto constituye una parte significativa de





los propios costes del comprador lo que crea una especialísima sensibilidad al precio. La amenaza de nuevas incorporaciones depende de la altura de las barreras para la entrada, determinada por facetas tales como la lealtad a la marca, las economías de escala o la necesidad de penetrar en los canales de distribución.

### 3.1.1.1 El posicionamiento dentro del sector.

El posicionamiento comprende la totalidad del enfoque de una empresa respecto a su forma de competir y no solamente sus productos o su grupo objetivo de clientes.

En el centro del posicionamiento está la ventaja competitiva. A la larga, las empresas alcanzan el éxito con relación a sus competidores si cuentan con una ventaja competitiva sostenible.

Hay dos tipos fundamentales de ventaja competitiva: **coste inferior y diferenciación**<sup>10</sup>. **El coste inferior** viene dado por la capacidad de una empresa para diseñar, fabricar y comercializar un producto comparable más eficientemente que sus competidores. A precios iguales o parecidos a los de los competidores, el coste inferior se traduce en rendimientos superiores. **La diferenciación** es la capacidad de brindar al comprador un valor superior y singular en términos de calidad, características especiales y servicio posventa del producto. La diferenciación permite que una empresa pueda obtener un precio superior, dando por sentado que los costes sean comparables a los de sus competidores.

La ventaja competitiva de cualquiera de estos dos tipos se traduce en una productividad más alta que la de los competidores. La empresa que trabaja con costes inferiores fabrica una cantidad dada de producción con el empleo de menos insumos

---

<sup>10</sup> Ibid., Pág. 68.



que sus competidores. La empresa que trabaja con una clara diferenciación consigue unos ingresos por unidad de producto superiores a los de sus competidores.

La otra variable importante en el posicionamiento es el *ámbito competitivo*, o la amplitud del objetivo de la empresa dentro del sector. La empresa debe elegir la gama de variedades de producto que fabricará, los canales de distribución que empleará, los tipos de compradores a quienes servirá, las zonas geográficas en las que venderá y el conjunto de sectores afines en los que también competirá.

Una de las razones de que el ámbito competitivo sea importante se debe a que los sectores están segmentados. Prácticamente en todos los sectores hay diferentes variedades de productos, múltiples canales de distribución y varios tipos de clientes. Los segmentos son importantes porque frecuentemente tienen necesidades diferentes. Servir a diferentes segmentos requiere diferentes estrategias y diferentes capacidades. Las fuentes de ventaja competitiva, consecuentemente, son bastante diferentes en diferentes segmentos, aunque formen parte del mismo sector.

### 3.1.2 DETERMINANTES DE LA VENTAJA COMPETITIVA NACIONAL<sup>11</sup>

Los determinantes de la ventaja competitiva nacional son:

1. *Condiciones de los factores.* La posición de la nación en lo que concierne a mano de obra especializada o infraestructura necesaria para competir en un sector determinado.

---

<sup>11</sup> *Ibid.*, Cap. 3



2. *Condiciones de la demanda.* La naturaleza de la demanda interior de los productos o servicios del sector.
3. *Sectores afines y de apoyo.* La presencia o ausencia en la nación de sectores proveedores y sectores afines que sean internacionalmente competitivos.
4. *Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa.* Las condiciones vigentes en la nación respecto a cómo se crean, organizan y gestionan las compañías, así como la naturaleza de la rivalidad doméstica.

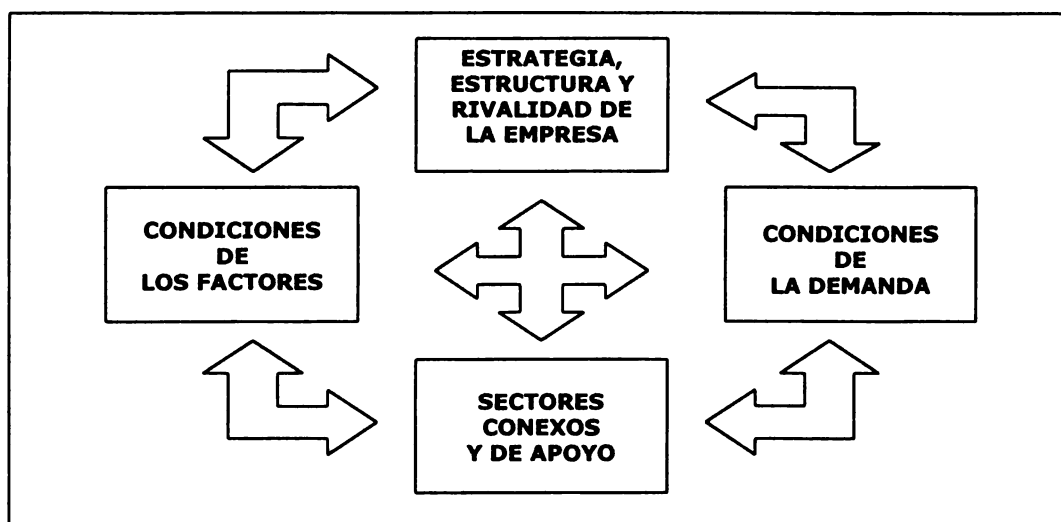


FIGURA 2. Los determinantes de la ventaja nacional  
ELABORACIÓN: El Autor

Los determinantes, individualmente o agrupados en un sistema, crean el contexto en el que nacen y compiten las empresas de una nación: la disponibilidad de recursos y técnicas necesarias para la ventaja competitiva en un sector; la información que determina las oportunidades que se detectan y las orientaciones con que se despliegan los recursos y las técnicas; las metas que persiguen los propietarios, directores y empleados que están interesados en la competencia o que la llevan a cabo y, lo que es más importante, las presiones a que se ven sometidas las empresas para invertir e innovar.



Las empresas consiguen ventaja competitiva cuando su base central permite y apoya la más rápida acumulación de activos y técnicas especializados, lo que a veces no obedece a más razones que las de un mayor compromiso.

Las empresas consiguen ventaja competitiva en determinados sectores cuando su base central les permite una mejor información continuada de las necesidades de productos y procesos y, como consecuencia de ello, unos mejores conocimientos de por dónde han de orientar su actuación.

Las empresas consiguen ventaja competitiva cuando las metas que persiguen los propietarios, los directores y los empleados sirven de base para un decidido compromiso y unas inversiones obtenidas.

En último extremo, las naciones tienen éxito en unos sectores en particular porque su entorno doméstico es el más dinámico y el más estimulante, e incita e impulsa a las empresas a modernizar y ampliar el ámbito de sus ventajas con el transcurso del tiempo.

La competitividad no surge espontáneamente al modificarse el contexto macro ni se crea recurriendo exclusivamente al espíritu de empresa a nivel micro. Es más bien el producto de un patrón de interacción compleja y dinámica entre el Estado, las empresas, las instituciones intermediarias y la capacidad organizativa de una sociedad.

En ese contexto, y concordando en este punto con el enfoque neoliberal, es esencial contar con un sistema de incentivos orientados a la competitividad que





obligue a las empresas a acometer procesos de aprendizaje y a incrementar su eficiencia.

Pero, últimamente, la competitividad de una empresa se basa en el patrón organizativo de la sociedad en su conjunto. Los parámetros de relevancia competitiva en todos los niveles del sistema y la interacción entre ellos es lo que genera ventajas competitivas.

El patrón básico denominado "competitividad sistémica" constituye un marco de referencia para países tanto industrializados como en vías de desarrollo. La visión de mediano a largo plazo y la intensa interacción entre los actores no debe encaminarse únicamente a optimizar potenciales de eficacia en los diferentes niveles del sistema, movilizand o capacidades sociales de creatividad con el fin de desarrollar ventajas competitivas nacionales. Ello ocurre porque ningún país puede escoger a su antojo particular políticas o elementos de competitividad a partir del juego de determinantes (niveles del sistema e instrumental de conducción). Los países más competitivos cuentan con:

- estructuras que promueven la competitividad desde el nivel meta,
- un contexto macro que presiona a las empresas para que mejoren su performance y un espacio meso estructurado en el que el Estado y los actores sociales negocian las necesarias políticas de apoyo e impulsan la formación social de estructuras,
- numerosas empresas en el nivel micro que, todas a la vez, procuran alcanzar eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción y están en buena parte articuladas en redes colaborativas.



Las experiencias vividas por una serie de países de mayor o menor éxito permiten deducir las siguientes tesis:

- Lo más importante es que el contexto macroeconómico permanezca estable (es decir, que la inflación, el déficit presupuestario, los tipos de cambio y la deuda externa sean controlables y, además, que las reglas de juego no se alteren permanentemente; esa es la única forma de generar seguridad para la inversión), y que la política macro emita señales claras e inequívocas para dar a entender a las empresas que están en la obligación de aproximarse al nivel de eficiencia habitual en el ámbito internacional. A tal efecto puede ser útil la política comercial, si ésta va reduciendo a pasos previsibles las barreras a la importación. La política de competencia puede jugar por su parte un rol significativo para impedir la creación de situaciones monopólicas.
- La estabilización en el nivel macro es una premisa necesaria, pero no suficiente para hacer sustentable el desarrollo de la competitividad. Reviste gran importancia la implementación de las políticas meso. Su formulación, no obstante, tiene pocas perspectivas de éxito mientras no se emprenda la estabilización del contexto macro.
- Numerosos países en desarrollo que han seguido largo tiempo el rumbo de la orientación "hacia adentro" sufren hoy bloqueos sociales, no habiéndose alcanzado un consenso acerca de la dirección que deberá adoptar la futura estrategia de desarrollo (bloqueos en el nivel meta). A medida que se imponga el nuevo concepto de la orientación al mercado mundial, esos bloqueos sociales irán disminuyendo, al tiempo que se posibilitan los procesos de aprendizaje en términos de política económica.

Un consenso cada vez más generalizado sobre el rumbo del desarrollo es una condición necesaria para crear capacidad política y estratégica entre los grupos de



actores sociales; el consenso es asimismo necesario para poner en marcha procesos sociales de búsqueda que sirvan para acercarse al nuevo patrón de desarrollo industrial y para desarrollar instituciones tanto públicas como privadas que permitan configurar los espacios macro y meso. (creación de consenso en el plano de la política y la política económica).

La dinámica de tal proceso será, no obstante, muy heterogénea en función de las estructuras socioculturales de la sociedad (tradiciones, valores, estructuras básicas de carácter social, organizativo y de poder), que cambian con mucha lentitud (capacidad de integración social).



## 3.2 MARCO METODOLOGICO

### 3.2.1 EL ENFOQUE PARTICIPATIVO PARA EL DESARROLLO DE LA COMPETITIVIDAD DE LOS SISTEMAS AGROALIMENTARIOS<sup>12</sup>

El enfoque del CADIAC tiene como finalidad facilitar la identificación de acciones que permitan mejorar los niveles de competitividad de los sistemas agroalimentarios.

El eje motivador del enfoque son cambios que contribuyan a un verdadero desarrollo económico y social, es decir, que promuevan sistemas agroalimentarios competitivos, sostenibles y cuyos beneficios se distribuyan ampliamente en la sociedad.

El futuro de los sistemas agroalimentarios en los países en desarrollo en general y en los países de América Latina en particular, se debe entender como un tema vinculado a la evolución general de la economía mundial, la inserción en dicha economía, la liberalización y desregulación interna. La agricultura y la ganadería deben verse como sistemas integrados a la economía, con estrechos vínculos con los sectores productivos y de servicios.

Estos vínculos se derivan, entre otras razones, del desenclavamiento geográfico propiciado por el desarrollo de las infraestructuras viales y de comunicación, de la penetración de las relaciones monetarias que hace más estrecha la economía no mercantil, en fin, de la movilización creciente de los factores de movilización que hace que su asignación resulte de un enfrentamiento de varias oportunidades donde el agro es solamente una alternativa.

---

<sup>12</sup> Danilo Herrera, METODOLOGIA PARA EL ESTUDIO DE SISTEMAS AGROALIMENTARIOS, IICA, TOMO 1.





Los instrumentos de generación de conocimiento y de análisis de la agricultura deben ajustarse a la nueva realidad (transnacionalización de la economía mundial), ya que en primer lugar es necesario considerarla de manera aplicada, aunque la agricultura sigue siendo la base de la alimentación humana y la fuente principal de materias primas, y es a partir de esa base que se han construido estructuras industriales y comerciales que a su vez moldean el agro con sus nuevas formas. En segundo lugar, debe reconocerse su diversidad interna, donde subsisten grandes subsectores que se desarrollaron de manera distinta, con su propia dinámica, y por lo tanto justifican la creación de análisis específicos.

La comprensión de lo que está pasando en la agricultura no puede fundamentarse en el análisis de las partes sino más bien en el entendimiento de las relaciones entre partes como elementos de un conjunto que tiene su propia lógica, es decir se requiere tener una visión sistémica.

Se utiliza el concepto de sistema agroalimentario como la totalidad de los flujos de bienes y servicios que concurren a la satisfacción de la función alimentaria en un espacio geográfico específico, y con una red de interdependencias entre actores (empresas, instituciones financieras, organizaciones públicas, consumidores) que generan dichos flujos.

Se ha evidenciado que la industria y la distribución a gran escala tienden a volverse económicamente preponderantes respecto de la producción agrícola, lo cual justifica esa comprensión de la agricultura en términos de la economía agroalimentaria que supera la visión tradicional centrada en la producción primaria.



La metodología permite entender la complejidad de los sistemas agroalimentarios y del entorno que los rodea y se apoya en el concepto de cadena para lograr la caracterización de la estructura y el funcionamiento de los sistemas agroalimentarios.

Sin embargo la sola aplicación de un instrumento de análisis, como el de cadena, puede ser poco útil para generar medidas de política y acciones ó medidas que contribuyan a mejorar las capacidades de los sistemas agroalimentarios. Pocos esfuerzos analíticos puros conducen a cambios socioeconómicos sino están acompañados de toda una dinámica de acción social.

Recíprocamente en la ausencia de un marco económico apropiado y de información de calidad los procesos de concertación pueden resultar estériles.

La contribución de los actores se ve como un medio para asegurar que los cambios hacia una mayor competitividad produzcan su efecto a lo largo de la cadena y evitar que sus beneficios se concentren en las manos de pocos.

Así, mejorando la situación socioeconómica de todos los actores, se espera crear condiciones para promover la protección del medio ambiente y el uso racional de recursos naturales, por la vía de superar la relación que existe entre la precariedad económica y la explotación de los recursos baratos como el agua y la biodiversidad.

### **3.2.2 PRESENTACION DEL ENFOQUE CADIAC**

Tres grandes tendencias afectan a los sistemas agroalimentarios: la evolución liberal en las orientaciones dadas a las negociaciones e intercambios internacionales y nacionales, el debilitamiento de la función del Estado en los asuntos económicos, y la



pérdida de poder de las instituciones ligadas a la agricultura y de los productores mismos.

Estos fenómenos influyen frecuentemente en el contexto socioeconómico de los países en desarrollo, cuya capacidad de negociación y de manejo de los cambios es muy limitada. Sin embargo, estos países pueden desarrollar modalidades de funcionamiento más flexibles, eficientes, compensando en cierta manera su limitado peso específico, y así construir espacios relevantes para el desarrollo de un enfoque participativo.

El enfoque CADIAC, parte del reconocimiento de que el intervencionismo estatal ya pasó, y que debe ser sustituido por mecanismos participativos e instrumentos en armonía con su funcionamiento democrático de la sociedad civil.

#### ***3.2.2.1 La Fase de Análisis de Cadena***

Esta tiene por objetivo, identificar las debilidades y fortalezas técnicas, económicas y organizacionales de los sistemas agroalimentarios y así facilitar la generación de propuestas dirigidas al mejoramiento de su capacidad competitiva, dentro de un marco sostenible y equitativo. En esta fase se debe realizar un diagnóstico integral de un sistema agroalimentario, utilizando el instrumento de análisis de cadena.

#### ***3.2.2.2 La Fase de Diálogo para la Acción***

En esta fase se debe realizar una revisión constructiva de los datos, del análisis presentado y de las propuestas incluidas. El objetivo es asegurar que no muestra sesgos o inconsistencias y represente debidamente la situación de los sistemas



agroalimentarios. Para tal propósito, se llevan a cabo reuniones técnicas y se incorporan los cambios acordados.

### **3.2.2.3 *Ámbito y Condición de Aplicación***

El ámbito de utilización es amplio. Se recomienda su utilización para contestar o resolver una pregunta o un problema bien definido de economía agroalimentaria cuyas implicaciones tienen dimensiones globales, es decir tienen impacto potencial más allá de su punto de origen.

El éxito del enfoque CADIAC radica en la existencia de un acuerdo previo entre las distintas partes interesadas en el futuro del sistema agroalimentario que establezca: la necesidad de hacer el trabajo, el interés de realizarlo, y un compromiso de participar directamente en su organización y seguimiento.

### **3.2.3 ANALISIS DE CADENA**

El sistema agroalimentario, se ajusta a la definición aportada por L. Malassis (1979:437): "...el conjunto de las actividades que concurren a la formación y a la distribución de los productos agroalimentarios, y en consecuencia, al cumplimiento de la función de alimentación humana en una sociedad determinada".

El primer paso que se debe seguir, es precisar el sistema agroalimentario (SAA) que se va a estudiar. El CADIAC, utiliza el concepto de sistema agroalimentario para referirse a productos específicos (por ejemplo, el sistema agroalimentario de la carne, arroz, etc.). Se usa también en productos agrícolas cuyo destino final, una vez





procesados, no es el consumo humano alimentario (por ejemplo, tabaco, madera, etc.). En este caso se habla de sistema agroindustrial.

Un sistema agroalimentario se define en tres dimensiones:

- *El producto*, es decir se trata de definir si se trata de un bien o de un grupo; en este último caso, entran en juego productos muy distintos con usos diferentes, lógicas de funcionamiento e historias específicas.
- *El espacio geográfico*, el enfoque CADIAC puede aplicarse a nivel nacional o regional dependiendo del tamaño del país y / o del sistema agroindustrial;
- *El período de tiempo*, se considera idóneo recolectar información para períodos que van desde uno hasta diez años, dependiendo del producto que se trate y de la naturaleza de la información.

### **3.2.3.1 Conceptos de Cadena**

El concepto de "cadena" se utiliza para representar una realidad económica en su globalidad y se puede aplicar en varias esferas de la economía. En el caso de la agricultura es muy útil porque permite una comprensión de su complejidad actual, que supera su realidad anterior limitada a la producción primaria. El concepto de cadena precisamente articula en el mismo proceso de análisis al conjunto de los actores involucrados en las actividades de producción primaria, industrialización, transporte y comercialización, distribución y consumo. Estas actividades, por su parte, constituyen las actividades básicas de un sistema agroalimentario.



Además se toman en cuenta a los actores y las actividades que contribuyen a su operación, como son la provisión de insumos y de servicios, es decir, las actividades de apoyo.

### **3.2.3.2 Definiciones**

- *“El concepto de cadena se refiere a un producto o un grupo de productos conjuntos o ligados por el uso. La cadena identificada permite localizar los empresas, las instituciones, las operaciones, las dimensiones y capacidades de negociación, las tecnologías y las relaciones de producción, el papel de los volúmenes y las relaciones de poder en la determinación de los precios, etc.” (Malassis 1992)*
- *“La cadena es un conjunto de actividades económicas integradas; integración consecuencia de articulaciones en términos de mercados, tecnología y capital.” (Chevalier y Toledano 1978)*
- *“Más precisamente, se entiende por cadena de producción el conjunto de agentes económicos que participan directamente en la producción, después en la transformación y en el traslado hasta el mercado de realización de un mismo producto agropecuario.” (Duruflé, Fabre y Yung: 1988)*
- *“Entendemos por cadena el conjunto de actividades estrechamente interrelacionadas, verticalmente vinculadas por su pertenencia a un mismo producto (o productos similares) y cuya finalidad es satisfacer al consumidor” (Montigaud: 1992)*



El uso de la definición de cadena se fundamenta en la idea que mediante su aplicación, y a partir de objetivos claramente definidos, se puede hacer una representación bastante fiel de la realidad que se desea conocer.

Es una técnica de organización de información que permite un entendimiento integral de los actores, de los flujos de intercambio y de las relaciones entre ellos y, por lo tanto, idónea para llevar a cabo análisis de la situación actual, de los desafíos y de las oportunidades de un sistema agroalimentario.

### **3.2.3.3 El Trabajo de Investigación**

Cinco niveles constituyen el cuerpo de la investigación y dan origen a las propuestas alrededor de las cuales se desarrolla la fase de diálogo para la acción. Estos niveles son:

#### **Nivel 1: *Las Relaciones con la Economía Internacional.***

En este nivel el objetivo es facilitar la comprensión de cómo el marco internacional influye sobre el sistema agroalimentario y cuáles son las oportunidades que el país puede aprovechar para defender sus intereses tanto en el mercado interno como externo.

La información que se genere deberá analizarse desde los ángulos principales; por una parte, hay que considerar las oportunidades que representan para el sistema agroalimentario los mercados externos; por la otra, los riesgos que conlleva la producción mundial para el sistema agroalimentario en los mercados domésticos.



Los datos y la información necesaria puede agruparse en dos secciones: las características del mercado mundial, y los convenios de tipo preferencial.

Los objetivos de la información que se necesita generar en este nivel son disponer de elementos de juicio que permitan valorar los riesgos y las oportunidades que presentan los mercados mundiales y los mercados preferenciales (de integración, bilaterales, etc.).

Estos mercados se pueden dividir en dos grandes segmentos: el mercado internacional, y los socios comerciales cuando el país forma parte de un esquema de integración regional, o de otros acuerdos de comercio preferencial.

La información que se genere deberá analizarse desde los ángulos principales; por una parte, hay que considerar las oportunidades que representan para el sistema agroalimentario los mercados externos; por la otra, los riesgos que conlleva la producción mundial para el sistema agroalimentario en los mercados domésticos.

Los datos y la información necesaria puede agruparse en dos secciones: las características del mercado mundial y los convenios de tipo preferencial.

En este nivel se genera información cuantitativa (flujos de comercio) y cualitativa (marco legal, países y empresas líder, políticas, etc.) sobre esos mercados, que permita hacer un análisis de cómo ese entorno afecta la situación actual y futura del sistema agroalimentario.





## ○ **Características y Funcionamiento del Mercado Mundial**

### ***Los intercambios***

Se trata principalmente de identificar los mercados relevantes, constituidos por los países o regiones consumidores y netamente importadores, los principales competidores, o sea los países exportadores netos o marginalmente exportadores, con base en series de datos del comercio internacional de los últimos diez años.

Además, con el fin de disponer de elementos de juicio cuantitativos sobre la evolución del mercado mundial, se necesita presentar información sobre el peso relativo del comercio mundial dentro de la producción total, la evolución de las reservas mundiales y las variaciones de precios.

### ***Convenios de comercio preferencial***

Se requiere determinar los compromisos adquiridos en relación con el sistema agroalimentario y evaluar en qué medida afecta, tanto al interior de la zona comercial como frente al resto del mundo.

Además, se debe recoger información que permita hacer cálculos y simulaciones de importaciones del producto agrícola y del producto procesado, tanto procedentes de países socios comerciales como de terceros mercados.

### ***Nivel 2: Las Relaciones con la Economía Nacional.***

Los objetivos de este nivel son permitir una valoración del aporte socioeconómico del sistema agroalimentario; además, determinar cómo el contexto sociopolítico e institucional lo impacte.



Este nivel considera la información sobre la importancia económica y social del sistema agroalimentario; su interacción con las instituciones públicas y privadas; y el marco de políticas que inciden en su desenvolvimiento.

Además de las interacciones que tiene con el entorno internacional, cualquier actividad económica se desarrolla dentro de un contexto sociopolítico y técnico-económico específico, propio del país y sus instituciones.

La articulación de un sistema agroalimentario y la economía nacional debe entenderse en dos sentidos: por el aporte del primero a la segunda, y por el impacto de la economía nacional sobre la estructura, el funcionamiento y la dinámica del sistema agroalimentario.

- ***Importancia Económica y Social de la Actividad***

Se trata de un conjunto de políticas relativas a la contribución del sistema agroalimentario a la generación de riqueza y empleo, y a su importancia en términos del consumo y del gasto de las familias. Igualmente, se deben evaluar sus aportes en relación con la generación de divisas, autoabastecimiento alimenticio, sustitución de importaciones, diversificación productiva, etc.

- ***El Marco de Políticas***

Es el conjunto de medidas gubernamentales, institucionales y legales, definidas por el país con el propósito de orientar el quehacer de la actividad socioeconómica.

Existen dos tipos de políticas:



- a) *Generales*: las cuales afectan a toda la actividad económica, como por ejemplo el tipo de cambio.
- b) *Específicas*: las cuales están dirigidas a sectores particulares de la economía nacional, como es el caso de los subsidios.

Este nivel considera información sobre la importancia económica y social del sistema agroalimentario; su interacción con las instituciones públicas y privadas; y el marco de políticas que inciden en su desenvolvimiento.

- o ***Las Instituciones Relacionadas***

El marco institucional está representado por el conjunto de instituciones y organizaciones de los sectores público y privado, ligado directa e indirectamente al sistema agroalimentario por las funciones que desempeñan.

La presentación del marco institucional se desarrolla a partir de una evaluación del papel de instituciones públicas y organizaciones privadas y mixtas, en función de cinco criterios: 1) la función de su papel durante los últimos años; 2) las funciones actuales y los recursos disponibles para cumplirlas efectivamente; 3) la presencia de los cambios ocurridos en el desenvolvimiento del sistema agroalimentario; 4) los cambios institucionales y sus posibles implicaciones; y 5) los impactos positivos o negativos sobre los distintos actores.

- o ***Infraestructura Física***

Se refiere a las condiciones de transporte, las fuentes de energía, las comunicaciones, servicios a la producción, sistemas de información, etc. Identificados



los principales componentes de la infraestructura, se determinará su cobertura y los problemas.

### **Nivel 3: *La Estructura del Sistema Agroalimentario.***

Corresponde a la parte principal de la investigación. Su objetivo es permitir una comparación de la capacidad actual y potencial de los distintos grupos de actores para competir entre ellos y en relación con la producción mundial.

Se trata, por lo tanto, de la identificación y caracterización técnica y económica de los actores, de las actividades básicas y de las actividades de apoyo que constituyen la estructura de la cadena.

#### **o *Proceso de Caracterización de los Actores***

Este proceso contiene tres pasos:

##### **a) *Identificación de Actividades y Actores***

Dos grandes categorías de actividades constituyen un sistema agroalimentario:

- Las actividades básicas, como son: la producción primaria, la transformación industrial, la comercialización y el consumo.
- Las actividades de apoyo, como es el caso del abastecimiento de insumos y la provisión de servicios para todo el sistema.





### **b) Tipificación de los Actores**

Consiste en el esfuerzo para constituir categorías homogéneas en cada uno de los eslabones, que permita superar las limitaciones de las investigaciones que se sustentan en grandes agregados y que utilizan el promedio para representarlos.

### **c) Cuantificación**

El propósito es medir para cada categoría, su contribución relativa a la población total de productores y a la producción, su eficiencia técnica y económica, los rendimientos, los costos asociados y las utilidades.

### **Nivel 4: El Funcionamiento del Sistema Agroalimentario.**

Comprende la identificación y caracterización de las relaciones técnicas y económicas que se dan entre los distintos tipos de actores involucrados.

En este nivel se necesita:

#### **a) Identificar los Circuitos Principales por los cuales Fluyen los Productos.**

**Circuito:** es una representación de la ruta que el producto sigue entre dos polos bien definidos; ruta constituida por una serie de actores y relaciones específicas.

Los circuitos se pueden identificar mediante los siguientes criterios:

- Tamaño



- Grado de integración
- Tipo de transformación
- Destino final del producto

**b) Caracterizar el Funcionamiento de Esos Circuitos**

La caracterización de los circuitos se apoya en dos elementos; por una parte, en la comprensión de las lógicas y estrategias de los actores, por otra, en la identificación de las relaciones entre los actores.

Entre los aspectos relacionados con las lógicas de los productores se pueden mencionar:

- La prioridad por los ingresos
- La prioridad por la autosuficiencia
- La diversificación y minimización de los riesgos
- La maximización del retorno de la inversión, etc.

y para las estrategias de los industriales:

- La orientación hacia el mercado interno
- La promoción de la exportación
- La diversificación
- La especialización
- La búsqueda de nichos, etc.



### **Nivel 5: Interpretación de los Resultados.**

En la interpretación de los resultados se articulan lógicamente los elementos anteriores de manera que aparezcan claramente los factores determinantes de las fortalezas, debilidades y potencialidades del sistema agroalimentario en sus partes y en su conjunto frente a los cambios en curso previstos.

De ello se derivan propuestas técnicas, económicas y organizacionales dirigidas a mejorar su competitividad de manera sostenible y equitativa.

Los cuatro primeros niveles corresponden básicamente al trabajo de recopilación de datos y de preparación de la información básica que se necesita para hacer el análisis del sistema agroalimentario.

El nivel cinco, corresponde a la selección analítica de la investigación, que utiliza como materia prima la información y los datos de los cuatro niveles anteriores.

#### **3.2.4 LA FASE DE DIALOGO PARA LA ACCION**

El objetivo es asegurar que no muestre sesgos o inconsistencias y represente debidamente la situación del sistema agroalimentario. Para tal propósito se llevan a cabo técnicas y se incorporan los cambios acordados.

Con base a lo acordado se trata de poner en marcha acciones y orientaciones políticas y empresariales para mejorar la competitividad del sistema agroalimentario.



Esta fase incluye la búsqueda de fuentes de financiamiento, la realización de proyectos de inversión, y la definición de medidas generales ó sectoriales que propicien los cambios necesarios donde la responsabilidad es de los gobiernos y de la sociedad civil. Implica por lo tanto ampliar el diálogo a varias instituciones no directamente ligadas al sistema agroalimentario, pero cuyo papel puede tener un efecto muy positivo para su futuro, como donantes e instituciones financieras, la cooperación internacional y otras instituciones públicas en el país.

o ***Ámbito y Condición de Aplicación***

El ámbito de aplicación es amplio. Se recomienda su uso para contestar o resolver una pregunta o problema bien definido de economía agroalimentaria, cuyas implicaciones tienen dimensiones globales, es decir tienen impacto potencial más allá de su origen. Los temas que más necesitan este enfoque global implican generalmente decisiones de tipo estratégico como se presentan a continuación:

- Desarrollo de nuevas actividades productivas
- Evaluación de competitividad de los sistemas agroalimentarios
- Definición de estrategias concertadas para la producción, transformación y la comercialización
- Búsqueda de alianzas estratégicas
- Definición y análisis de inversión
- Evaluación de impacto (de proyectos de políticas)
- Definición de políticas

El éxito del enfoque CADIAC, radica en la existencia de un acuerdo previo de las distintas partes interesadas en el futuro del sistema agroalimentario que establezca:





1. La necesidad de realizar el trabajo
2. El interés de realizarlo
3. Un compromiso de participar directamente en su organización y seguimiento

Un acuerdo de esta naturaleza conlleva a los siguientes beneficios:

- Mejor calidad de información general
- Mayor número de fuentes de datos
- Acceso a datos confidenciales bajo condición de confidencialidad
- Posibilidad de generar datos (de campo, a nivel de plantas, etc.)
- Mejor representación de la problemática del sistema agroalimentario
- Mejores propuestas para la transformación productiva
- Mayor probabilidad de cambios
- Propuestas más equitativas.

### **3.3 EVALUACION DEL MARCO TEORICO**

Los conceptos presentados dentro del marco teórico, expuestos por autores como Porter, Doryan, entre otros, permiten tener una idea de cómo debería estar conformado el sector cárnico tanto en el Ecuador, como a nivel mundial, con el fin de mejorar los niveles de competitividad existentes en dicho sector y de esta forma poder enfrentar de una mejor manera el proceso de globalización existente en estos momentos.

El Enfoque Cadenas y Diálogo para la Acción (CADIAC), planteado por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), constituye una herramienta necesaria para el análisis del sector agropecuario y para el diálogo de sus actores, que



tiene como objetivo facilitar la identificación de acciones para mejorar los niveles de competitividad de los sistemas agroalimentarios.

En la presente investigación, se han realizado algunas modificaciones que se ajustan a la realidad del Ecuador, en lo referente al marco metodológico, en especial debido al limitado acceso a la información que existe en el país, y la resistencia existente por parte de los actores involucrados en el circuito de estudio de facilitar la información necesaria para realizar de una mejor manera el presente trabajo.

A pesar de las modificaciones realizadas, el enfoque CADIAC no ha podido ser culminado en su totalidad, sino parcialmente se ha abarcado los temas de entorno nacional, entorno nacional, estructura y funcionamiento del circuito estudiado, elementos del diálogo y concertación, sin embargo de aquello, dichas modificaciones no han influido mayormente en el correcto desarrollo de la investigación y más bien han facilitado con el cumplimiento de todos los requerimientos expuestos dentro de la investigación.

Además se incluyen propuestas y soluciones que pueden dar resultados satisfactorios a mediano y largo plazo, las cuales permitirán la existencia de convenios entre los actores que conforman el circuito estudiado.

En resumen, el marco teórico utilizado para la elaboración del presente trabajo es suficiente y adecuado, ya que con la utilización del mismo, se han logrado satisfacer todas las expectativas generadas en un inicio, ya que la realidad ecuatoriana se ajusta a los conceptos y análisis presentes en este estudio.



## IV. MARCO EMPÍRICO

### 4.1 CARACTERÍSTICAS Y FUNCIONAMIENTO DEL ENTORNO INTERNACIONAL Y NACIONAL

#### 4.1.1 SITUACIÓN DEL ENTORNO INTERNACIONAL

##### *4.1.1.1 Análisis comparativo de la industria procesadora de carne vacuna en el mundo*<sup>13</sup>

A nivel global, el número de plantas faenadoras está en descenso. El proceso de racionalización está significando la existencia de una menor cantidad de plantas más productivas.

En Estados Unidos, el número de plantas ha caído desde 1203 hasta 934 en apenas cinco años, (-22%). Al continuar esta tendencia, las plantas modernizadas continuarán expandiéndose sobre las obsoletas. El proceso de concentración comenzó en los años '60. Hasta ese momento las plantas de faena estaban ubicadas cerca de las áreas urbanas, como en la mayoría de los demás países; el ganado era transportado vivo hasta las mismas, situadas cerca de las terminales del ferrocarril y los corrales de remate.

Los nuevos métodos de transporte y la tecnología del congelado permitieron la mudanza de las instalaciones a zonas rurales, mudanza que implicó mayor eficiencia. Al mismo tiempo comenzaron a instalarse modernas plantas con gran capacidad de faena, hecho que permitió alcanzar los parámetros de una economía de escala.

---

<sup>13</sup> [WWW.SIIAP.SAGYP.MECON.AR/GANADO](http://WWW.SIIAP.SAGYP.MECON.AR/GANADO)



La primer empresa en realizar estos cambios fue IBP (Iowa Beef Producers), la mayor compañía procesadora a nivel mundial, obteniendo así la ventaja competitiva. En poco tiempo, la industria procesadora pasó a estar dominada por un pequeño número de empresas poseedoras de grandes plantas faenadoras de carne vacuna operando en doble turno. Este proceso permitió rebajar los costos por unidad y fomentó la concentración.

En 1989, existían 20 plantas con una capacidad anual de faena superior a las 500 mil cabezas, y sólo cuatro años después ya eran 32 las plantas con dicha capacidad. En 1996, las primeras cinco plantas concentraron aproximadamente el 86% de la faena de novillos y vaquillonas y el 30% de la faena de toros y vacas. La participación de las mismas sobre el total de faena fue superior al 75%. Entre las plantas de gran escala que existen actualmente se puede establecer una división; algunas de las mismas faenan hasta 1,5 millones de animales anualmente y se las conoce como las "tres grandes" mientras que el segundo grupo se encuentra en un rango comprendido entre las 250 mil y el 1,25 millón cabezas anuales.

Si bien el segundo grupo puede considerarse menor respecto al primero, dichas plantas son mayores o iguales a las principales plantas de Argentina, Australia o la Unión Europea (UE).

En la Unión Europea también se encuentra en descenso el número de plantas de faena. En el Reino Unido existen 467 plantas habilitadas, de las cuales 245 están habilitadas completamente para el comercio intra UE, mientras que el resto son pequeñas plantas para la faena doméstica. La participación de las cinco plantas principales varía según el país, indicando diferentes niveles de concentración. Los niveles más altos se encuentran en los países de menor extensión territorial, como





Dinamarca, Irlanda y Holanda, mientras que en los países con mayor faena los niveles son menores.

Entre los principales cuatro países faenadores de la UE (Francia, Alemania, Italia y el Reino Unido) sólo Francia tiene un nivel de concentración mayor al 60%. Esta empresa creció en 1996 con la compra de una parte de la compañía Vital y actualmente participa con un 4% del mercado europeo (cerca del millón de cabezas anuales)

En Argentina la actividad de faena ha pasado por malos tiempos. Las estadísticas oficiales muestran una cifra de 197 plantas de faena de ganado vacuno registradas (bajo inspección sanitaria-SENASA). En 1997, las cinco compañías de mayor importancia poseían casi el 15% de la producción nacional. Sin embargo, la concentración se encuentra más desarrollada en el sector dedicado a la exportación, donde las primeras cinco empresas representaron en ese año casi el 40% mercado externo. Cabe agregar que este sector cuenta con 27 empresas y más de treinta plantas y que la faena destinada a la exportación representa el 35% de la faena bajo inspección.

A su vez, las cinco primeras empresas de un total de 165 dedicadas al consumo interno concentraron casi el 16% del mercado nacional.

El comercio exterior es de suma importancia para la Argentina y comprende cerca del 20% de la producción total. Las plantas de faena en la Argentina pueden dividirse en dos grupos de acuerdo a su tamaño, estrategia de producción y región geográfica; la mayoría de las pequeñas plantas de alcance local abastecen al mercado doméstico mediante la venta de productos tipo commodity a través de carnicerías; las plantas de

Digitized by Google

mayor tamaño y desarrollo abastecen al comercio exterior, a las cadenas de supermercados y al sector de comidas rápidas.

La situación en Brasil es bastante parecida a la de Argentina. El sector formal (291 plantas con moderna infraestructura inspeccionadas por las autoridades federales) debe enfrentarse a la competencia del sector informal que posee casi un 20% del mercado nacional.

Actualmente, Australia cuenta con 62 plantas para faena de exportación y alrededor de 160 plantas para faena doméstica, las primeras naturalmente de mayor tamaño que las segundas. Las cinco primeras empresas mantienen una participación del 29% (en volumen para 1996) del mercado. Cuatro de estas empresas se manejan mediante capitales extranjeros: ConAgra (EEUU), Nippon Meat Packers (Japón), CITIC<sup>14</sup> (China) y Small Business Administration Foods (Japón); lo que sugiere que la inversión extranjera ha ayudado a la penetración del mercado. Aunque los estrictos estándares de sanidad han estimulado la inversión en las plantas para consumo doméstico, la industria australiana en general se encuentra en una situación de baja inversión, sobrecapacidad, baja productividad y altos costos de producción.

#### **4.1.1.2 Estructura de costos en la industria cárnica**

La competitividad de una planta a nivel internacional puede determinarse a través del análisis de su estructura de costos. Estos pueden dividirse en tres rubros principales: materia prima (precio de los animales), proceso y transporte. Los costos netos pueden determinarse una vez discriminados los ingresos derivados de las partes comestibles y no comestibles de la carcaza del costo total. De los principales países productores y exportadores, Nueva Zelanda cuenta con los costos totales más bajos



(excluyendo transporte) seguida por la Argentina, Australia, EE.UU. y finalmente Irlanda.

Esta última, sin embargo, se ve beneficiada por las políticas de precios asegurados de la UE y otros subsidios. Por otra parte, para determinar substancialmente la competitividad de estos países en relación a los dos mercados de mayor importancia (América del Norte y Asia) deberían incluirse los costos de transporte.

En términos de materia prima, Argentina ocupa la posición más ventajosa. La sigue Irlanda y luego EE.UU. En términos de costo de proceso el país más competitivo es EE.UU., siendo éste costo más elevado en Australia y luego en Argentina e Irlanda.

El denominado costo de proceso puede subdividirse en un número de ítems que incluyen el costo laboral, insumos y embalaje, servicios e impuestos. El nivel de los mismos se ve influido por la existencia o no de multiplantas (diversas plantas de una misma empresa), por la capacidad de cada planta, por la cantidad de turnos de trabajo y por la duración de la jornada, la semana de trabajo y los días laborables en el año.

La competitividad de EE.UU. se puede explicar por varios factores. La gran cantidad de plantas de envergadura con dedicación exclusiva a la carne vacuna operando en doble turno es una de las claves del aprovechamiento de la economía de escala. Las plantas de mayor tamaño en EE.UU. pueden procesar de 1,5 a 2 millones de cabezas anuales, mientras que las correspondientes de Argentina o Australia sólo alcanzan las 250 mil cabezas anuales. Además, la utilización del spray de enfriado en la plantas estadounidenses incrementa el rédito al reducir la pérdida de peso en el proceso de enfriado. Los costos de inspección son relativamente bajos debido a la



velocidad del proceso y debido también a que el gobierno afronta el costo de ciertas tareas de inspección.

Australia y Argentina se encuentran en desventaja en estas cuestiones. Los altos costos australianos se deben principalmente al costo laboral, siendo ésta la principal desventaja competitiva de dicho país. El trabajo ha sido tradicionalmente caro debido a la baja productividad del mismo, como así también a la falta de automatización y a las disputas sindicales; sin embargo esto ha comenzado a cambiar en los últimos años. Otra desventaja australiana es el costo de los servicios (energía eléctrica, gas y agua).

El alto costo en Argentina se explica fundamentalmente por el precio de ciertos insumos y embalajes y la obsolescencia de ciertos establecimientos (reparaciones, depreciación y sobrecapacidad).

Una parte importante en la ecuación de costos, comúnmente ignorada, es la referente a los ingresos generados por los productos derivados de la carcaza, ya sean estos comestibles o no.

En Europa cerca del 36% del peso promedio vivo se desperdicia, desperdicio que podría ser procesado y comercializado como productos derivados. Estos productos pueden catalogarse en categorías: menudencias rojas (higado, corazón, lengua); menudencias blancas (cabeza, tripas); otras menudencias (páncreas, diafragma, intestino, estómago, entrañas); grasa y otros (sangre, huesos, cueros).

Los ingresos percibidos por la venta de estos productos, conocidos como "el quinto cuarto" es substancial y puede ser una de las actividades más provechables económicamente. En promedio puede cubrir efectivamente dos tercios de los costos





de faena y despostado, y llegar, en las compañías con mejor performance, a exceder los costos totales de la planta. Sin embargo existen ciertas complicaciones en relación a los productos del "quinto cuarto".

En EE.UU. los ingresos que generaban han venido cayendo, en parte por la dura competencia pero fundamentalmente por las restricciones impuestas al comercio de menudencias a partir de la crisis de la Bovine Spongiform Encephalopathy ó "Mal de Las Vacas Locas". Además, la posibilidad de explotar el mercado de estos productos depende del tamaño de la planta: se requiere personal especializado y una mínima capacidad de faena, ya que deja de ser económicamente viable en escala pequeña. En EE.UU., son las grandes plantas las que obtienen beneficios de estos subproductos mientras que las plantas pequeñas en Australia y Argentina no poseen ni el tamaño ni el conocimiento para hacerlo.

#### **4.1.1.3 Estructura del mercado**

Las ventajas comparativas de la industria de la carne vacuna pueden analizarse teniendo en cuenta una serie de factores. Los de mayor importancia son: la fuerza de los proveedores, la fuerza de los compradores, la amenaza de los productos sustitutos, las barreras al ingreso de nuevos competidores y, finalmente, el nivel de competencia entre las empresas del sector.

En general la **fuerza de los proveedores** es relativamente poca. El número de los mismos es generalmente alto y su concentración tiende a ser baja. En Japón, Nueva Zelanda y la mayoría de los países de la UE, la producción de carne se realiza como complemento de la producción de leche. En América del Norte y del Sur, Australia, Francia e Irlanda en donde el ganado utilizado proviene de rodeos especializados, el



promedio de los mismos es relativamente chico en comparación a las dimensiones de las plantas faenadoras. En EE.UU. y Canadá los frigoríficos poseen un gran poder de negociación y son provistos en gran medida por feedlots, aunque también por productores agrícolas y ganaderos. En general los feedlots no son propietarios del ganado sino que prestan sus servicios a los criadores que son propietarios del ganado y asumen el riesgo del precio de venta futuro. En EE.UU. son normales las alianzas estratégicas y los contratos entre productores y los frigoríficos grandes y medianos.

Sin embargo, los productores tienen más fuerza cuando el mercado de la hacienda es más competitivo en la región en la cual está situada la planta frigorífica y/o la oferta de ganado es limitada. Particularmente los frigoríficos pequeños pueden tener problemas a la hora de tener que traer ganado de regiones lejanas. El factor geográfico es esencial, tanto para los productores como para los frigoríficos ya que las grandes distancias no sólo elevan el costo del transporte sino también la probabilidad de muerte, la pérdida de peso y el stress del animal. Además de los aspectos financieros de estas desventajas, ha comenzado a tomar importancia en algunas partes del mundo cierta aprensión ética por parte del consumidor acerca de las condiciones del transporte animal.

Los frigoríficos, como oferentes, enfrentan al mercado como un conjunto. La fortaleza de su postura se determina en relación a la diversidad de fuentes que *los compradores* posean para aprovisionarse. Los vendedores minoristas están afirmando su posición como consecuencia de la concentración, centran sus estrategias de compra en la unificación como forma de aprovechar la economía de escala en el proceso de compra. La demanda de carne para productos procesados y listos para servir está en ascenso y el negocio de servicios de comida está ganando relevancia.

Digitized by Google

Aunque los márgenes del negocio han aumentado en promedio, este aumento se encuentra restringido a los sectores finales de la cadena de la carne. Como consecuencia de estos cambios en la fortaleza del sector, los frigoríficos deben tomar importantes decisiones: deben prepararse para tener mayor injerencia en los procesos finales de la cadena y deben prepararse también para efectuar alianzas tanto con sus proveedores como con sus compradores.

La gran *cantidad de sustitutos* para la carne vacuna existentes en el mercado reduce el atractivo de esta industria. El consumo de carne vacuna está nivelado y ésta enfrenta la competencia de otras carnes, sobretodo en término de precios y conducta del consumidor. Aun cuando estos hechos afectan a la totalidad de la industria cárnica, las consecuencias para las empresas dedicadas a la distribución y al procesamiento final son menores en tanto utilizan diferentes tipos de carne.

Las *barreras al ingreso*<sup>15</sup> de nuevos competidores tienden, en esta industria, a ser leves en los mercados existentes y altas en los nuevos mercados. La faena básica es una actividad sin muchos atractivos debido a sus bajos márgenes, a la limitada posibilidad de agregar valor y al riesgo de la sobrecapacidad. En consecuencia, no existen grandes incentivos para ingresar en el negocio teniendo en cuenta los esfuerzos requeridos: construir una planta de faena, organizar la provisión de animales y la distribución de la carne. Sin embargo, en algunos casos pueden aumentarse levemente los márgenes con una provisión de animales segura y regular y ciertos conocimientos tecnológicos.

---

<sup>15</sup> Las *barreras al ingreso* se pueden considerar como aquellos factores que impiden o dificultan la entrada de nuevas empresas a competir en un sector, proporcionando ventajas competitivas a las empresas ya instaladas en él, convirtiéndose en una característica importante de la estructura de mercado de cualquier industria. En la medida en que se establezcan barreras de entrada que no sean propias del mercado, se afecta su configuración por cuanto se restringe el ingreso de otros competidores, que de otra forma incursionarían en ese mercado.



En contraste, la actividad de procesado se caracteriza por tener márgenes lo suficientemente altos como para atraer nuevos participantes, especialmente cuando en los eslabones finales de la cadena se desea tener una logística organizada que englobe el negocio total de la carne. Estas actividades decrecerán en su atractivo para las compañías despostadores y cortadoras independientes a medida que los frigoríficos las incluyan en un proceso integrado propio.

La **competencia entre los frigoríficos** tiende a ser intensa en las principales regiones productoras como resultado del exceso de capacidad de las plantas. El nivel de capacidad de utilización depende del grado de concentración de la industria y también se ve afectada por la estacionalidad de la oferta de materia prima y el momento del ciclo ganadero.

En EE.UU., la industria frigorífica se encuentra altamente concentrada y, sin embargo, la competencia es intensa. Las tres empresas líderes se han caracterizado tradicionalmente por lograr los mínimos costos unitarios y la estrategia para alcanzar esta meta ha sido la producción a gran escala. Los relativamente altos costos generales que esta estrategia implica hacen esencial la máxima utilización operativa posible; por consecuencia, la garantía de materia prima constante es de suma importancia. Debido a las características geográficas mencionadas anteriormente, los mercados regionales de ganado son altamente competitivos y por lo tanto los frigoríficos de menor tamaño enfrentan dificultades particulares. Para poder adaptarse a los cambios en la demanda, los tres frigoríficos principales están ajustando sus estrategias generales, focalizando sus esfuerzos hacia la faena particularizada y las operaciones con miras a los nuevos nichos del mercado. También están tratando de expandir su capacidad de procesamiento y han demostrado un considerable interés en





le tema de la carne con marca. No obstante, la eficiencia de los costos es el tema central.

En Australia la industria cárnica se caracteriza por la sobrecapacidad o capacidad no utilizada, exacerbada por las fuertes variaciones estacionales y los bajos niveles de concentración de la propiedad. Las importantes barreras que existen en torno al abandono de la actividad generan niveles substanciales de capacidad retenidos. La creciente concentración puede paliar esta desventaja al racionalizar el exceso en tanto las empresas intenten emplear de manera intensiva el capital invertido y logren ventajas a través del mejoramiento que implica la producción a escala. Sin embargo, el bajo nivel actual de concentración en este país restringe el mejoramiento de la eficiencia.

En América del Sur la capacidad ociosa es también el principal problema, luego de la rivalidad entre las empresas y los bajos márgenes de beneficio. Tanto en Brasil como en Argentina, los niveles de capacidad utilizada se acercan sólo al 70%, aun cuando algunas empresas líderes tengan mejores performances. La situación es particularmente tirante para los pequeños frigoríficos locales que faenan y venden la carne como commodity a las carnicerías de la zona. Enfrentan una situación con poco margen y muchos de ellos han tenido que cerrar aunque a pesar de esto han ingresado al negocio nuevos participantes. Los frigoríficos de alcance nacional enfrentan una mejor situación: producen cortes frescos o enfriados y venden sus cortes de calidad a las cadenas de supermercados; las ganancias son el resultado de los precios pagados al productor y algunos ellos han ingresado al negocio del procesamiento posterior. Los frigoríficos exportadores, que abastecen también al mercado interno, son los que se encuentran en la mejor posición: sus plantas, su forma de gerenciamiento y el uso de tecnología de punta les permite ofrecer productos



con marca para la venta en supermercados y sellar contratos de exclusividad con cadenas de comida rápida.

La UE también sufre el problema de la capacidad ociosa. En muchos países el sector frigorífico se encuentra fragmentado. La imposición de estrictos estándares de sanidad ha forzado al cese de actividades de varias plantas de alcance local, y la modernización requerida en las restantes ha aumentado la capacidad ociosa. Esto se ve en las siguientes cifras: la capacidad ociosa en Gran Bretaña ronda el 50% de la capacidad total instalada, en Francia está en un rango del 35% al 50% y en Alemania cerca del 60% (debido al desarrollo en la región oriental y las restricciones de la oferta). En general existe una correlación entre las tasas de utilización y el tamaño de las empresas, cuanto más grandes son las plantas menor es la capacidad ociosa. En Holanda, la capacidad ociosa (estimada en el 30%) fue exitosamente reducida en 1995 a través de un esquema de reestructuración financiado por préstamos bancarios en cual los frigoríficos fueron compensados por clausurar parcial o totalmente su capacidad; y los frigoríficos restantes debieron pagar una contribución anual de acuerdo a su capacidad de faena cercana a los \$ 6,5 por cabeza durante cuatro años. A pesar de esto, la industria holandesa aún enfrenta problemas de sobrecapacidad.

#### ***4.1.1.4 Nuevas Tendencias del Comercio Mundial***

Planteado de modo resumido y aislando sus principales características. Al patrón histórico de producción de ganado vacuno, con cría-engorde en sistemas pastoriles de las grandes áreas templadas, correspondió el modelo clásico de comercio internacional: la carne como alimento de lujo, demandado por Europa Occidental y Estados Unidos y abastecido por países periféricos estrechamente ligados a aquellos.



En los últimos treinta años uno y otro han experimentado múltiples y profundas transformaciones. En los sistemas ganaderos dos cambios fueron estratégicos: la ampliación de la frontera con pujante desarrollo de la ganadería tropical y la industrialización de la etapa de engorde, que dislocó la ganadería secular, articuló estrechamente agricultura con producción de carne y elevó incesantemente la productividad por animal.

En el campo internacional, conllevó una reestructura del sistema anterior, emergiendo otro con dos características representativas básicas: la posición dominante de los grandes países desarrollados, creciente diferenciación de mercados y productos.

#### ***4.1.1.4.1 Hegemonía de Estados Unidos y La Unión Europea***

Es factible formular la hipótesis que esta es la transformación fundamental. Sus ventajas anteriores en el terreno genético y productivo, su permanente avance tecnológico, y formidable disponibilidad financiera, todo converge a convertirlos en el centro cíclico de la economía ganadera mundial y mantener posiciones estratégicas en su doble condición de principales productores y participantes en los mercados internacionales.

EE.UU. ha sido históricamente el principal país productor e importador del mundo, teniendo a Australia, Nueva Zelanda y Canadá como principales proveedores de carne y a México de ganado en pie. Producción, productividad y consumo per cápita crecieron hasta mediados de los ochenta y luego, acotada esta última, con una ligera declinación en el consumo per cápita en los noventa (de 33 a 31 kg/año) ante la mayor preferencia por carnes blancas, pollo y pavo (USDA, 1996).



Aplicando una estrategia similar con Corea y otros países de Asia, Estados Unidos inexistente como exportador ha pasado, en quince años, a constituirse en el primer país exportador de carne del mundo dominando el segmento de mayor precio en los mercados principales de importación de Asia. De allí que desde los primeros reglamentos de 1968 sobre carne vacuna, se fijaron precios superiores a los internacionales y sistemas arancelarios y paraarancelarios.

El ingreso de Gran Bretaña, Dinamarca e Irlanda (1973) dislocó el mercado internacional, pero solidificó la estructura de su economía ganadera interna: en tanto los ingresos de nuevos países posteriores no la afectaron. Se ha ido construyendo en casi cuarenta años economía ganadera de carnes, muy articulada con la ganadería de leche eficiente técnicamente, con elevados costos / precios y crecientes cargas financieras internas para sostener su estructura de estímulos a la producción.

#### **4.1.1.4.2 Diferenciación de Productos**

A diferencia de la mayor parte de los productos agrícolas, el ganado vacuno es un bien que tiene un gran potencial de diferenciación y las transformaciones en el funcionamiento del complejo de carne vacuna fueron abriendo camino hacia una creciente segmentación de los mercados.

Los procesos desencadenantes han operado a lo largo de toda la cadena: la engorda en corrales al regular la duración y naturaleza del producto final y produciendo carnes de distinta textura/palatibilidad; la reestructuración del sistema industrial tradicional: desosado, tipos de cortes, aprovechamiento de subproductos y realizar combinaciones con otras carnes; y por último la aparición de nuevas técnicas de enfriamiento, empaclado y transporte así como los avances en el terreno sanitario





permitieron ampliar el comercio e incorporar nuevos productos e internacionalizar el intercambio de ganado en pie.

Esto conduce a modificar el sistema "clásico", creando nuevos segmentos en los mercados internacionales:

- i) **Carne fresca enfriada**, proveniente de animales preparados en engordas: tipificados como Prime o Choice en EE.UU., cortes del trasero (rib, loin y sirloin), de mayor valor en los mercados internos e internacional;
- ii) **Carnes frescas enfriadas o congeladas** provenientes de animales preparados en sistemas no intensivos (novillos o novillitos), tipo grado Select de la clasificación de EE.UU. En los mercados internos son similares a los del segmento anterior e internacionalmente cubren una importante franja de exportación de los países del circuito aftósico. (Cuotas Hilton de la Unión Europea);
- iii) **Carnes para manufacturas** cuya materia prima son las vacas de desecho (de carne o leche), bueyes o toros de reemplazo. La corriente principal es carne desosada -tipo boneless- desde Australia y N. Zelanda a EEUU e igualmente las cuotas Bilan de la Unión. Europea. A partir de estas carnes se elaboran hamburguesas, embutidos y ciertas preparaciones de consumo masivo. Su explosivo desarrollo corresponde a otras estrategias empresariales cuyo paradigma es la cadena McDonald's<sup>16</sup>;

---

<sup>16</sup> Las preferencias de ciertos consumidores (jóvenes, estratos de menores ingresos, comunidades religiosas) han determinado una notable expansión en EE.UU. y una penetración internacional reciente en Europa Occidental, Japón e incluso países con formas de consumo tradicionales (Argentina y Uruguay).



- iv) **Carnes industrializadas o "preparadas"**, que cubren dos segmentos: el tradicional de la carne cocida (corned beef) en auge hasta los años cincuenta con demanda concentrada en Gran Bretaña y EE.UU.; otro, carnes termo procesadas tipo carne cocida congelada (boiled beef), asados (roast beef) y comidas preparadas enfriadas y congeladas. Son productos de alto valor unitario cuya demanda se concentra en los estratos de mayor ingreso de los países desarrollados (Alemania, Gran Bretaña y EE.UU.);
  
- v) Un segmento nuevo con alta demanda en los países de Asia (Japón, Corea) es el de los **subproductos (menudencias, vísceras, etc.)**, que valorizan otras partes del animal. Acá es clave la etapa industrial porque las plantas frigoríficas deben disponer de una infraestructura técnica moderna;
  
- vi) **El ganado en pie**. Este tiene dos subconjuntos: animales preparados o de desecho (vacas), con comercio de fronteras y típico de América del Sur (por ejemplo desde Uruguay y Paraguay hacia Brasil); y el más importante de productos en proceso, novillos jóvenes, cuya preparación final se realiza en los países importadores: desde México y Canadá hacia EE.UU.; dentro de la Unión Europea y hacia ésta desde otros países (ex - Yugoslavia). Se trata de mercados en expansión y responde a la creciente internacionalización de los sistemas ganaderos.

A continuación se procederá a realizar un análisis de cómo se ha ido comportando el mercado mundial, americano y regional durante el periodo de estudio comprendido entre 1990 y 1999.



#### 4.1.1.5 COMPORTAMIENTO MUNDIAL

##### 4.1.1.5.1 PRODUCCION MUNDIAL

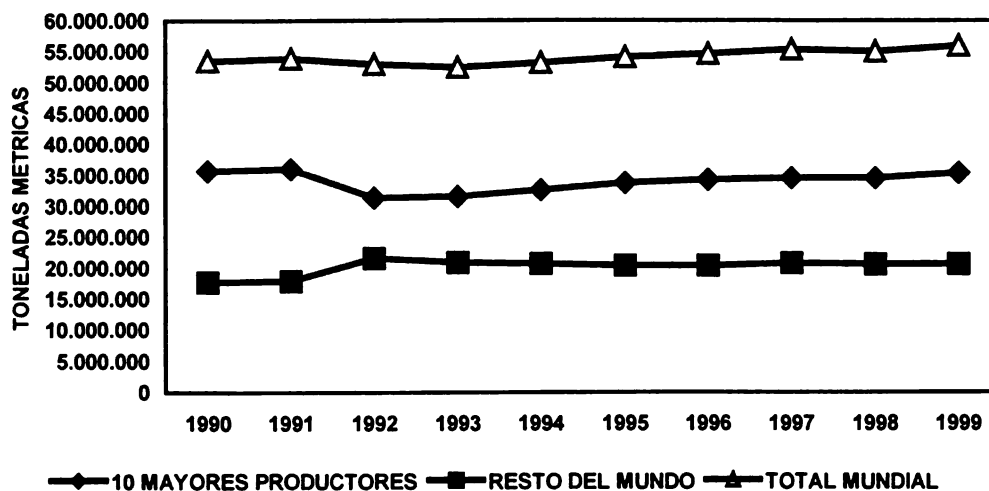
En el período de estudio, 1990 – 1999, la producción de carne a nivel mundial ha presentado un comportamiento estable, como lo indica el gráfico número uno.

Dentro del período se produce un crecimiento del 4.73%, al pasar de una producción mundial de 53.434.609 TM. en 1990 a una producción de 55.961.871 TM. en 1999, con una tasa de crecimiento promedio del 4.72% durante en período. (VER ANEXO No 1)

En el gráfico número uno, se puede observar además que la producción de los 10 mayores productores a nivel mundial tienen un mayor peso dentro de la producción mundial de carne vacuna, manteniendo una participación del 62.76% promedio durante el período de estudio.

#### GRAFICO No. 1

PRODUCCION MUNDIAL DE CARNE VACUNA PERIODO 1990 - 1999



FUENTE: estadísticas Anuales de la FAO  
ELABORACIÓN: EL AUTOR



#### **4.1.1.5.2 EXPORTACIONES MUNDIALES**

##### **4.1.1.5.2.1 Barreras y distorsiones**

Las tres principales barreras existentes han sido las de origen sanitario, las cuotas y prohibiciones y los subsidios. Y en los últimos quince años se sofisticaron y en lo sustancial reforzaron sus efectos.

El comercio de carne vacuna funciona dividido en dos circuitos: uno, libre de virus aftósico y otro contaminado. Desde varias décadas atrás EE.UU. estableció regulaciones sanitarias muy estrictas que prohibían las importaciones de carnes refrigeradas - incluso desosadas - de países que no hubiesen erradicado dicho virus. Esas regulaciones se fueron extendiendo (Canadá, México, Japón y varios del sudeste asiático) y de tal manera a través de una barrera para arancelaria, se consolidó un mercado con acceso restringido y mejores precios unitarios.

Otro mecanismo tradicional en el comercio ha sido los sistemas de cuotas y prohibiciones de importación.

En el circuito no aftósico, la Unión Europea ha perfeccionado un sistema de enorme complejidad que combina cuotas, prohibiciones y arancelamientos progresivos (cuota Hilton, para cortes especiales - frescos, congelados o enfriados -, GATT<sup>17</sup> para carnes congeladas sin hueso, y Bilan para carnes de manufacturas y de animales vivos). En el circuito no aftósico, los Estados Unidos mantienen desde hace decenas de años, un sistema de cuotas: el Departamento de Agricultura fija los montos

---

<sup>17</sup> El GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), ha sido sustituido por la Organización Mundial del Comercio. El GATT (el Acuerdo) fue modificado e incorporado a los nuevos Acuerdos de la OMC. El GATT sólo trata del comercio de mercancías. Los Acuerdos de la OMC abarcan también los servicios y la propiedad intelectual.





anuales, atendiendo las relaciones oferta/demanda interna; la misma negocia con los países abastecedores su distribución a través de acuerdos bilaterales que incluyen compromisos de reducción (Voluntary Restraint Agreements).

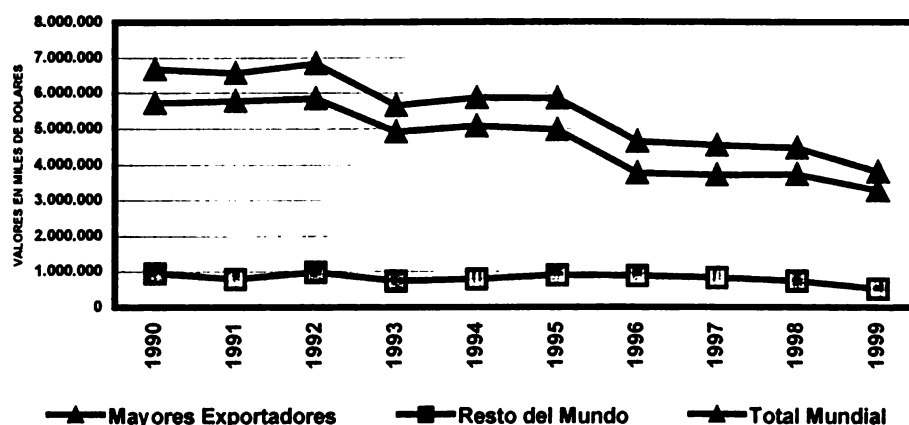
Las políticas de subsidios al productor que especialmente en la Unión Europea por sus montos, continuidad y efectos internacionales, afectan severamente el acceso de la carne vacuna de los países que tienen ventajas comparativas auténticas y no "financieras".

A efectos de sistematizar la participación de América Latina y el Caribe en los mercados mundiales, se presentará la Región en su conjunto y luego muy brevemente los principales países.

A continuación, se analiza el comportamiento de los países más representativos en lo que se refiere a las exportaciones de carne de vaca y ternera.

### GRAFICO No. 2

COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE CARNE DE VACA A NIVEL MUNDIAL DURANTE EL PERIODO 1990 - 1999



FUENTE: estadísticas Anuales de la FAO  
ELABORACIÓN: EL AUTOR

\* Los datos de mayores exportadores es tomado de los 10 principales países exportadores



Como se puede observar en el gráfico número dos, las exportaciones a nivel mundial han experimentado un comportamiento estable hasta el año 1992, en el año 1993 se produce una disminución en el nivel de exportación, principalmente dentro de los diez mayores exportadores a nivel mundial, los cuales básicamente están compuestos por países de la Unión Europea y Estados Unidos. Desde el año de 1994 hasta el año de 1995, el nivel de exportaciones se mantiene estable tanto a nivel de grandes exportadores como a nivel del resto del mundo, en el año 1996 nuevamente se produce un descenso en el nivel de las exportaciones a nivel mundial por parte de los principales exportadores, manteniéndose estable el nivel de exportaciones del resto del mundo. En el último tramo del período de estudio, nuevamente el nivel de las exportaciones se mantiene estable, hasta que en 1999 se produce un nuevo descenso en el nivel de exportaciones de los principales países exportadores debido principalmente a la epidemia de las "Vacas Locas" que acosa especialmente a la Unión Europea, con lo cual se restringe las exportaciones desde los países acosados por este mal.

Cabe destacar además, que durante el período de estudio 1990 – 1999, cuando se ha producido un descenso en el nivel de exportaciones a nivel mundial estas no se han vuelto a recuperar, es decir, los grandes exportadores han carecido de las herramientas suficientes para poder sortear las diferentes circunstancias que impulsaron al descenso del nivel de exportaciones.

#### **4.1.1.5.3 EXPORTACIONES AMERICANAS**

A efectos de sistematizar la participación de América Latina y el Caribe en los mercados mundiales, se presentará la Región en su conjunto y luego muy brevemente los principales países.



En términos generales, los sistemas de carne vacuna se han organizado como complejos "cerrados": el mercado interno es el principal destino de su producción, los coeficientes de comercio exterior son reducidos y el mercado internacional ejerce una posición marginal en las decisiones económicas que lo regulan.

Sin embargo, esta apreciación debe matizarse en varios sentidos: primero, porque algunos países de la Región constituyen importantes exportadores a nivel mundial (VER ANEXO No. 2); segundo, porque otros son importadores en esta década, sea por crecimiento de ingreso medio o crisis de oferta; tercero, porque los procesos de liberalización en curso y las mejoras sanitarias de la Región llevarán a mayor internacionalización.

La Región tiene una inserción diferencial, los países del MERCOSUR<sup>18</sup> y América Central son exportadores estables, los Andinos mantienen los sistemas "más cerrados" y los del Caribe y México son importadores crecientes. La Región se mantiene con una posición muy fuerte en los segmentos de menor valor (carnes elaboradas tradicionales), con cuotas de carnes frescas de alto valor en Europa, pero no accede a los circuitos no aftósicos y no participa en los mercados emergentes mayores de Asia.

El balance general no es demasiado favorable: la Región no accede a los mercados emergentes de mayor valor, sólo se mantiene en los tradicionales y algunos países devienen importadores estables con exportadores extrarregionales.

---

<sup>18</sup> El MERCOSUR, Mercado Común del Sur, es la unión aduanera formada por cuatro países de América del Sur: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, que nació el 26 de marzo de 1991, con la firma por los Estados Partes del Tratado de Asunción. Cuenta, además, con dos países asociados: Bolivia y Chile.



El comercio de ganado en pie corresponde principalmente a la tradicional corriente exportadora del Norte de México de categorías para engorde en Estados Unidos.

#### **a) Argentina**

Históricamente ha constituido uno de los principales productores/exportadores a nivel mundial y su evolución contemporánea marca todavía una posición importante. Sin embargo, su dinámica agrícola contemporánea ha conducido a la ganadería vacuna de carne a un virtual estancamiento productivo y no parece haber aprovechado sus grandes ventajas de competitividad en el mercado internacional.

El destino prioritario es el mercado interno, éste absorbe alrededor del 90% de la producción. Aunque las cifras no suelen coincidir, dada la importancia de la faena clandestina, Argentina sigue constituyendo el país con mayor consumo de carne vacuna en el mundo.

Argentina no tiene dificultades económicas de inserción internacional, porque es una economía ganadera de bajos costos unitarios: un indicador indirecto son los precios al productor y dados salarios industriales más reducidos que los de los países desarrollados tiene ventajas de competitividad en toda la cadena.

Por último debe señalarse que su política sanitaria le permitió ser declarado país libre de aftosa (con vacunación) en 1996, obteniendo una cuota de exportación de 25.000 toneladas en el mercado de Estados Unidos. La entrada sobre los mercados de mejores precios, hace factible hipotetizar a mediano plazo el desarrollo de una





sólida industria de engorda para la exportación, dado que Argentina, es un fuerte exportador de maíz (más del 15% del total mundial) con elevada competitividad.

## **b) Uruguay**

A diferencia de Argentina, en este país la ganadería extensiva fue la base de su estructura económica y su inserción internacional se realizó en torno a la demanda de sus productos (carne, cuero y lana). Durante muchas décadas se consolidó y expandió una ganadería de base pastoril, con una articulación de base internacional, similar a la de Argentina.

Aunque naturalmente su importancia macroeconómica se ha reducido, Uruguay es uno de los pocos países "ganaderos" del mundo. La ganadería vacuna/ovino ocupa el 90% de su superficie, constituye más del 60% del capital sectorial y contribuye con la mitad del producto primario. Además, las agroindustrias ganaderas aportan todavía cerca del 40% de las exportaciones de bienes (carnes, lanas y cueros).<sup>19</sup>

El principal destino de la producción lo constituye el mercado interno. Los niveles del consumo interno muy elevados y similares a los de Argentina, algo más de 60 kg/anuales per cápita. Las exportaciones son de carne fresca, con un crecimiento de carnes enfriadas en la cuota Hilton de la UE y sus destinos principales Alemania y Reino Unido. Desde 1995 tiene la condición de país libre de fiebre aftosa sin vacunación y en 1996 comenzó sus exportaciones a Estados Unidos, con una cuota

---

<sup>19</sup> La ganadería ocupa 14,5 de los 16 millones de hectáreas utilizables y de esa superficie, 10,5 millones están exclusivamente dedicados a vacunos y lanares, sin combinaciones productivas con agricultura o lechería. El perfil de este subsector muestra una fuerte concentración de la propiedad de los establecimientos superiores a 2.500 hectáreas, y un extendido minifundio. Las restantes 4 millones de hectáreas son también tierras de uso ganadero que se articulan con la agricultura cerealera en rotación con cultivos como arroz, o en siembras consociadas (trigo, cebada); o bien son explotaciones que combinan la ganadería con la lechería comercial. Una especificidad productiva clave lo constituye la naturaleza mixta de las empresas: vacunos y ovinos compiten por el pastizal natural.



de 20.000 ton. anuales en el segmento de carne de vaca para manufactura (tipo boneless beef).

### **c) Brasil**

Este país ocupa una posición excepcional en la Región por su dotación de recursos naturales, su producción de cárnicos, el tamaño del mercado interno y la inserción internacional que ha establecido.

El principal destino de la carne vacuna es el mercado interno. De allí una creciente presión de demandas sobre lácteos y carnes.

Brasil no era un exportador tradicional de carnes y su inserción en los mercados agrícolas no había tenido relación con los sistemas ganaderos. Respecto a la carne vacuna, el proceso comienza en el trienio 1969-1971 y desde entonces ha aumentado en volumen, incrementado aún más en valor y diversificado en productos.

En carnes industrializadas, Brasil dispone de condiciones especialmente favorables para la producción y exportación de tipo tradicional (corned beef):

- i) El volumen de faena anual libera gran cantidad de descartes y cortes de menor calidad;
- ii) Un importante sector de animales faenados no alcanza la tipificación ni el peso necesario para producir carnes de mejor calidad y valor; y
- iii) A nivel industrial, la importancia de las empresas transnacionales con tradición en la producción y comercio internacional de estos productos.



Por ello las exportaciones se han incrementado de modo tal que ha llegado a cerca del 50% del mercado mundial.

Brasil es el único país de la Región con comercio intra rama importante: es importador de productos cárnicos, con tendencia creciente y gran inestabilidad intra anual.

#### **d) América Central**

Cuatro países son exportadores de carne fresca a los Estados Unidos y realizan allí una parte importante de su producción. Según los países entre 20 a 46% de su oferta anual se exporta: la demanda interna por cárnicos ha sido satisfecha con preferencia por la carne aviar.

#### **e) México.**

En la balanza comercial agropecuaria, sólo dos productos de origen animal fueron siempre significativos: las exportaciones de becerros en pie y las importaciones de leche descremada en polvo.

La apertura comercial condujo a un incremento y diversificación de importaciones, incluyendo magnitudes crecientes de carne (res, porcino y aves). Analizando con más detalle los bovinos de carne, el cambio básico ha sido la continua expansión de las importaciones de carne para abasto: en canales o piezas (fresca, refrigerada, con hueso o deshuesada).

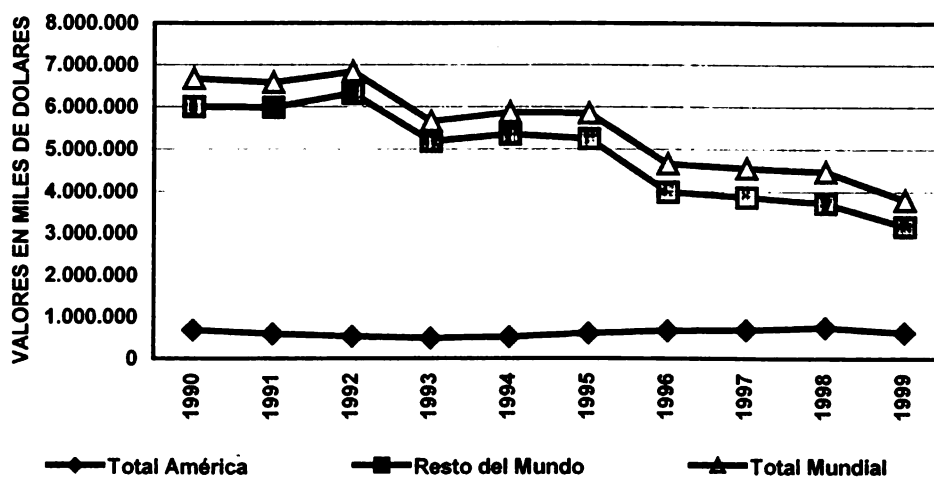


Sus exportaciones corresponden sustancialmente a la ganadería bovina de carne del Norte. Acorde con los procesos de liberalización, desde 1988 se autorizó la libre exportación eliminando cuotas y exclusiones regionales.

Esto confirmaría que el sistema vaca/becerro/exportación es determinante precisamente en los estados fronterizos con mayores restricciones naturales. (FAO, 1994).

### GRAFICO No. 3

COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES AMERICANAS DE CARNE VACUNA Y EL RESTO DEL MUNDO DURANTE EL PERIODO 1990 - 1999



FUENTE: estadísticas Anuales de la FAO  
ELABORACIÓN: EL AUTOR

El gráfico número tres muestra que el comportamiento de las exportaciones americanas de carne de vaca durante el periodo de 1990 y 1999, se ha mantenido estable a través del mismo, pero en relación con el nivel de exportaciones mundiales, su participación ha ido creciendo paulatinamente debido principalmente a la disminución en las exportaciones de los principales países del mundo, así, la participación de América en el total permanece con una participación entre el 8% y 10%, hasta 1995, año en el cual, su participación empieza a subir significativamente hasta alcanzar un 16.29% en 1999. (VER ANEXO No. 3)





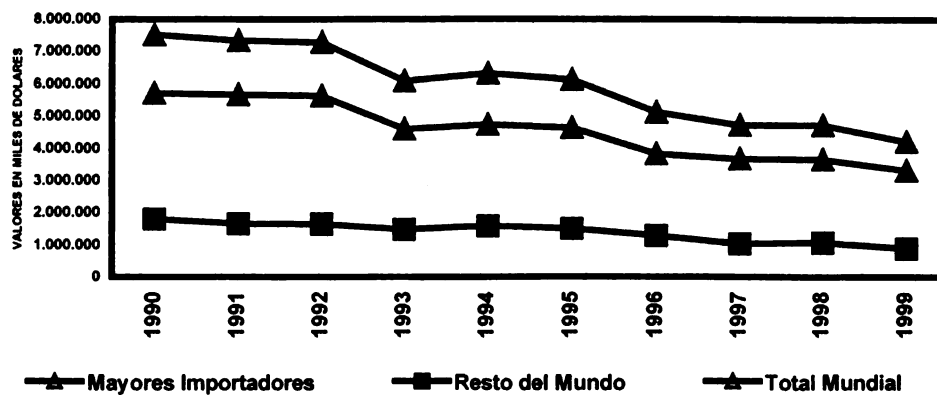
#### 4.1.1.5.4 IMPORTACIONES MUNDIALES

Durante el período de estudio 1990 – 1999, las importaciones mundiales han tenido un comportamiento similar al de las exportaciones a nivel mundial.

Como lo muestra el gráfico número cuatro, muestra que las importaciones a nivel mundial tienen una tendencia descendente, similar a los descensos sufridos por las exportaciones, en especial en los años 1992, 1996 y 1999.

**GRAFICO No. 4**

**COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DE CARNE DE VACA A NIVEL MUNDIAL DURANTE EL PERIODO 1990 - 1999**



FUENTE: estadísticas Anuales de la FAO  
ELABORACIÓN: EL AUTOR

Las principales causas para haberse producido los descensos tanto en el nivel de exportaciones como el nivel de importaciones son:

- El brote de la Encefalopatía Espongiforme Bobina, denominada también "Mal de las Vacas Locas", en 1996, detectada en el Reino Unido, con lo cual en la mayoría de los casos ha llevado al sacrificio de los animales para la erradicación total de la enfermedad. Esto lleva a la disminución de la oferta exportable y por consiguiente la disminución del nivel de importaciones.



- Otro de los males que ha venido afectando al ganado vacuno es *La Fiebre Aftosa*, la cual es una enfermedad viral, muy contagiosa, de curso rápido que afecta a los animales de pezuña partida o hendida; se caracteriza por fiebre y formación de vesículas principalmente en la cavidad bucal, hocico, espacios interdigitales y rodetes coronarios de las pezuñas.

La fiebre aftosa y la enfermedad de las Vacas Locas, desde el punto de vista socioeconómico son dos males paralelos que afectan a todos los actores de la cadena de producción, es decir a las familias rurales, productores, industriales, proveedores y consumidores.

Las implicaciones socioeconómicas que genera la presencia de estos dos males virales e infecciosos en los animales de pezuña partida o ganado bovino, consisten en los prejuicios directos que ocasionan sobre los mercados internacionales, la productividad ganadera y los costos públicos y privados motivados por su prevención, control y erradicación.

Además de las pérdidas de producción a través de la disminución de peso, detrimento en la producción de leche y muerte de los animales en la mayoría de los casos, se debe sumar las restricciones de las exportaciones de los animales y sus subproductos a países libres de dichas enfermedades.

De igual forma, Australia y Nueva Zelanda han anunciado el cierre de las importaciones de carne procedentes de 30 países de Europa, con la idea de proteger una de las cadenas alimenticias con mayor garantía en el mundo.



Se debe destacar que en el país protagonista del mal de las Vacas Locas (Gran Bretaña) se ha retirado una marca de vacuna contra la poliomiélitis, por temor a que esté contaminada por la enfermedad de las vacas locas. Con esta medida surge la interrogante sobre si es necesario o no limitar el consumo de carne a nivel mundial.

Además de los dos grandes males que ha sufrido el ganado vacuno, las preferencias entre los consumidores han venido cambiando, esto es, se está prefiriendo el consumo de carne de aves, en especial la carne de pollo, en lugar de carnes rojas.

Este cambio de preferencias por parte de los consumidores se da por algunas razones, como por ejemplo: la gran promoción que realizan las industrias oferentes de carne de pollo, el temor de los consumidores a consumir carne vacuna contaminada, el creer que la carne vacuna es perjudicial para la salud, etc.

#### **4.1.2 CARACTERÍSTICAS Y FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO NACIONAL<sup>20</sup>**

##### **4.1.2.1 IMPORTANCIA ECONOMICA Y SOCIAL DE LA ACTIVIDAD**

###### **4.1.2.1.1 Producción**

Durante el período de estudio (1990 – 1999), la producción carne bovina presenta un incremento del 48.39%, al variar de 103.100 a 152.994 TM (VER CUADRO No. 1); determinando un crecimiento promedio anual de 4.73%.

---

<sup>20</sup> Juan Aviléz, Presidente de Diliagro, Guayaquil, 14 de Agosto del 2001



### CUADRO No. 1

#### PRODUCCIÓN DE CARNE 1990 - 1999

AÑO	PRODUCCIÓN DE CARNE COSTA (TM)	PRODUCCIÓN DE CARNE OTRAS REGIONES (TM)	PRODUCCION TOTAL (TM)
1990	67. 015	36. 085	103. 100
1991	73. 628	39. 646	113. 274
1992	73. 585	39. 623	113. 208
1993	81. 925	44. 113	126. 038
1994	82. 874	44. 624	127. 498
1995	95. 940	51. 660	147. 600
1996	89. 448	48. 164	137. 612
1997	99. 236	53. 435	152. 671
1998	102. 670	55. 281	157. 951
1999	99. 448	53. 546	152. 994
<b>PARTICIPACION</b>	<b>65%</b>	<b>35%</b>	<b>100%</b>

FUENTE: SICA

ELABORACIÓN: EL AUTOR

La producción de carne de bovino presenta su mayor proporción en la Costa (considerando las estribaciones de la Sierra), aportando aproximadamente un 65% a la oferta doméstica, mientras que en la Sierra se genera un 15% del cual gran parte corresponde a ganado lechero de *descarte*<sup>21</sup>. Entre el Oriente y Región Insular se produce un 20% de carne.

En lo referente al faenamiento de vacunos, durante el período de estudio se ha producido un incremento del 25.18%, al pasar de 677.800 a 848.481 reses faenadas a nivel nacional, con lo cual se tiene un crecimiento anual promedio del 2.55% anual.

A nivel regional, durante el período de estudio se han obtenido los siguientes datos en lo referente a faenamiento en los distintos camales del país:

<sup>21</sup> Ganado de descarte, es aquel que no sirve para procrear por edad o cualquier otra razón.





## CUADRO No. 2

### FAENAMIENTO REGIONAL 1990 - 1999

AÑO	RESES FAENADAS COSTA (#CABEZAS)	RESES FAENADAS OTRAS REGIONES (# CABEZAS)
1990	440. 570	237. 230
1991	451. 854	243. 306
1992	465. 699	250. 761
1993	478. 836	257. 835
1994	500. 612	269. 560
1995	506. 594	272. 782
1996	526. 165	283. 319
1997	551. 312	296. 860
1998	562. 338	302. 780
1999	551. 524	296. 957
PARTICIPACION	65%	35%

FUENTE: SICA  
ELABORACIÓN: EL AUTOR

En promedio durante la última década se ha faenado el 15.46% del ganado bovino total, destinado a la producción de carne.

En lo que se refiere a la calidad de ganadería para el faenamiento, las reses que llegan a los mataderos de la Sierra, en su mayoría son vacas de descarte de explotaciones lecheras (criollas y / o mestizas Holstein) y toros que pasan los cuatro años de edad; con excepción de los camales de Quito y Sangolquí, donde el 75% del ganado bovino que se sacrifica es joven y de razas cebuínas.

El ganado que se produce y faena en los camales del Litoral, oscila entre los dos y tres años de edad, con pesos comprendidos entre 350 y 400 kilos en pie aproximadamente.

Esta heterogeneidad de vacunos se debe a varios factores como: alimentación, manejo, raza, ubicación espacial, etc.



#### 4.1.2.1.2 Oferta – Demanda de Carne Bovina

Durante el período de estudio comprendido entre 1990 y 1999, se faenaron anualmente un promedio de 774.689.40 cabezas de ganado bovino, generando una oferta bruta promedio de 133.194.6 toneladas de carne bovina, dando un rendimiento promedio de entre 49 y 52% durante el período de estudio; como se puede apreciar en el Cuadro No. 3.

Los componentes de la demanda se conformaron por las exportaciones (1993) formales e informales hacia los mercados fronterizos de Colombia y Perú, calculándose que alcanzaron un promedio para el período de estudio de 600 TM; el mismo que representa un 0.45% de la oferta total. Bajo esta consideración, se estableció una disponibilidad final para consumo interno de 124.602.92 toneladas; volumen que arrojó un consumo per-cápita promedio de 12 kilos al año.

#### CUADRO No. 3

#### OFERTA – DEMANDA DE CARNE BOVINA 1990 - 1999

<b>A. OFERTA PROMEDIO (miles de cabezas)</b>	
Población bovina promedio	5.012.039.50
Población bovina faenada	774.689.40
Producción promedio anual (OFERTA)	133.194.60
<b>B. DEMANDA PROMEDIO (TM)</b>	
Exportaciones (promedio)	600.00
a) Carne en pie	330.00
b) Carne Faenada	270.00
Consumo Industrial promedio (6%)	7.991.68
Consumo Directo	124.602.92
Demanda Total Aparente promedio	133.194.60
<b>C. CONSUMO PROMEDIO (Kg/año)</b>	
Consumo efectivo directo (kg/hb./año)	12.00

FUENTE: SICA, MAG  
ELABORACIÓN: EL AUTOR



#### 4.1.2.1.3 RENDIMIENTOS

Debido al sistema de comercialización, con estimaciones del peso "al ojo" y la deficiencia de implementación de básculas en las fincas, ferias y mataderos, han sido los principales factores que determinan la poca información respecto al peso vivo de las reses para faenamiento.

En Ecuador existe un bajo peso a la canal de los bovinos faenados, esto se debe principalmente a que en el país no existe una orientación especializada a la producción de carne, salvo la raza Brahaman en el Litoral y pequeñas cantidades de vacunos cruzados con otras razas; observándose en los camales diferentes tipos de ganado, resultado de cruces indiscriminados con deficiencias en su contextura.

En lo que se refiere al comportamiento del rendimiento de las reses faenadas durante el período de estudio 1990 – 1999, podemos decir en primer lugar que el porcentaje de ganado vacuno faenado durante este período en promedio representa un 15.5% del total de ganado existente. (VER ANEXO No 4)

El rendimiento de las reses faenadas en cambio, ha tenido un crecimiento en el período del 18.42%, al pasar del 152 kilos por cabeza de ganado en el año de 1990 al 180 kilos en el año de 1999, esto da como resultado una tasa de crecimiento promedio anual del rendimiento de reses faenadas en el período del 2.13% anual. Estos rendimientos representan un rango de entre el 49 y 52% de rendimiento con respecto al ganado en pie.

Además, como lo muestra el gráfico número cinco, el comportamiento del rendimiento de las reses faenadas ha tenido un comportamiento cíclico durante las

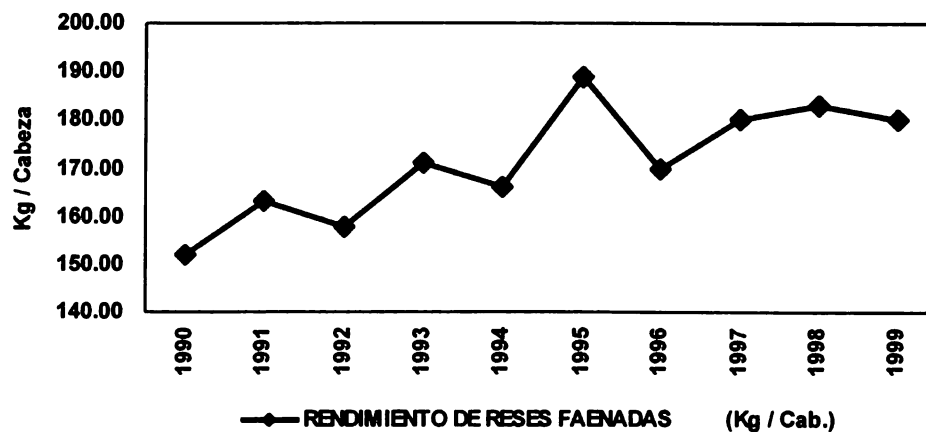


tres primeras partes del período de estudio, es decir 1990 – 1996, para, en la última parte, es decir 1997 – 1999, tener un comportamiento relativamente estable.

Este tipo de comportamiento cíclico durante las tres primeras partes del período de estudio, se debe distintos factores, entre los que se destacan: la contextura del animal, peso, edad, contenido tracto intestinal, composición esquelética, etc.

**GRAFICO No. 5**

**RENDIMIENTO DE RESES FAENADAS 1990 - 1999**



FUENTE: MAG  
ELABORACIÓN: EL AUTOR

#### 4.1.2.1.4 COMERCIALIZACIÓN

##### 4.1.2.1.4.1 Estructura

Los sistemas de comercialización de la carne bovina en sus diferentes fases: ganado en pie, faenamamiento y expendio en general de la carne de res, se caracterizan por la carencia de normas de calidad y clasificación.

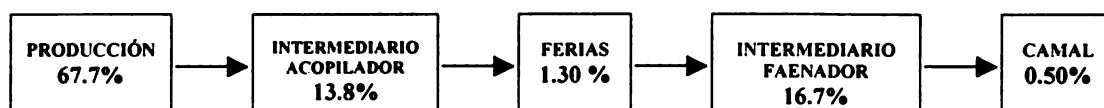




#### 4.1.2.1.4.1.1 Canales de Comercialización

En la mayoría de las ciudades del Ecuador, se han identificado seis canales de comercialización de ganado bovino, en los que intervienen casi todos los agentes de comercialización.

Para el cálculo de márgenes de mercadeo de ganado para abasto, se tomó como referencia el siguiente canal:



#### 4.1.2.1.4.1.2 Agentes que Intervienen en El Proceso

En el proceso de comercialización, por regla general a nivel de mataderos se identifican los introductores – faenadores, los mismos que se hallan organizados en asociaciones, a fin de defender sus intereses.

Esta situación, impide que otros comerciantes o introductores independientes realicen las actividades de faenamamiento en condiciones rentables, resultando poco probable simplificar los canales productor – matadero, lo que origina necesariamente la intervención de otros agentes intermediarios, limitando la participación del productor a la venta de su ganado en la finca a un acopilador, el mismo que no tiene opción de llevar el producto a la feria o entregar al introductor.



#### 4.1.2.1.4.1.3 Márgenes de Comercialización

En el cuadro número cuatro, se puede observar las participaciones promedio, durante el período de estudio, que tienen cada uno de los agentes que intervienen en el proceso, así, como se puede observar, los agentes que perciben una ganancia significativa son los introductores que representa un 30.50% de participación, dejando al productor un 67.7%, que en muchas ocasiones, si se trata de pequeños productores no representa la inversión real realizada durante todo el proceso antes de ir al intermediario.

#### CUADRO No. 4

#### **Margen de Comercialización Promedio 1990 – 1999**

<b>RUBRO</b>	<b>PARTICIPACION (%)</b>
Precio al Productor	67.70
Transporte y otros gastos	1.30
Utilidad intermediario – acopilador	13.80
Gastos de faenamiento	0.50
Participación introductor - faenador	16.70
Precio en camal	100.00

FUENTE: MAG  
ELABORACIÓN: EL AUTOR

El transporte del ganado y otros gastos desde la finca a las ferias (una distancia de alrededor 160 Km), alcanza el 1.3%. El servicio de faenamiento e impuestos se determina en 0.5%. Sin embargo, estos parámetros pueden modificarse ligeramente, de acuerdo a la distancia de los centros de acopio y mataderos; ubicación y regulaciones de los diferentes mataderos y rendimientos del animal faenado.

#### 4.1.2.1.4.1.4 Problemas Relacionados con La Comercialización

Los servicios de transporte, faenamiento, manipulación e información de precios, entre otros, son deficientes en la mayoría de los casos; la excepción es de la cadena



de supermercados, que comercializa este producto por cortes de carne en base a ganaderías de razas especializadas.

A continuación, se observan las principales limitaciones del sistema de comercialización:

- Deficiente administración de los mercados
- Escasa información de precios a los productores y consumidores.
- Deficiencias en el manejo y transporte de los animales que se destinan a las ferias y camales, lo cual se traduce en pérdidas económicas y de calidad.
- Falta de equipamiento y mala utilización de la infraestructura existente para el faenamiento del ganado.
- Falta de un sistema de clasificación de ganado de abasto, a fin de que el productor reciba un precio justo de acuerdo a la calidad del producto y el consumidor se beneficie del precio por calidad.
- Las transacciones se efectúan generalmente con estimaciones del peso de los animales al ojo, sin tomar en cuenta el sexo, raza y edad.
- Deficiencias en las disposiciones legales vigentes.

#### ***4.1.2.1.5 Participación del PIB Carne en el PIB Total y PIB Agrícola***

Como muestra el gráfico número seis, la participación que ha tenido el PIB Carne en el PIB Agrícola, ha tenido un comportamiento variable al inicio ( 1990 – 1992) y al final (1997 – 1999) del período de estudio, mostrando en los dos casos una tendencia alcista debido básicamente a que el incremento de la producción de carne ha sido mayor al incremento en la producción agrícola.

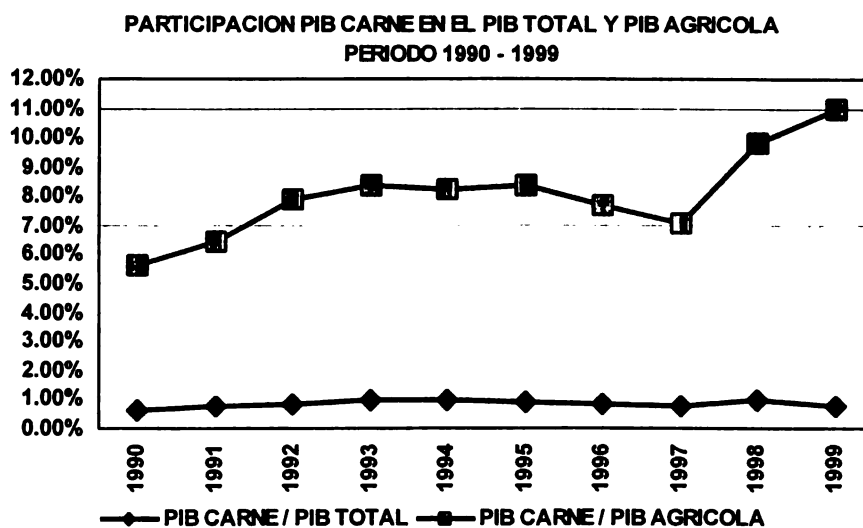


Durante la mitad del período se puede observar que el comportamiento ha sido estable, ya que no se han producido cambios significativos tanto en la producción de carne como en la producción agrícola.

El crecimiento promedio anual que ha tenido la participación del PIB Carne sobre el PIB Agrícola es del 8.03% anual.

En lo referente a la participación de la actividad en el PIB Total, se puede observar que se ha mantenido una participación menor al 1% durante todo el período de estudio, dando una participación anual promedio del 0.83%. (VER ANEXO No. 5)

**GRAFICO No. 6**



FUENTE: Banco Central de Ecuador  
ELABORACIÓN: EL AUTOR

#### **4.1.2.1.6 Participación de personal ocupado en la Producción de Carne en el total de la PEA y en el total de la Población**

Como se puede observar en el gráfico número siete, tanto la participación del personal ocupado en la producción de carne sobre el total de la PEA, como la

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100



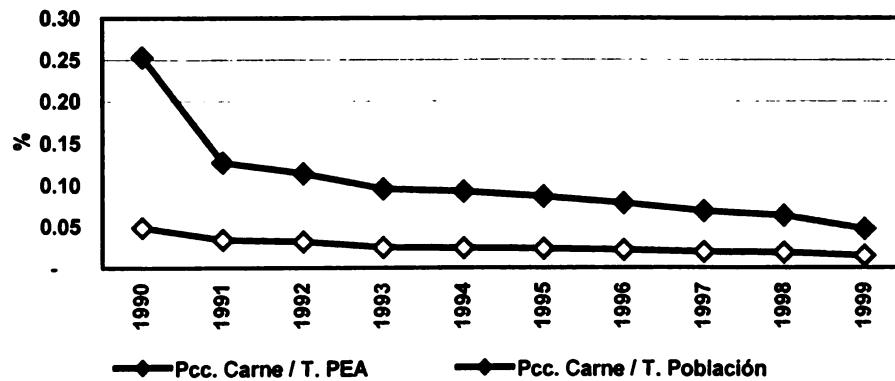
participación del personal ocupado en la producción de carne sobre el total de la población, presentan una tendencia a la baja durante todo el período de estudio, así la participación en el total de la población ha tenido un crecimiento promedio anual del -12.18%, en cuanto que la participación en el total de la PEA, se presenta un crecimiento promedio anual del -15.64%, durante el período de estudio. (VER ANEXO No. 6)

Esta tendencia a la baja de estos indicadores, se puede deber a diferentes factores que han venido afectando a la producción de carne durante en período de estudio, así, podemos enumerar entre los principales los siguientes:

- La necesidad de reducción de costos, por parte de los productores de carne.
- Los bajos salarios existentes en la actividad.
- Cambio de actividad de los trabajadores.
- Migración campo – ciudad.
- Migración al exterior, etc.

### GRAFICO No. 7

PARTICIPACION T./Pcc. CARNE EN TOTAL PEA Y T. TOTAL POBLACION  
1990 - 1999



FUENTE: Banco Central de Ecuador  
ELABORACIÓN: EL AUTOR

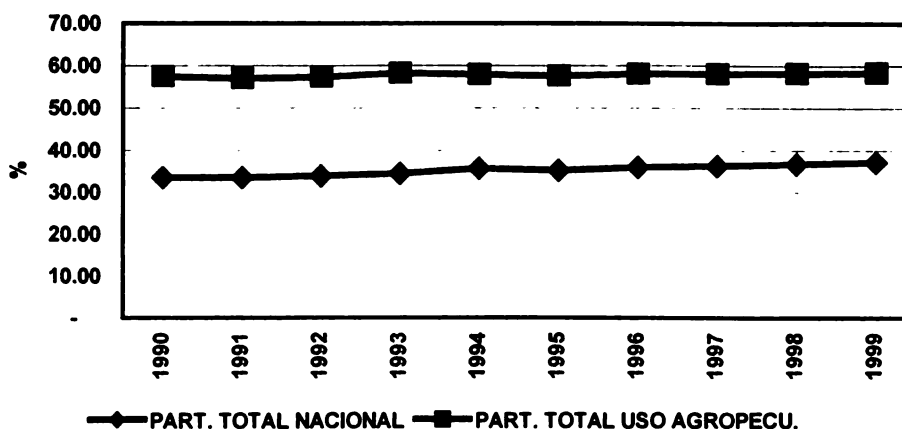


#### 4.1.2.1.7 Uso de la Tierra en La Región Costa

La participación del cultivo de pastizales en el total nacional, y en particular en la región Costa, donde se presenta el mayor porcentaje de ganado bovino destinado para la producción de carne, se ha mantenido con un comportamiento relativamente estable durante todo el período de estudio, como se puede observar en el gráfico número ocho.

**GRAFICO No. 8**

**PARTICIPACION USO TIERRA PASTIZALES EN TOTAL COSTA Y TOTAL USO AGROPECUARIO 1990 - 1999**



FUENTE: Banco Central de Ecuador  
ELABORACIÓN: EL AUTOR

En lo que se refiere a la participación del cultivo de pastizales en el total nacional, se puede decir que pasa del 33.51% en 1990 al 37.24% en 1999, lo que representa un 11.15% de crecimiento global y un crecimiento anual promedio del 1.19% anual.

En la distribución de tierra para uso agropecuario, donde el cultivo de pastizales posee una participación significativa, que oscila entre el 55 y 60% durante el período de estudio, se puede decir que el cultivo de pastizales pasa del 57.43% en 1990 al 58.29% en 1999, lo que indica un crecimiento global del 1.50%, lo que da como resultado un crecimiento anual promedio del 0.17% anual. (VER ANEXO No. 7)



En este punto, cabe destacar que para la crianza de ganado de carne en la región Costa, el método más utilizado para la alimentación del ganado es el del pastoreo, el cual se lo realiza directamente y con una rotación de los pastizales, en los cuales, en la mayoría de los casos, no son utilizados elementos químicos para su crecimiento, sino que más bien se deja el trabajo a la propia naturaleza, con el fin de no desgastar continuamente el suelo e impedir la desertificación y un impacto negativo en el medio ambiente.

#### **4.1.2.1.8 COMERCIO EXTERIOR**

##### ***4.1.2.1.8.1 Exportaciones***

En lo que se refiere a las exportaciones ecuatorianas de carne vacuna, no existen datos oficiales de lo que ha venido ocurriendo en el sector durante el período de estudio 1990 –1999, a excepción del año del 1993 en donde se presenta una exportación de 6000 TM. a los mercados fronterizos de Perú y Colombia.

De este monto el desglose de las exportaciones se puede decir que el 55% del total exportado corresponde a ganado en pie, mientras que el 45% del total corresponde a carne faenada.

##### ***4.1.2.1.8.2 Importaciones***

Las importaciones de carne para el Ecuador, no representan un rubro significativo, debido principalmente a que el mercado interno tiene la suficiente capacidad para satisfacer la demanda interna.



Las importaciones realizadas en esta actividad, básicamente están compuestas de:

- Ganado para la reproducción, el cual poco a poco ha ido disminuyendo debido principalmente por los avances tecnológicos existentes, los cuales permiten realizar inseminación artificial.
- Insumos sanitarios.
- Carne congelada sin deshuesar.
- Carne congelada deshuesada.

Los principales mercados que proveen al Ecuador son:

- En lo referente a ganado para reproducción, están los mercados de Nueva Zelanda, Canadá, y Estados Unidos, entre los más importantes.
- En carne congelada y sin deshuesar, el principal mercado es el Argentino.
- Para carne congelada y deshuesada, los principales mercados son: Estados Unidos y Argentina.

El destino de las importaciones de carne sin deshuesar y deshuesada, son básicamente las grandes cadenas de alimentos como Mc Donals, Fryday's, etc.

#### **4.1.2.1.9 MARCO JURIDICO PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GANADO Y CARNE**

Las actividades de Producción, Industrialización y Comercialización de los productos ganaderos en el Ecuador están reguladas por Leyes, Reglamentos y





Ordenanzas específicas, para el caso de ganado de abasto y carne el marco legal vigente es el siguiente:

- Ley de Desarrollo Agrario,
- Código de la Salud.
- Ley de Sanidad Animal.
- Ley de Mataderos y su Reglamento Decreto, Supremo N° 502 de 1964
- Reglamento a la Ley de Mataderos, Decreto Supremo N° 3873 de 1996
- Decisión 197 CAN
- Normas de Carne y Subproductos, emitidas por el Instituto Nacional Ecuatoriano de Normalización (INEN), se refieren a las condiciones que deben tener estos productos, así como a los procedimientos y métodos para el control de calidad de los mismos.

#### **4.1.3 Elementos del Entorno internacional y nacional que originan competitividad**

Luego de analizar tanto los entornos internacional como nacional, podemos sacar como conclusión cuales son los elementos de dichos entornos que originan competitividad dentro del circuito de la cadena agroalimentaria de carne: PIE DE CRIA / GANADO EN PIE / CAMAL / MERCADO / CARNE EN BRUTO, para el caso ecuatoriano.



#### **4.1.3.1 Entorno Internacional**

Los elementos del entorno internacional que originan competitividad dentro del circuito mencionado son:

- Disponibilidad internacional de tecnología apropiada para la producción animal a ser aplicada en áreas tropicales.
- Fácil acceso a las innovaciones tecnológicas.
- Apoyo gubernamental para el fortalecimiento de los gremios de la cadena.
- Existencia de casas comerciales, con diversificación de productos agrícolas, veterinarios y equipos importados.
- Posibilidad de ampliar la capacidad de faenamiento e industrialización, en torno a los centros productivos de materia prima.
- Disponibilidad de tecnología de punta a nivel internacional, que podría aplicarse a todas las fases productivas de la cadena.

#### **4.1.3.2 Entorno Nacional**

- Condiciones agro-ecológicas favorables.
- Disponibilidad de tierras aptas.
- Abundancia de pastos y forrajes.
- Adaptación de razas al medio.
- Base genética mejorada.
- Adaptación del ganadero a los cambios políticos y económicos.
- Disponibilidad de residuos de cosecha.
- Existencia de CONEFA institucionalizada para apoyo a la exportación.
- Presencia de mercados fronterizos y otros mercados internacionales.



- Recursos humanos capacitados e investigación en el campo de la ganadería tropical
- Existencia de leguminosas nativas para pastoreo directo, como fuente de proteína
- Disponibilidad de silos, pastos de corte y residuos alimenticios de la actividad agroindustrial.

## **4.2 ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO DE LA CADENA AGROALIMENTARIA DE LA CARNE<sup>22</sup>**

### **4.2.1 POBLACION GANADERA**

La ganadería ecuatoriana se sustenta en la explotación de ganado bovino, porcino y ovino, las dos primeras se desarrollan en todo el territorio nacional y los ovinos en zonas altas de la serranía.

Para el año 2000, el Ecuador cuenta con alrededor de 5.5 millones de unidades bovinas, tanto para la producción de leche como para carne; distribuidas aproximadamente, 45% en las provincias del Callejón Interandino, cuyas explotaciones se dedican a la producción de leche, en base a ganado con un alto mestizaje de la raza Holstein, y a doble propósito en las estribaciones de la cordillera oriental y occidental; 40% se localiza en la Región del Litoral donde sus hatos están conformados por las razas brahman, cebú y otros tipos, resultado de cruces indiscriminados con genética de la zona, en su mayoría para la producción de carne. Mientras que 15% se encuentra en la Región Amazónica, con animales para doble propósito.

La industria porcina es poco desarrollada, para el mismo año el país tiene una población de 3.3 millones de cabezas localizadas en las tres regiones naturales, 51%



en la Sierra, 31% en la Costa y 18% en la Amazonía y Galápagos . Se estima que más del 80% de la producción nacional tiene origen en explotaciones de tipo casero y la diferencia en granjas tecnificadas, siendo este uno de los factores para que la oferta y calidad sea deficiente.

En razón de que la crianza de ovinos se encuentra limitada a los páramos andinos, su producción es mas bien marginal, con tendencia a la disminución de los rebaños. En el año 2000 se estimó una población de 2.2 millones de unidades, 96% localizadas en las provincias del Callejón Interandino, siendo sus sistemas de explotación tradicionales, con bajos niveles tecnológicos, ningún mejoramiento genético, lo que redundo en bajos rendimientos y déficit en la oferta.

Sin embargo, la explotación de esta especie tiene gran importancia en las comunidades indígenas, en razón de que a través de las generaciones ha constituido un valioso elemento de identidad cultural, así mismo es una fuente alimenticia y vestuario por la utilización de su carne y lana; de ingreso económico, por la venta de los animales.

#### **4.2.2 PRODUCCION DE CARNE**

##### **4.2.2.1 Bovina**

Para el año 2000 los diferentes mataderos del país registraron aproximadamente 420.400 mil cabezas de ganado bovino faenadas (se incluye sacrificio clandestino entre 5 a 10 %, según la provincia), que representa una tasa de extracción alrededor

---

<sup>22</sup> Dr. Marcelo Torres, DIRECCIÓN DE ANÁLISIS POLÍTICAS SECTORIALES DEL MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA, Quito, 14 de Septiembre del 2001 Y SALIDAS DE CAMPO al Trópico Húmedo del Ecuador





de 8%; con rendimiento promedio de 183 kg de carne en canal, lo que significa una producción de 76,934 TM de carne a la canal.

Las provincias que registran el mayor porcentaje son: Pichincha 24%, Guayas 22%, Tungurahua 9%, Manabí 8% y Azuay 6%; Es importante señalar que, Tungurahua, Chimborazo y Azuay sin ser zonas productoras de ganado de carne, constituyen más bien centros de acopio, comercialización y sacrificio de ganado, que tiene origen en esas zonas y en la región sur oriental, para abastecimiento principalmente de la ciudad de Guayaquil; destinándose para este mercado alrededor del 70%, 60% y 50% respectivamente, de la producción en los mataderos de estas provincias.

En los dos últimos años el sacrificio de bovinos ha disminuido en 18% al pasar su producción de 93,046 TM en 1999 a 76,934 TM de carne en canal en el 2000. Entre otros aspectos se considera que, la apertura del comercio formal para ganado en pie con el Perú, ha ocasionado la baja de la oferta de animales en los mataderos nacionales; por otra parte, el incremento de los precios de la carne en el mercado doméstico ha propiciado la disminución de demanda real a nivel de consumidor final.

#### **4.2.2.2 Porcina**

La ganadería porcina es una importante actividad complementaria para el desarrollo económico de los campesinos. La producción tradicional, con razas criollas, que representa alrededor del 80% de la oferta total, se encuentra en manos del pequeño productor y tiene como objetivo principal satisfacer el mercado nacional y parcialmente los mercados fronterizos de Perú y Colombia.



La producción porcina intensiva o tecnificada se estima que aporta aproximadamente con el 20% de la oferta total y está orientada a satisfacer la demanda de carne magra de la cadena de supermercado e industrias de elaborados cárnicos, donde su participación es más del 90% aspecto que se evidencia por el desarrollo de la industria de embutidos .

Los costos elevados de las materias primas e insumos, debido a la demanda y competencia con otras industrias pecuarias, sumado a la falta de reproductores para mejoramiento genético, son factores que repercuten en bajos rendimientos de esta especie; lo cual hace que esta actividad sea poco atractiva para los inversionistas.

En lo que respecta a la producción de carne porcina, se observa una tendencia decreciente; es así como para el año 2000 los mataderos registran aproximadamente 22,833 TM, 5% menos con respecto al año anterior; si bien es cierto que el número de animales sacrificados disminuye en el 12%, no así el volumen de producción que presenta una disminución de 5%, tasa inferior a la registrada en 1999, ya que no tienen la misma relación, por efecto de que el primer caso depende de la oferta de ganado en pie, y el segundo del aumento en los rendimientos, es decir , el parámetro productivo en 1999 fue de 67 Kg/canal y para el 2000 se calcula en 72.5 Kg/canal como promedio nacional.

Para el año en referencia, los diferentes mataderos suman 315,785 porcinos sacrificados calculándose una producción de 22,833 TM de carne; correspondiendo el mayor porcentaje a: Pichincha 30%, Guayas 20%, Chimborazo 14% y Carchi 6%. Cabe aclarar que por la naturaleza de la comercialización y destino de la carne de cerdo, aún existe el sacrificio clandestino, que se estima alrededor del 10% del total registrado en los mataderos, que debería incluirse al valor antes indicado.



En todo caso vemos que la producción del país es deficitaria frente a la demanda interna; estableciéndose una disponibilidad aparente per-cápita no mayor a los 2 Kg/hab./año. Situación que revela una buena perspectiva para los inversionistas, siempre y cuando se implementen políticas y programas orientados al desarrollo de esta actividad.

#### **4.2.2.3 Ovina - Caprina**

De 1999 a 2000, la producción de carne ovina-caprina manifiesta un ligera disminución (1.4% ); para este último año los diferentes mataderos del país reportan un total de 138,330 cabezas sacrificadas para dar una producción de 2,002 TM de carne, con un rendimiento promedio de 14.5 Kg. a la canal. De este volumen las provincias de Pichincha, Chimborazo, Tungurahua e Imbabura, aportan más del 80%, (40%, 28%, 9% y 6%, respectivamente).

#### **4.2.3 IMPORTACIONES**

Las importaciones de carne bovina son poco significantes y están dedicadas a la cadena de hotelería; sin embargo en el caso de los productos porcinos, en los que se incluyen carne congelada, tocino, vísceras y procesados, durante el año 2000 el Ecuador importó aproximadamente 2,374 TM, con un incremento de 28% respecto al año anterior.

Los países de origen son los EEUU y Chile, correspondiendo el mayor porcentaje a este último país. Estos productos están destinados principalmente a las industrias de elaborados cárnicos y hoteles.



#### **4.2.4 CONSUMO**

La disminución de la oferta y los altos precios de estos productos en el mercado nacional son factores para que el consumo per-cápita revele parámetros bajos con relación a años anteriores; así la disponibilidad aparente de las carnes rojas para el año 2000 se calcula en los siguientes volúmenes: carne bovina 6 Kg/hab/año, carne porcina 2 Kg/hab/año, en tanto que la carne ovina no llega a 1 Kg/hab/año.

No obstante, es importante resaltar la sustitución de estos productos por la tendencia al incremento en el consumo de carne de aves que se ubica alrededor de los 14 Kg/hab/año.

#### **4.2.5 RED NACIONAL DE MATADEROS**

El Ecuador cuenta con más de 130 mataderos localizados, 45% en la Sierra, 38% en la costa y 17% en la Región Amazonía y Galápagos. La mayoría son de propiedad y están administrados por los municipios; el 81% de los mataderos están ubicados en áreas urbanas, 7% en semiurbanas y 12% son rurales.

Con excepción de los mataderos privados los cuales adquieren los animales de abasto y comercializan carne faenada, los municipales se dedica a prestación de servicios incluido el servicio de inspección sanitaria.

#### **4.2.6 ESTRUCTURA**

La caracterización del sistema agroalimentario consiste en un esfuerzo para identificar las actividades y los actores que lo constituyen (su estructura) y las relaciones técnicas y socioeconómicas entre ellos (funcionamiento). El objetivo de esa caracterización es conocer en detalle las fortalezas y debilidades del sistema





agroalimentario, en sus partes y en su conjunto, con el propósito de orientar su evolución hacia un mayor nivel de competitividad dentro de un marco sostenible y equitativo.

El análisis de la estructura consiste en la caracterización técnica y económica de los actores directamente involucrados en el sistema agroalimentario. Implica la necesidad de identificar grupos homogéneos de actores de tal suerte que se pueda: 1) entender cómo el entorno internacional y nacional afecta a esos grupos; 2) definir acciones específicas para el logro de una mayor competitividad. Se superan de esta forma los sesgos y las limitaciones consustanciales a un análisis de competitividad basado en promedios nacionales.

La cadena agroalimentaria de la carne, comprende principalmente la producción primaria, comercio de ganado vivo, transformación, comercio de carne, y consumo local, doméstico y externo. A la par, se realizan importaciones de ganado, insumos veterinarios y de pastizales.

#### **4.2.6.1 Producción Primaria**

Como se puede apreciar en el gráfico de la cadena agroalimentaria de la carne (VER ANEXO No. 8), en primer lugar, a la producción primaria se la ha caracterizado de acuerdo al criterio de ubicación geográfica.

Así, se tiene que en lo referente a quienes son ganaderos de la zona del trópico húmedo, sus principales características son de acuerdo al tamaño de la hacienda o número de cabezas.



Así mismo, bajo el mismo criterio de tamaño, se junta también el del nivel de tecnificación.

Para esta zona productora los grandes y medianos ganaderos están llevando a cabo un proceso de tecnificación de su producción con el fin de hacer más rentable su actividad económica. Han empezado pues a tener una visión de negocio en el cual ellos lo que producen es engorde, con la materia prima pasto. Este proceso alcanza a pocas pero grandes y medianas haciendas. El objetivo de este proceso se alcanza al lograr un mayor engorde y número de ganado con una menor o igual cantidad de hectáreas sembradas con pasto.

En cuanto al pequeño ganadero, este no tiene alcance de llevar a cabo un proceso de producción tecnificado, mas bien, en este ámbito se manejan de acuerdo a la zona, el cruce de razas o raza que mejor se adapte a las condiciones climatológicas y respuesta de engorde de acuerdo al tipo de pastizal que se cría naturalmente en la zona.

Para quienes pertenecen al litoral, los ganaderos ahora se caracterizan por la crianza de ganado solo para sacrificio y otros que crían ganado de doble propósito, es decir, leche y carne. Esto se logra mediante un manejo adecuado del cruce de razas al igual que el pequeño ganadero del trópico húmedo.

Por último quedan pequeños hatos ganaderos del oriente y otros de la sierra que bajo una primera apreciación, el ganado que crían es de doble propósito o desecho de la producción lechera.

#### **4.2.6.2 Comercio y Transporte de Ganado Vivo**



En esta primera etapa de comercialización, se identifican a quienes realizan actividades de traslado del ganado vivo, caracterizado por el destino al cual es trasladado el ganado. En el caso ecuatoriano, existen comerciantes a nivel nacional y quienes han empezado con la actividad exportadora.

Cabe resaltar que la actividad de transportación a veces se realiza directamente por el ganadero, esto se observa especialmente cuando se dan las ferias ganaderas, mercado en el cual empieza la actividad del comerciante nuevamente de traslado.

#### **4.2.6.3 Transformación**

El proceso de sacrificio y división del ganado se lo lleva a cabo en los camales y mataderos, que se los puede diferenciar por volúmenes de ganado sacrificado. Según los experimentados en el tema, los camales y mataderos de Quito y Guayaquil son los que hacen mayor volumen, frente a los demás camales del país. A la par, existen carnicerías particulares que realizan ese tipo de actividades, poniéndose en contacto directo con el productor primario.

El proceso industrial se caracteriza por ser el que realiza los cortes y clasificaciones finales para la venta en bandeja del producto final en un estado fresco. Las carnicerías comunes llevan a cabo los cortes especializados de acuerdo a pedidos a partir de la división inicial hecha en los camales.

#### **4.2.6.4 Comercio de Carne Fresca**

Carnicerías comunes, supermercados y mercados llevan a cabo el expendio de la carne y derivados para el consumo local, doméstico o externo. El producto llega a



manos del consumidor de forma fresca con y sin hueso para el mercado local y doméstico y externo , y clasificada en bandejas únicamente para el mercado doméstico.

#### **4.2.7 CARACTERIZACIÓN DE LOS ACTORES**

El resultado obtenido de la caracterización de los actores de la cadena agroalimentaria de la carne vacuna, es una representación fiel de las categorías que operan en la realidad. Se trata de un proceso que sigue tres pasos: la identificación de actividades y actores, la tipificación de los actores en categorías homogéneas y la cuantificación con base en medidas e indicadores.

##### **4.2.7.1 IDENTIFICACIÓN DE ACTIVIDADES Y ACTORES**

###### **4.2.7.1.1 Actividades**

Dentro de la cadena agroalimentaria de la carne vacuna, las actividades básicas (eslabones de la cadena) identificadas son: la producción primaria, comercialización de ganado vivo, transformación prima e industrial, comercialización de carne y consumo local, las actividades de apoyo son: importaciones de ganado (pie de cría), abastecimiento de insumos veterinarios y la provisión de servicios para todo el sistema.

Es importante resaltar el servicio de control para el cumplimiento de las reglamentaciones del comercio que realizan las autoridades gubernamentales. Por otro lado, el saneamiento y eliminación de enfermedades del ganado es erradicado





gracias, en gran parte, al trabajo que lleva a cabo las organizaciones de salubridad animal, como el SESA<sup>23</sup> y CONEFA<sup>24</sup>. La actividad de saneamiento se complementa con las campañas de vacunación que llevan a cabo las asociaciones en su sector productivo.

Por otro lado, existen comercializadores de ganado bebé, el cual se vende a los ganaderos para que ellos los engorden. Además, la venta de semillas de pasto y pasto crecido que proviene del exterior y del interior, se lleva a cabo por pares de comerciantes de semillas.

Esta actividad es muy importante para quienes crían ganado, debido a que dependiendo del tipo y calidad del pasto, se puede mejorar el engorde.

#### **4.2.7.1.2 Pasos Técnicos**

Además de identificar los actores y las actividades, es necesario profundizar en cuanto a los pasos técnicos de transformación que se da para obtener un producto final. Así se tendrá un conjunto de pasos que, realizados por los distintos actores, logran poner al alcance del consumidor el producto.

Se comienza por la preparación de la tierra, se requiere seguir un proceso de fertilización mediante componentes naturales y químicos para un correcto crecimiento del pastizal. La compra de la semilla viene después y posteriormente, la siembra del pastizal. La deshierba es un proceso continuo durante el crecimiento de la hierba, posteriormente se procede a realizar corte e igualación de los pastos.

---

<sup>23</sup> SESA: Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria

<sup>24</sup> CONEFA: Consejo Nacional Para la Erradicación de Fiebre Aftosa



La tierra está dividida en etapas que permiten mantener un correcto balance de crecimiento y uso de los pastos. Si una etapa está lista para su uso, se procede a la compra de ganado bebé o se calcula para que los nacimientos y reproducción del ganado propio sea a tiempo adecuado. Se procede posteriormente al control de peso inicial, sanidad y vacunación de los animales nuevos. Una vez hecho esto, se clasifica el ganado según su propósito, que es para reproducción (terneras y sementales) y venta para carne.

Al ganado de engorde le toca el pastizal especialmente producido para este propósito. El resto del pastizal, que incluye hierba de crianza natural, le toca a los demás vacunos.

Clasificados los animales, se procede al fichaje y el control de peso para quienes son para la venta, proceso que se repite varias veces.

Como un paso técnico extra para quienes son ganaderos del trópico húmedo, se procede a la salificación y mineralización del ganado debido a que el pasto del trópico húmedo es deficiente en minerales y sal, factores importantes para el crecimiento.

Por último, se procede, en algunos casos, a la transportación o venta del ganado en la hacienda, para lo cual previamente, se procede a la eliminación del fichaje correspondiente<sup>25</sup>. Además se cuenta con los pasos técnicos para el faenamiento, realizado en los camales y mataderos, para la transformación industrial y distribución.

---

<sup>25</sup> Según la ley, el control sanitario, vacunación y crianza del ganado se lo debe hacer mediante expedientes con codificación única para cada animal, código que debe ser eliminado al momento del sacrificio del animal, así se puede saber exactamente la procedencia del animal, donde fue criado y donde sacrificado. Complementariamente es requisito que para su transportación en vivo, se cumplan las normas sanitarias para cada animal.

Digitized by Google

#### **4.2.7.1.3 Actores**

Los actores identificados dentro de la cadena agroalimentaria de la carne vacuna para el caso del Ecuador son: productores primarios, comerciantes primarios (ganado vivo), transformadores primarios e industriales, comercializadores, distribuidores y consumidores.

#### **4.2.7.2 TIPIFICACIÓN**

##### **4.2.7.2.1 Tipificación de Productores**

Los productores existentes en la cadena agroalimentaria de la carne vacuna, han sido tipificados de la siguiente manera:

- Pequeños productores, los cuales abarcan un 30% del total de productores, y poseen un nivel de infraestructura mínima para el desarrollo de sus actividades.
- Medianos productores, con un 60% del total de productores, de los cuales el 50% de productores poseen los implementos y recursos necesarios para el correcto desarrollo de sus actividades como son: básculas para el expendio del ganado, mejor alimentación del ganado, principalmente, a más del pasto, a base de suplementos alimenticios, etc. El otro 50% de los productores medianos, poseen el mismo nivel que los pequeños productores.
- Grandes productores, con una participación del 10% del total de productores, cuentan una infraestructura mucho mejor que los otros tipos de productores, poseen mayores recursos, que les permiten tener acceso a un nivel tecnológico



mucho mayor como por ejemplo material genético de alta calidad, acceso a la importación de animales mejorantes, el 100% de este tipo de productores posee una báscula para el expendio del ganado, suplementos vitamínicos, etc.

#### **4.2.7.2.2 Cuantificación**

La cuantificación de los productores de la cadena agroalimentaria de la carne vacuna, para el caso del Ecuador, se la ha realizado en base principalmente al número de cabezas de ganado existentes en cada nivel de los productores, así, en el caso de los pequeños productores el número de cabezas existente no excede a 50 cabezas por productor, para el caso de los medianos productores, se habla de un número no mayor a 100 cabezas por productor y para los grandes productores el número es mayor a 100 cabezas por productor.

#### **4.2.7.2.3 Tipificación de Industriales**

Dentro de la cadena agroalimentaria de la carne vacuna, los industriales están clasificados según el tamaño de la industria, así, se tienen, como en el caso de los productores, pequeñas, medianas y grandes industrias.

#### **4.2.7.2.4 Cuantificación**

La cuantificación de los industriales, para el caso del Ecuador, se la ha realizado en base principalmente a la capacidad que poseen cada una de las empresas existentes dentro de la actividad cárnica, así, en el caso de los pequeños industriales, la producción es igual o menor a los 350.000 kilogramos al año, esta categoría abarca el 21.70% de la producción industrial de carne, para el caso de los medianos, se habla





de una capacidad mayor a los 350.000 kilogramos al año, y abarca un 29.4% del total de la producción industrial, y para el caso de los grandes industriales, el número supera los 500.000 kilogramos al año, con una participación del 48.9% de producción industrial.

#### **4.2.8 FUNCIONAMIENTO**

En Este nivel se tratará de analizar y entender el funcionamiento del sistema agroalimentario en su conjunto, o sea, la trama de relaciones técnicas y económicas que se desarrollan entre actividades y actores. Para tal efecto, en primer lugar se identifican los circuitos por donde fluyen los productos y se caracterizan los funcionamientos de dichos circuitos.

##### ***4.2.8.1 Identificación de Circuitos***

Dentro del funcionamiento de la cadena agroindustrial de la carne, tenemos que está compuesta por 10 circuitos, 4 de los cuales pasan por la fase industrial, 4 consisten en la producción artesanal y 2 corresponden a las exportaciones que se realizan dentro de la cadena agroalimentaria de la carne. (VER ANEXO No 8)

##### ***4.2.8.2 Tamaño de los Circuitos***

El tamaño de los circuitos se los puede dividir de acuerdo al número de actores distintos involucrados. Así, para el caso de la cadena agroalimentaria de la carne tenemos que los circuitos más cortos involucran la participación 4 actores, como es el caso del circuito: PIE DE CRIA/ PRODUCTORES DE GANADO DE CARNE/ INTERMEDIARIO/ EXPORTADOR DE GANADO VIVO.



En el caso de los circuitos más largos comprenden la participación de 7 actores, que es el caso de la producción de carne industrializada, los cuales además abarcan todas las actividades existentes dentro de la cadena agroalimentaria de la carne, como por ejemplo es el caso del circuito: PIE DE CRIA/ PRODUCTORES DE GANADO DE CARNE/ INTERMEDIARIO/ MATADERO PUBLICO/ INDUSTRIA CARNICA Y DERIVADOS/ SUPERMERCADOS/ PRODUCTOS CARNICOS.

Para el caso de la producción artesanal, los circuitos constan de 6 actores, dejando de lado el paso por la actividad industrial, este es el caso del circuito: PIE DE CRIA/ PRODUCTORES DE GANADO DE CARNE/ INTERMEDIARIO/ MATADERO PUBLICO/ MERCADO POPULAR/ CARNE EN BRUTO.



#### **4.3 ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO DEL CIRCUITO: PIE DE CRIA / GANADO EN PIE / CAMAL/ MERCADO/ CARNE EN BRUTO<sup>26</sup>**

Dentro de este punto se trata de analizar cada una de las actividades existentes dentro del circuito estudiado, así como su funcionamiento, deficiencias y fortalezas existentes, para poder dar al final recomendaciones que permitan mejorar el funcionamiento del circuito y por ende de la cadena agroindustrial de la carne.

Las características de la estructura y funcionamiento del circuito de la cadena agroalimentaria de la carne no han tenido ninguna variación durante el periodo de estudio 1990 – 1999, básicamente porque se trata de un circuito encargado de la producción artesanal que se ha venido manejando a lo largo del tiempo.

El circuito en referencia consta de 6 actores y pasa por cinco actividades existentes dentro de la cadena agroalimentaria de la carne, las cuales son:

- Producción Primaria: con los eslabones PIE DE CRIA y GANADO EN PIE.
- Comercialización Primaria: con el eslabón FERIAS (Intermediarios).
- Matanza de Ganado: con el eslabón CAMAL.
- Comercio de Carne: con el eslabón MERCADO.
- Consumo: con el eslabón CARNE EN BRUTO.

A continuación se procede a detallar el funcionamiento de cada una de las actividades inmersas dentro del circuito de estudio, durante el periodo comprendido entre 1990 – 1999.



#### 4.3.1 PRODUCCIÓN PRIMARIA

Esta actividad comienza con el pie de cría, el cual será el encargado de dar forma al hato final para la producción de carne.

Dentro de la actividad primaria, se sigue manteniendo los mismos sistemas tradicionales de crianza y explotación de ganado, es decir no ha existido una innovación tecnológica, debido a la falta de capacitación, medios económicos, altas tasa de interés, sobre todo el aspecto económico, que no ha permitido incorporar una nueva tecnología al proceso productivo primario, en genética de ganado algo se ha mejorado debido principalmente a la introducción de material genético y la introducción de animales mejorantes para las razas Brahaman, Cebú y otras razas de ganado de doble propósito.

Lo mismo ha ocurrido en las sub-actividades como manejo de pastos, variedades de pastos, las cuales durante el período de estudio no han sufrido ningún tipo de variación.

En cuanto a lo que se refiere a material genético, que es parte de la producción primaria, se mantiene la base genética desde hace muchos años, con tendencia al alto mestizaje de Brahaman, Cebú, y con introducción de genética de ganado Holstein en las zonas de bosque tropical húmedo para ganado de doble propósito.

La producción primaria se sustenta en un sistema de pastoreo extensivo, es decir libre pastoreo o pastoreo directo, a diferencia del sistema de pastoreo intensivo que se

---

<sup>26</sup> SALIDAS DE CAMPO





refiere a los ganados que se encuentran semi estabulados<sup>27</sup> ó 100% estabulados, como son los centros intensivos de engorde que existen en otros países, como por ejemplo Venezuela.

La alimentación en el sistema intensivo, se basa principalmente en balanceados, es decir subproductos provenientes de los desechos del sector agropecuario y subproductos de los mismos animales, como por ejemplo: plumas, pescado, harina de sal, pesuñas, etc.

En lo que se refiere a las clases de pastos existentes en la zona de bosque tropical húmedo tenemos: las especies que son gramalote morado, blanco, en zonas más bajas el pasto que predomina es el pasto guinea o conocido también como saboya, sirviendo este último incluso para el ganado de doble propósito. En pequeñas zonas existe el pasto alfalfa pero este prácticamente esta es desaparición.

La edad idónea en la que los animales están listos para salir al camal es de dos a tres años de edad. Los pesos promedios con los que salen los animales rumbo al matadero son de 800 libras pie.

Las zonas potenciales para la crianza de ganado de carne en el Ecuador se encuentran situadas en las zonas del bosque tropical húmedo, que comprende Santo Domingo de Los Colorados, Los Bancos, Nanegalito, Puerto Quito (Pichincha), Quinindé, La Concordia, El Carmen, Flavio Alfaro, Chone (Manabí), Morona Santiago, Zamora y en menor número Guayas.

---

<sup>27</sup> Estabulado, se refiere a los sistemas de alimentación de ganado que consiste en agrupar al ganado en corrales, protegidos del sol, lluvia.



Los sistemas de producción primaria son semi tecnificados, debido a que a más de la alimentación con pastos se utiliza alimento balanceado, sales minerales y sal común.

En lo referente a la parte sanitaria están utilizando calendario de desparasitación y vacunaciones especialmente para la fiebre aftosa la cual se la coloca cada seis meses.

Todo productor primario sabe que tiene que por lo menos desparasitar a los animales, tanto internamente como externamente, caso contrario estos mueren, debido a que en la región no existe manejo de pastos, a diferencia de la región Sierra en donde se realiza fertilización, riego, limpieza de pastos. Esto además incide en la fertilidad del ganado, ya que con un manejo adecuado de los pastos, sobrealimentación, etc., la fertilidad se incrementa, se reduce la mortalidad de los animales, los terneros nacen fuertes, la conversión pasto - carne es más rápida.

En cuanto a infraestructura para ganadería de carne es muy reducida y consta básicamente de un corral y áreas para: desparasitaciones, baños desparasitadores de los animales y vacunas.

Dentro de la producción primaria, existen tres tipos de productores, los cuales están caracterizados en base al número de cabezas que está en relación uno a uno con el número de hectáreas, así existen grandes, medianos y pequeños.

Los productores medianos son aquellos que poseen un número mayor a 150 cabezas de ganado y representan el 10 % del total, los medianos los que poseen entre 50 y 150 y representan un 60%, y los pequeños hasta 50 cabezas que representan un 30%.



La estructura de costos de producción está conformada de la siguiente manera:

- Insumos: sales minerales, vacunas y antiparasitarios, los cuales representan aproximadamente 45%.
- Mano de obra representa el 25%.
- Servicios Básicos el 30%.

#### **4.3.2 COMERCIALIZACION PRIMARIA**

Esta actividad es muy importante debido a que es la que puede conectar a los productores primarios con las ferias de comercialización, camales públicos y privados y con las industrias existentes dentro del país.

Los sistemas de comercialización son los mismos que se han venido manejando tradicionalmente, y durante el período de estudio no han sufrido cambios.

El productor no tiene acceso directo a las oportunidades de mercado, es decir siempre existen los intermediarios, los cuales tienen la facilidad de ir acopiando en los centros de producción, ya sea para sacar a las ferias o ya sea para introducirlos a los mataderos.

Los intermediarios están organizados en asociaciones, y no dejan ingresar a gente extraña al sistema debido que manejan un sistema monopolista. Este sistema pasa de generación en generación, por lo cual el acceso a esta actividad es nulo.



El canal de comercialización es el siguiente: acopio en los centros de producción-comercialización en las tradicionales ferias-introducción a los mataderos, y en cada una de estas fases se va incrementando el número de intermediarios.

Las principales centro de acopio y ferias son: El Carmen, Santo Domingo, Ambato, Guayaquil donde se encuentra la mayor central de distribución de carne del Ecuador.

La manera de operar de los comerciantes es recorrer diariamente todas haciendas productoras, ahí estos compran los animales listos y continúan con el proceso.

En este punto cabe destacar que en el caso de los grandes productores y la mitad de los medianos productores, estos poseen básculas para poder realizar las ventas por kilos, no así en caso de la otra mitad de los medianos productores y los pequeños productores que al no poseer este instrumento las ventas se las realiza al ojo.

Los principales problemas de los productores son: falta de un buen sistema de información de precios y noticias de mercado, carecen de facilidades de tiempo, razones por las cuales los intermediarios sacan ventaja y son ellos los que reciben un mayor beneficio con un menor esfuerzo.

#### **4.3.3 MATANZA DE GANADO**

Para el año 2000 los diferentes mataderos del país registran aproximadamente 420.400 mil cabezas de ganado bovino faenadas (se incluye sacrificio clandestino entre 5 a 10 %, según la provincia), que representa una tasa de extracción alrededor





de 8%; con rendimiento promedio de 183 kg de carne en canal, lo que significa una producción de 76,934 TM de carne a la canal.

Las provincias que registran el mayor porcentaje son: Pichincha 24%, Guayas 22%, Tungurahua 9%, Manabí 8% y Azuay 6%.

Es importante señalar que, Tungurahua, Chimborazo y Azuay sin ser zonas productoras de ganado de carne, constituyen más bien centros de acopio, comercialización y sacrificio de ganado, que tiene origen en esas zonas y en la región sur oriental, para abastecimiento principalmente de la ciudad de Guayaquil; destinándose para este mercado alrededor del 70%, 60% y 50% respectivamente, de la producción en los mataderos de estas provincias.

En los dos últimos años el sacrificio de bovinos ha disminuido en 18% al pasar su producción de 93,046 TM en 1999 a 76,934 TM de carne en canal en el 2000. Entre otros aspectos se considera que, la apertura del comercio formal para ganado en pie con el Perú, ha ocasionado la baja de la oferta de animales en los mataderos nacionales; por otra parte, el incremento de los precios de la carne en el mercado doméstico ha propiciado la disminución de demanda real a nivel de consumidor final.

Como se mencionó anteriormente, el Ecuador cuenta con más de 130 mataderos localizados, 45% en la Sierra, 38% en la costa y 17% en la Región Amazonía y Galápagos. Cada cabecera cantonal tiene matadero y de estos casi el 98% está bajo la administración de los municipios; el 81% de los mataderos están ubicados en áreas urbanas, 7% en semiurbanas y 12% son rurales.



Con excepción de los mataderos privados los cuales adquieren los animales de abasto y comercializan carne faenada, los municipales se dedica a prestación de servicios incluido el servicio de inspección sanitaria.

Cabe destacar que los mataderos privados existentes en el Ecuador son subsidiarios de empresas cárnicas como es el caso de AGROPESA, que es una subsidiaria de SUPERMAXI, Mr. CHANCHO, ECUADASA.

En lo referente a infraestructura de los mataderos esta es deficiente al igual que las administraciones y los aspectos higiénicos sanitarios. Es decir no cumplen con el verdadero servicio que es el entregar los productos a la comunidad en óptimas condiciones, con altos nivel de calidad y sobre todo en sanidad e higiene, que es el objetivo principal de un matadero.

En los últimos años, en el Ecuador se ha producido el apareamiento de mataderos clandestinos, con el fin de evitar el pago de las tasas impuestas en los mataderos legales.

El rendimiento obtenido del animal vivo a carne faenada tiene un promedio del 50%.

#### **4.3.4 COMERCIO DE CONSUMO**

Esta actividad está compuesta por los supermercados, los mercados populares y las carnicerías, los cuales operan a lo largo y ancho del Ecuador.

Aproximadamente el 80% de lo obtenido en los mataderos pasa directamente a los mercados populares y carnicerías, el 10% se encuentra en las cadenas de los



supermercados y frigoríficos, y el 10% restante se encuentra en los derivados cárnicos como son los embutidos.

En lo referente a mercados, estos no cuentan con una infraestructura adecuada para mantener en óptimas condiciones los productos cárnicos, es decir los mercados no cuentan con un control sanitario, control de transportación de carne desde el camal hasta el mercado, no poseen cámara de frío y los expendedores de carne guardan su producto en refrigeradoras en el mejor de los casos.

#### **4.3.5 CONSUMO**

A los mercados acuden gente de distintas clases sociales, pero para el consumo de carne principalmente es gente de bajo y medio nivel ingreso, abarcando el 80% del consumo total de carne en el Ecuador, quedando el 20% restante para ser expandido en supermercados y carnicerías.

El consumo per – cápita de carne vacuna en el Ecuador, presenta un comportamiento cíclico, durante la primera mitad del estudio ( es decir el período comprendido entre 1990 – 1994), como se puede observar en el gráfico número nueve, esto se debe básicamente a la ley de oferta y demanda existente en el mercado ecuatoriano, así, para el año 1991 se produce un incremento en el consumo debido al incremento que se produjo en la producción durante el mismo año (9.87%), lo que lleva a una disminución en los precios y un incremento en la demanda, además, el incremento sufrido en la producción de carne fué mayor al crecimiento poblacional del Ecuador (2.32%), con lo cual el consumo per – cápita aumenta.

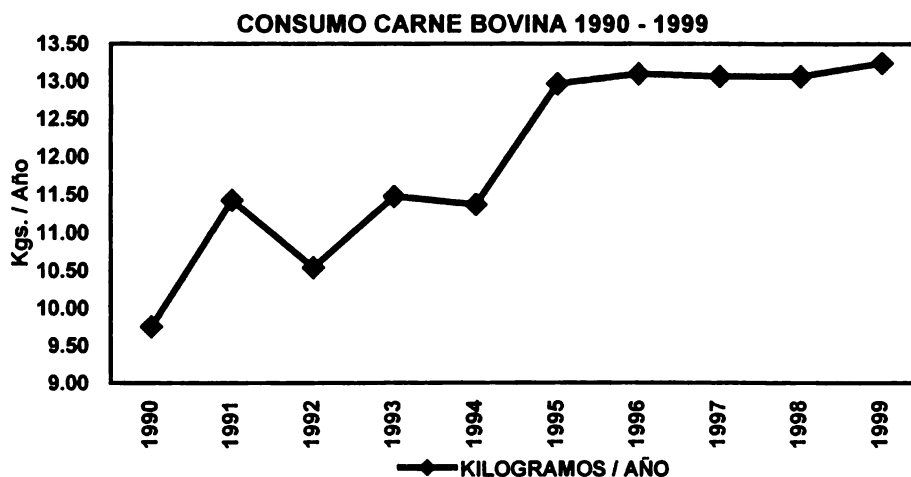


Para 1992, ocurre un efecto contrario, ya que la producción tiene un crecimiento negativo (-0.06%) y el consumo per – cápita disminuye debido a que el crecimiento de la producción de carne fue mucho menor al de la población (2.28%), con lo cual el consumo per – cápita disminuye.

En los años 1993 y 1994 se produce una ligera estabilidad en la producción lo que lleva a mantener relativamente el mismo nivel de consumo. (VER ANEXO No. 9)

Pero para el año de 1995 se puede observar que se produce un incremento significativo (en porcentaje) en el consumo de carne, esto debido al incremento sufrido en la producción que fue del 15.77%, con respecto al incremento poblacional del 2.13%, con lo cual el consumo per – cápita se incrementó.

**GRAFICO No. 9**



FUENTE: MAG  
ELABORACIÓN: EL AUTOR

En la segunda parte del período de estudio, ocurre todo lo contrario, se puede observar que el comportamiento en el consumo se ha mantenido relativamente estable, notándose una tendencia siempre a la alza, básicamente debido a que en la segunda parte del período, el crecimiento de la producción promedio de carne ha sido





mayor al crecimiento promedio poblacional para el mismo período, además se debe tomar en cuenta la cultura de consumo de carne vacuna existe en el país.

Durante la década analizada, se puede sacar como resultado, que el consumo per-cápita de carne vacuna, presenta un crecimiento del 35.90% para el período de estudio, al pasar de 9.75 a 13.25 Kgs / hb. / año, lo que da un crecimiento de 3.74% promedio anual, en términos de kilogramos el consumo promedio en el Ecuador para el período de estudio 1990 – 1999, fue de 12 kilogramos/hb./año, cifra que es mayor al promedio mundial de 11.89 kilogramos/hb./año para el mismo período. (VER ANEXO No 9)

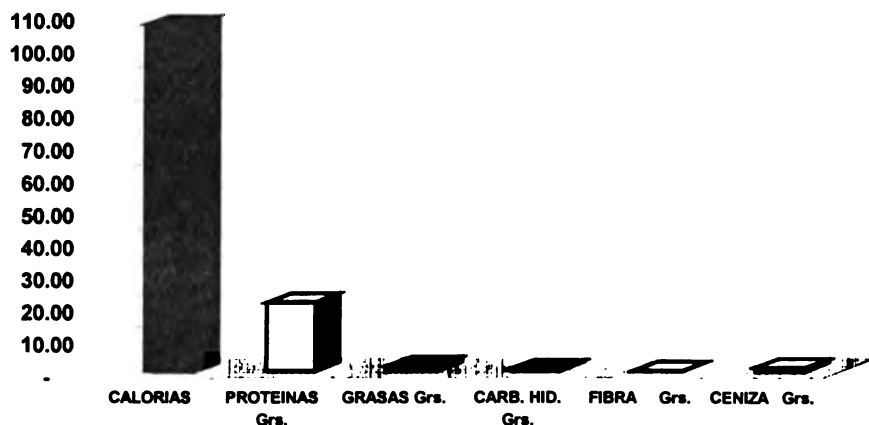
#### **4.3.6 CONTENIDO NUTRITIVO**

Además de lo expuesto, el gráfico diez, muestra el contenido nutricional que existe en una porción de 100gramos aprovechable de carne vacuna, ahí se puede observar que en dicha porción, existe la siguiente composición: 100 calorías, 21.20 gramos de proteínas, 1.60 gramos de grasa, 0.50 gramos de carbohidratos y 1.10 gramos de ceniza.

#### **GRAFICO No. 10**



CONTENIDO NUTRITIVO EN 100 GRAMOS DE UNA PORCION  
APROVECHABLE DE CARNE VACUNA



FUENTE: MAG  
ELABORACIÓN: EL AUTOR

En el Ecuador, al poseer un consumo promedio de 12 kilogramos anuales por habitante, esto representa un consumo diaria de carne de 32.88 gramos diarios, en este contexto, el consumo de calorías diarias es de 35.19 calorías, 6.98 gramos de proteínas, 0.53 gramos de grasas, 0.16 gramos de carbohidratos y 0,36 gramos de ceniza.

#### 4.3.7 PARTICIPACION DE LA CARNE EN LA CANASTA BASICA

La participación de la carne dentro de la canasta básica ecuatoriana, es de gran importancia puesto que es el rubro más alto dentro del componente de alimentos y bebidas existente, con una participación del 7.75% a nivel nacional, esta participación se ha venido manteniendo durante todo el período de estudio, es decir 1990 – 1999. (VER ANEXO No 10)

Dentro del estudio de la cadena agroalimentaria de la carne y en especial de circuito: PIE DE CRIA / GANADO EN PIE / CAMAL / MERCADO / CARNE EN BRUTO, se pueden observar muchos factores que pueden fortalecer o debilitar el proceso de competitividad en cada eslabón del circuito antes mencionado.



#### **4.3.8 Factores que fortalecen el proceso de competitividad en cada eslabón del circuito: PIE DE CRIA / GANADO EN PIE / CAMAL / MERCADO / CARNE EN BRUTO**

A continuación se tratará de detectar dichos factores, tomando como base la reunión del Consejo Consultivo de La Cadena Agroalimentaria de la Carne.

##### **Producción e Insumos**

- Condiciones agro-ecológicas favorables.
- Disponibilidad de tierras aptas.
- Adaptación de razas al medio.
- Base genética mejorada.
- Adaptación del ganadero a los cambios políticos y económicos.
- Disponibilidad de residuos de cosecha.
- Disponibilidad internacional de tecnología apropiada para la producción animal a ser aplicada en áreas tropicales.
- Apoyo gubernamental para el fortalecimiento de los gremios de la cadena.

##### **Comercialización e Infraestructura**

- Existencia de CONEFA institucionalizada para apoyo a la exportación.
- Presencia de mercados fronterizos y otros mercados internacionales.
- Con un consumo per-cápita bajo de productos cárnicos en el mercado doméstico, hay la posibilidad y la necesidad de mejorar y ampliar la producción nacional con miras a satisfacer la demanda interna.
- Mercado doméstico aún por explotar.



- Posibilidades de mejorar la calidad.
- Existencia de centros de mercadeo de ganado en pie en la mayoría de cabeceras provinciales y cantonales.

### **Mercados**

- Acceso de la mayor cantidad de los consumidores.
- Precios más bajos que en otros centro de expendio.

### **Mataderos**

- Posibilidad de ampliar la capacidad de faenamiento e industrialización, en torno a los centros productivos de materia prima.

### **Consumo**

- Costumbre al consumo de carne vacuna.

### **4.3.9 Factores que debilitan el proceso de competitividad en cada eslabón del circuito: PIE DE CRIA / GANADO EN PIE / CAMAL / MERCADO / CARNE EN BRUTO**

### **Producción Primaria e Insumos**

- En la mayoría de unidades productivas aún se aplican sistemas tradicionales de explotación ganadera.
- Ausencia de mano de obra calificada, debido a la insostenible migración de los campesinos.





- Poca o ninguna capacitación a pequeños y medianos productores.
- No existe programas de investigación en ganadería tropical, la insipiente actividad por parte del INIAP y universidades no tiene mayor repercusión en las labores que desarrollan los productores.
- No existe centros intensivos de engorde de ganado bovino, donde se aproveche subproductos y residuos de la actividad agrícola, que permita entregar al mercado volumen suficiente y de calidad
- No hay una verdadera vigilancia epidemiológica, la prevención y control sanitario es parcial.
- El componente social es muy heterogéneo, existen personas vinculadas a esta cadena productiva con diferentes costumbres y preparación; en razón de que provienen de distintas zonas y regiones del país.
- No se practica la fertilización de los suelos, pese a que estos se degradan por la producción, sistemas de pastoreo.
- Baja calidad de los pastos con bajo contenido proteico.
- Deficiente investigación en el campo de la nutrición animal, para la optimización de los insumos.
- Uso de insumos veterinarios por sugerencia de casas comerciales, con fines mercantiles.
- Los bajos rendimientos zootécnicos son el resultado de algunos de estos factores
- El sector aún no está preparado para enfrentar los retos de la globalización económica.
- Costos elevados de los insumos.
- Dependencia externa de los insumos, más del 90% de los mismos son importados.
- No hay control de la calidad de los insumos.



- No hay continuidad en la provisión y reemplazo de productos energéticos (melaza)
- Organización gremial débil a nivel zonal.
- Uso inadecuado de recursos naturales, no hay concientización y educación a nivel rural sobre manejo de recursos.

#### **Comercialización Interna e Infraestructura**

- Sistemas de comercialización inadecuados con la presencia de excesiva intermediación.
- Escasa o ninguna capacitación en temas de producción, industrialización, manejo y conservación de la carne; comercialización.
- No existe capacidad negociadora para convenios internacionales.
- Falta de un sistema de clasificación de ganado en pie y carne faenada para que el pago sea de acuerdo a calidad.
- Resistencia al cambio
- Ingreso de ganado porcino, carne faenada y pollos procedentes del Perú a precios más bajos.
- Los costos de producción altos y rendimientos bajos en la actividad de la carne le restan competitividad.
- La globalización y la apertura comercial puede ser un peligro si no se desarrolla la competitividad.

#### **Mataderos**

- Infraestructura de mataderos municipales obsoleta.
- Sistemas de faenamiento inadecuados con deficiente inspección sanitaria en mataderos.



- Falta de marco jurídico y tecnológico para la operación de centros de matanza.
- No hay suficiente infraestructura de faenamiento e industrialización próximos a los centros productivos de ganado. ni suficiente cadena de frío
- Los mataderos no tienen buenos procesos productivos, de manejo, organización, administración, control sanitario y tecnológico
- Cultura de la informalidad en la producción, comercialización y faenamiento.
- Materia prima luego del faenamiento de mala calidad
- Avances tecnológicos en otros países en materia de producción e industria de la carne.

#### **Mercados**

- Deficiente infraestructura de los mercados.
- Falta de control sanitario en lo referente a la transportación hacia y dentro del mercado, por parte de las autoridades competentes.

#### **Consumo**

- Falta de comercialización de la cadena de la carne.
- Falta de hábitos de consumo, los actores de las distintas etapas productivas no han emprendido en programas de promoción para incrementar en consumo de productos cárnicos.
- Mala información de los consumidores.
- Reducción del poder adquisitivo en los consumidores.
- Existencia de productos alternativos a precios más bajos.

#### **4.4 Elementos de Diálogo y Concertación que facilitarían el proceso de competitividad**



Frente a la situación presentada dentro del circuito estudiado, y considerando que el Ecuador se encuentra inmerso en los procesos de la globalización, es urgente emprender una etapa de cambios orientados a desarrollar competitividad, armonizando y dinamizando los diferentes eslabones del circuito estudiado, en una verdadera alianza estratégica, que involucre a todos los actores existentes dentro del circuito, con el fin de conseguir un beneficio global, es decir, para todos los involucrados dentro del circuito y que además permita satisfacer la demanda de un mercado interno y externo cada día más exigente en cuanto a calidad, volumen y precios.

Los elementos de diálogo y concertación que se han tomado como punto de partida en las reuniones del Consejo Consultivo de la Carne, para tomar las medidas necesarias en lo referente a mejorar los niveles de competitividad del circuito estudiado son: la identificación de todos los problemas existentes dentro de cada eslabón del circuito, es decir dentro de producción primaria, comercialización, faenamiento, infraestructura, y consumo.

#### **4.5 Medidas para mejorar los niveles de competitividad**

Luego de la identificación de los problemas existentes dentro de cada eslabón del circuito estudiado, en el Consejo Consultivo de la Carne, se procedió a proponer algunas medidas, para lograr los resultados esperados dentro del circuito estudiado, con el fin de corregir los problemas existentes, mejorar los puntos a favor y así poder incrementar los niveles de competitividad dentro del circuito y por ende dentro de la cadena agroalimentaria de la carne; estas medidas pueden ser:





- CAPACITACION a todo nivel y de todas las personas vinculadas con las actividades de la cadena, articulada a programas de TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA, especialmente en la fase de producción primaria que constituye es el punto de partida de esta importante cadena agro-industrial.
- La INVESTIGACIÓN debe estar orientada a reducir costos y mejorar rendimientos en el largo plazo, además debe considerar todos los ejes temáticos, como son: nutrición y sanidad animal, mejoramiento genético; utilización y optimización de insumos en la producción ganadera. Debido a que la investigación en el corto plazo incrementa los costos de una manera significativa, se deben formar consejos nacionales en el sector de la investigación, los cuales incluyan a todos los actores de la cadena y además que cuenten con el apoyo significativo del Gobierno en una primera instancia, con esto el incrementos de los costos generados en el corto plazo será asumido en mayor parte por el Estado hasta conseguir los resultados requeridos, luego a partir del mediano plazo y cuando los resultados estén a la vista, los costos deben ser asumidos expresamente por los productores.
- Para lograr el cambio de las actuales estructuras del mercado pecuario y poder competir con mercados extranjeros, es preciso abordar una completa ordenación de actividades las mismas que permitan facilitar los sistemas de comercialización en procura de la eficiencia del proceso, en beneficio general de todos los niveles de mercadeo, desde el productor hasta el consumidor. Esta ordenación se basará en los criterios de evaluación de las industrias y ubicación de los centros regionales de comercialización, en los sistemas de contratación, transporte y distribución, etc.



- Revisión y gestión para la vigencia de un nuevo marco jurídico que norme las actividades de producción, industrialización y comercio de los productos de la cadena.
- Fortalecimiento institucional y gremial: SESA, CONEFA, Unidad Técnica de la Carne y de productores e industriales, respectivamente, con el apoyo y decisión del gobierno.
- Revisión y gestión para la vigencia de un nuevo marco jurídico que norme las actividades de producción, industrialización y comercio de los productos de la cadena.
- Conformar alianzas estratégicas entre los actores de la cadena con los distribuidores de insumos y materias primas, a fin de reducir costos y mejorar rendimientos.

### **5.3 CONCLUSIONES**

- En la mayoría de unidades productivas aún se aplican sistemas tradicionales de explotación ganadera, por la escasa o ninguna capacitación y transferencia de tecnología en temas de producción ganadera, industrialización, manejo y comercialización de ganado y carne, lo que limita los niveles de competitividad dentro del circuito estudiado.
- No existe programas de investigación en ganadería tropical, la incipiente actividad por parte del INIAP y universidades no tiene mayor repercusión en las labores que desarrollan los productores.



- No hay gestión de parte del sector privado y oficial tendiente a conseguir ayuda a fin de emprender en programas de desarrollo ganado de carne y doble propósito.
- Durante el período de estudio 1990 – 1999, se ha evidenciado una falta de líneas de crédito a largo plazo (5 años), para actividades relacionadas con la cadena productiva.

En la actualidad, esto ha cambiado debido a que existe FONLOCAL, que es un fondo destinado a la ayuda a pequeños productores.

- No existe un marco jurídico adecuado a las exigencias contemporáneas, que normen las actividades de producción primaria, industrialización y comercialización de ganado, carne y subproductos.
- Existe deficiencias en cuanto a calidad, sanidad e higiene, en los procesos de producción, industrialización y comercio de ganado y productos cárnicos, que no está de acuerdo a las exigencias del mercado doméstico y peor aún de otros mercados competitivos externos.
- Los costos de producción altos y rendimientos bajos, sumado a la mala calidad de los productos del circuito, le restan competitividad en el mercado doméstico e internacional.
- Debilidad gremial los diferentes eslabones del circuito.



#### 5.4 RECOMENDACIONES

- La escasa y deficiente información existente dentro del país, hace necesario que se genere información en períodos más continuos, tanto a nivel nacional como sectorial, con el fin de poder realizar los estudios de una mejor manera.
- El fortalecimiento gremial es imperioso dentro del sector cárnico del Ecuador, para de esta manera, conseguir mayor representatividad.
- Se necesita un cambio de mentalidad por parte de todos los actores existentes a lo largo de todo el circuito estudiado, debido principalmente a que los actores involucrados dentro del mismo, trabajan o actúan sólo mirando el beneficio propio y no el beneficio en conjunto y peor aún el beneficio que pueden brindar al país en general.
- Se necesita mayor respaldo de los integrantes de la cadena para la continuación de los estudios de competitividad, debido a que en la actualidad muchos de sus integrantes no entienden el beneficio que pueden generar y se muestran reacios a entregar la información necesaria.





**ANEXOS**



## **BIBLIOGRAFÍA CITADA**

- **DORYAN, Eduardo, “Economía y Reversión Industrial, conceptos, políticas y casos”, INCAE.**
- **GARCIA, Robertina, “Metodología para Elaborar Perfiles de Competitividad del Sector Agroalimentario”, IICA, 1995.**
- **HERRERA, Danilo, “Metodología Para El Estudio De Sistemas Agroalimentarios”, IICA, San José, 1996.**
- **“Indices of World Competitiveness”, 1996.**
- **MALASSIS, I., Economía Agroalimentaria, Editorial Cajuas, París, 1973**
- **MONKE, Eric y SCOTT Pearson, “The Policy Analysis Matrix for Agricultural Development”, Cornell Univer. Press, 1989.**
- **PORTER, Michael, “La Ventaja Competitiva de las Naciones”, Vergara, Buenos Aires, 1991.**
- **ROJAS, Patricia, “Qué es Competitividad?”, IICA, San José, 1999.**
- **ROMERO, Sergio, “Territorio, Agricultura y Competitividad”, IICA, San José, 1999.**
- **SALAZAR, Mario, “Protección a la Agricultura: Marco Conceptual y Metodología de Análisis Computarizado”, San José, Programa de Análisis y Planificación de la Política Agraria, 1993.**
- **SEPÚLVEDA, Sergio, “El Reto de la Competitividad en la agricultura”, IICA**
- **WWW.GOOGLE.COM/COMPETITIVIDAD**



## BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

- BEJARANO, Jesús, **Las Cadena Productivas y la Competitividad**, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), Santafé de Bogotá, 1995
- Ciencias Económicas, **Una Nota sobre Eslabonamientos**, Vol XIII, Editorial Lanuz, Buenos Aires, 1993.
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), **Análisis de la Rentabilidad y de la Ventaja Comparativa del Sector Agrícola**, San José, 1993.
- LA GRA, Jerry, **Una Metodología de Evaluación de Cadenas Agroalimentarias para la Identificación de Problemas y Proyectos**, IICA, Idaho, 1993
- Programa para la Reorientación del Sector Agropecuario (PRSA), **Definiciones sobre competitividad**, Documento de Trabajo, Quito, 1996.
- RAMOS, Joseph, **El Desafío de La Competitividad**, Editorial Ardí, N. Y., 1994.
- Servicio de Información y Censo Agropecuario (SICA), **Estructura y Funcionamiento de La Cadena Agroalimentaria de La Carne**, Quito, 1999.
- WHITAKER, Morris, **El Rol de La Agricultura en el Desarrollo Económico del Ecuador**, IDEA, Quito, 1994.



## **ENTREVISTAS REALIZADAS**

- **AVILES Juan, Presidente de DILIAGRO, Guayaquil, Agosto del 2001.**
- **TORRES Marcelo, Dirección de Análisis de Políticas Sectoriales Del MAG, Septiembre del 2001.**

## **BASES DE DATOS**

- **BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**
- **FAO**
- **INEC**
- **IICA**
- **MAG**
- **PROYECTO SICA**





ANEXO No. 1

PRODUCCION MUNDIAL 1990 - 1999

AÑO	10 MAYORES PRODUCTORES	RESTO DEL MUNDO	TOTAL MUNDIAL	PARTICIPACION MAYORES PR. EN TOT. MUND. (%)	PARTICIPACION RESTO MUNDO EN TOT. MUND. (%)	TASA DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION MUNDIAL
1990	35,734,886.00	17,699,723.00	53,434,609.00	66.88	33.12	-
1991	36,003,629.00	17,890,609.00	53,894,238.00	66.80	33.20	0.86
1992	31,351,242.00	21,648,815.00	53,000,057.00	59.15	40.85	-1.66
1993	31,532,384.00	20,933,138.00	52,465,522.00	60.10	39.90	-1.01
1994	32,551,206.00	20,646,869.00	53,198,075.00	61.19	38.81	1.40
1995	33,684,693.00	20,398,061.00	54,082,754.00	62.28	37.72	1.66
1996	34,256,455.00	20,362,086.00	54,618,541.00	62.72	37.28	0.99
1997	34,543,356.00	20,765,715.00	55,309,071.00	62.46	37.54	1.26
1998	34,516,366.00	20,561,586.00	55,077,952.00	62.67	37.33	-0.42
1999	35,425,582.00	20,536,289.00	55,961,871.00	63.30	36.70	1.60
<b>TASA DE CRECIMIENTO</b>			<b>4.73</b>	<b>CRECIMIENTO PROMEDIO</b>		<b>0.52</b>

FUENTE: FAO

ELABORACION: El Autor



ANEXO No. 2

PRINCIPALES EXPORTADORES MUNDIALES 1990 - 1999

<b>MUNDIAL</b>	
<i>Carne de Vaca y Ternera</i>	<b>Año</b>
<i>Exportaciones valor (1000\$)</i>	<b>1990</b>
Alemania	1,640,839
Países Bajos	1,133,504
Francia	849,413
Bélgica-Luxemburgo	503,373
Irlanda	331,318
Estados Unidos de América	306,899
Reino Unido	298,232
Dinamarca	282,864
Australia	192,461
España	184,049
<b>TOTAL</b>	<b>5,722,952</b>
<b>OTROS</b>	<b>948,762</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>6,671,714</b>

<b>MUNDIAL</b>	
<i>Carne de Vaca y Ternera</i>	<b>Año</b>
<i>Exportaciones valor (1000\$)</i>	<b>1991</b>
Alemania	1,838,609
Países Bajos	1,189,933
Francia	847,150
Bélgica-Luxemburgo	522,657
Estados Unidos de América	323,059
Reino Unido	270,043
Irlanda	232,175
Dinamarca	220,803
Australia	189,972
Italia	137,966
<b>TOTAL</b>	<b>5,772,367</b>
<b>OTROS</b>	<b>796,827</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>6,569,194</b>

<b>AMERICA</b>	
Estados Unidos de América	306,899
Paraguay	99,774
Uruguay	84,272
Canadá	68,324
Costa Rica	46,247
Dominicana, República	25,208
Argentina	19,583
Colombia	13,008
Panamá	6,611
Brasil	5,309
<b>RESTO DE AMERICA</b>	<b>3,583</b>
<b>TOTAL AMERICA</b>	<b>678,818</b>
<b>RESTO DEL MUNDO</b>	<b>5,992,896</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>6,671,714</b>

<b>AMERICA</b>	
Estados Unidos de América	323,059
Costa Rica	68,240
Canadá	64,930
Colombia	34,813
Dominicana, República	34,169
Paraguay	31,023
Uruguay	17,181
Panamá	12,248
Argentina	3,210
Bolivia	224
<b>RESTO DE AMERICA</b>	<b>467</b>
<b>TOTAL AMERICA</b>	<b>589,564</b>
<b>RESTO DEL MUNDO</b>	<b>5,979,630</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>6,569,194</b>

<b>SUDAMERICA</b>	
Paraguay	99,774
Uruguay	84,272
Argentina	19,583
Colombia	13,008
Brasil	5,309
Venezuela, Rep Boliv de	217
Chile	4
<b>TOTAL SUDAMERICA</b>	<b>222,167</b>
<b>TOTAL RESTO DE AMERICA</b>	<b>456,651</b>
<b>RESTO DEL MUNDO</b>	<b>5,992,896</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>6,671,714</b>

<b>SUDAMERICA</b>	
Colombia	34,813
Paraguay	31,023
Uruguay	17,181
Argentina	3,210
Bolivia	224
Venezuela, Rep Boliv de	150
Chile	17
Brasil	14
<b>TOTAL SUDAMERICA</b>	<b>86,632</b>
<b>TOTAL RESTO DE AMERICA</b>	<b>502,932</b>
<b>RESTO DEL MUNDO</b>	<b>5,979,630</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>6,569,194</b>

FUENTE: FAO

ELABORACION: El Autor



<b>MUNDIAL</b>	
<i>Carne de Vaca y Ternera</i>	<b>Año</b>
<b>Exportaciones valor (1000\$)</b>	<b>1992</b>
Alemania	1,428,052
Países Bajos	1,344,559
Francia	1,039,494
Bélgica-Luxemburgo	557,842
Estados Unidos de América	297,390
Reino Unido	288,535
Irlanda	268,269
Dinamarca	246,312
Australia	201,081
Italia	179,907
<b>TOTAL</b>	<b>5,851,441</b>
<b>OTROS</b>	<b>984,174</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>6,835,615</b>

<b>MUNDIAL</b>	
<i>Carne de Vaca y Ternera</i>	<b>Año</b>
<b>Exportaciones valor (1000\$)</b>	<b>1993</b>
Alemania	1,086,121
Francia	1,002,354
Países Bajos	927,548
Bélgica-Luxemburgo	473,539
Reino Unido	353,597
Irlanda	279,847
Dinamarca	253,011
Estados Unidos de América	205,448
Canadá	173,267
Australia	153,155
<b>TOTAL</b>	<b>4,907,887</b>
<b>OTROS</b>	<b>743,227</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>5,651,114</b>

<b>AMERICA</b>	
Estados Unidos de América	297,390
Canadá	144,621
Costa Rica	25,675
Dominicana, República	17,207
Paraguay	13,792
Colombia	11,233
Uruguay	6,931
Panamá	4,715
Argentina	1,505
Brasil	374
<b>RESTO DE AMERICA</b>	<b>283</b>
<b>TOTAL AMERICA</b>	<b>523,726</b>
<b>RESTO DEL MUNDO</b>	<b>6,311,889</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>6,835,615</b>

<b>AMERICA</b>	
Estados Unidos de América	205,448
Canadá	173,267
Costa Rica	29,624
Panamá	16,160
Dominicana, República	13,548
Nicaragua	12,472
Paraguay	9,744
Honduras	7,686
Argentina	3,527
Uruguay	2,607
<b>RESTO DE AMERICA</b>	<b>5,195</b>
<b>TOTAL AMERICA</b>	<b>479,278</b>
<b>RESTO DEL MUNDO</b>	<b>5,171,836</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>5,651,114</b>

<b>SUDAMERICA</b>	
Paraguay	13,792
Colombia	11,233
Uruguay	6,931
Argentina	1,505
Brasil	374
<b>TOTAL SUDAMERICA</b>	<b>33,835</b>
<b>TOTAL RESTO DE AMERICA</b>	<b>489,891</b>
<b>RESTO DEL MUNDO</b>	<b>6,311,889</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>6,835,615</b>

<b>SUDAMERICA</b>	
Paraguay	9,744
Argentina	3,527
Uruguay	2,607
Colombia	2,062
Brasil	323
Bolivia	62
Ecuador	19
Chile	10
<b>TOTAL SUDAMERICA</b>	<b>18,354</b>
<b>TOTAL RESTO DE AMERICA</b>	<b>460,924</b>
<b>RESTO DEL MUNDO</b>	<b>5,171,836</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>5,651,114</b>

FUENTE: FAO  
ELABORACION: El Autor



<b>MUNDIAL</b>	
<b>Carne de Vaca y Ternera</b>	<b>Año</b>
<b>Exportaciones valor (1000\$)</b>	<b>1994</b>
Países Bajos	1,038,699
Francia	1,024,646
Alemania	965,688
Reino Unido	486,241
Bélgica-Luxemburgo	426,131
Dinamarca	255,718
Irlanda	250,460
Estados Unidos de América	221,124
Canadá	214,118
Ucrania	185,000
<b>TOTAL</b>	<b>5,067,825</b>
<b>OTROS</b>	<b>798,266</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>5,866,091</b>

<b>MUNDIAL</b>	
<b>Carne de Vaca y Ternera</b>	<b>Año</b>
<b>Exportaciones valor (1000\$)</b>	<b>1995</b>
Francia	1,072,438
Países Bajos	894,743
Alemania	807,767
Reino Unido	531,066
Bélgica-Luxemburgo	394,811
Estados Unidos de América	280,077
Ucrania	279,000
Irlanda	235,386
Canadá	232,219
Dinamarca	225,431
<b>TOTAL</b>	<b>4,952,938</b>
<b>OTROS</b>	<b>890,609</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>5,843,547</b>

<b>AMERICA</b>	
Estados Unidos de América	221,124
Canadá	214,118
Argentina	23,980
Uruguay	20,243
Paraguay	10,831
Dominicana, República	9,469
Honduras	7,100
Panamá	5,008
Nicaragua	2,709
Colombia	1,917
<b>RESTO DE AMERICA</b>	<b>2,422</b>
<b>TOTAL AMERICA</b>	<b>518,921</b>
<b>RESTO DEL MUNDO</b>	<b>5,347,170</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>5,866,091</b>

<b>AMERICA</b>	
Estados Unidos de América	280,077
Canadá	232,219
Argentina	41,820
Uruguay	24,419
Paraguay	12,589
Nicaragua	7,272
Panamá	3,684
Dominicana, República	3,290
Colombia	3,034
Bolivia	958
<b>RESTO DE AMERICA</b>	<b>1,032</b>
<b>TOTAL AMERICA</b>	<b>610,394</b>
<b>RESTO DEL MUNDO</b>	<b>5,233,153</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>5,843,547</b>

<b>SUDAMERICA</b>	
Argentina	23,980
Uruguay	20,243
Paraguay	10,831
Colombia	1,917
Bolivia	1,242
Brasil	446
Venezuela, Rep Boliv de	59
Chile	3
<b>TOTAL SUDAMERICA</b>	<b>58,721</b>
<b>TOTAL RESTO DE AMERICA</b>	<b>460,200</b>
<b>RESTO DEL MUNDO</b>	<b>5,347,170</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>5,866,091</b>

<b>SUDAMERICA</b>	
Argentina	41,820
Uruguay	24,419
Paraguay	12,589
Colombia	3,034
Bolivia	958
Brasil	10
Chile	6
<b>TOTAL SUDAMERICA</b>	<b>82,836</b>
<b>TOTAL RESTO DE AMERICA</b>	<b>527,558</b>
<b>RESTO DEL MUNDO</b>	<b>5,233,153</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>5,843,547</b>

FUENTE: FAO

ELABORACION: El Autor





<b>MUNDIAL</b>	
<i>Carne de Vaca y Ternera</i>	<b>Año</b>
<i>Exportaciones valor (1000\$)</i>	<b>1996</b>
Francia	750,149
Países Bajos	722,702
Alemania	687,115
Bélgica-Luxemburgo	298,673
Estados Unidos de América	282,135
Canadá	275,368
Ucrania	265,000
España	168,705
Irlanda	158,430
Dinamarca	157,426
<b>TOTAL</b>	<b>3,765,703</b>
<b>OTROS</b>	<b>876,057</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>4,641,760</b>

<b>MUNDIAL</b>	
<i>Carne de Vaca y Ternera</i>	<b>Año</b>
<i>Exportaciones valor (1000\$)</i>	<b>1997</b>
Países Bajos	697,913
Francia	691,951
Alemania	689,195
Bélgica-Luxemburgo	292,325
Canadá	285,484
Estados Unidos de América	269,102
Ucrania	240,656
España	200,340
Dinamarca	169,405
Irlanda	168,511
<b>TOTAL</b>	<b>3,704,882</b>
<b>OTROS</b>	<b>833,752</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>4,538,634</b>

<b>AMERICA</b>	
Estados Unidos de América	282,135
Canadá	275,368
Uruguay	48,511
Argentina	33,692
Paraguay	15,887
Nicaragua	10,927
Colombia	1,779
Honduras	1,055
Bolivia	508
Venezuela, Rep Boliv de	434
<b>RESTO DE AMERICA</b>	<b>530</b>
<b>TOTAL AMERICA</b>	<b>670,826</b>
<b>RESTO DEL MUNDO</b>	<b>3,970,934</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>4,641,760</b>

<b>AMERICA</b>	
Canadá	285,484
Estados Unidos de América	269,102
Uruguay	79,405
Argentina	28,108
Paraguay	11,205
Nicaragua	4,170
Colombia	1,829
México	434
Costa Rica	276
Venezuela, Rep Boliv de	140
<b>RESTO DE AMERICA</b>	<b>285</b>
<b>TOTAL AMERICA</b>	<b>680,438</b>
<b>RESTO DEL MUNDO</b>	<b>3,858,196</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>4,538,634</b>

<b>SUDAMERICA</b>	
Uruguay	48,511
Argentina	33,692
Paraguay	15,887
Colombia	1,779
Bolivia	508
Venezuela, Rep Boliv de	434
Chile	16
Brasil	8
<b>TOTAL SUDAMERICA</b>	<b>100,835</b>
<b>TOTAL RESTO DE AMERICA</b>	<b>569,991</b>
<b>RESTO DEL MUNDO</b>	<b>3,970,934</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>4,641,760</b>

<b>SUDAMERICA</b>	
Uruguay	79,405
Argentina	28,108
Paraguay	11,205
Colombia	1,829
Venezuela, Rep Boliv de	140
Bolivia	79
Brasil	49
Chile	30
<b>TOTAL SUDAMERICA</b>	<b>120,845</b>
<b>TOTAL RESTO DE AMERICA</b>	<b>559,593</b>
<b>RESTO DEL MUNDO</b>	<b>3,858,196</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>4,538,634</b>

FUENTE: FAO

ELABORACION: El Autor



<b>MUNDIAL</b>	
<i>Carne de Vaca y Ternera</i>	<b>Año</b>
<b>Exportaciones valor (1000\$)</b>	<b>1998</b>
Francia	733,614
Alemania	702,686
Países Bajos	699,025
Bélgica-Luxemburgo	274,380
España	263,706
Estados Unidos de América	255,425
Canadá	254,365
Irlanda	187,733
Uruguay	181,076
Dinamarca	169,423
<b>TOTAL</b>	<b>3,721,433</b>
<b>OTROS</b>	<b>735,731</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>4,457,164</b>

<b>AMERICA</b>	
Estados Unidos de América	255,425
Canadá	254,365
Uruguay	181,076
Paraguay	28,539
Argentina	9,474
Colombia	6,327
Nicaragua	2,229
Costa Rica	727
Honduras	612
México	466
<b>RESTO DE AMERICA</b>	<b>753</b>
<b>TOTAL AMERICA</b>	<b>739,993</b>
<b>RESTO DEL MUNDO</b>	<b>3,717,171</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>4,457,164</b>

<b>SUDAMERICA</b>	
Uruguay	181,076
Paraguay	28,539
Argentina	9,474
Colombia	6,327
Bolivia	196
Brasil	158
Chile	12
Venezuela, Rep Boliv de	6
<b>TOTAL SUDAMERICA</b>	<b>225,788</b>
<b>TOTAL RESTO DE AMERICA</b>	<b>514,205</b>
<b>RESTO DEL MUNDO</b>	<b>3,717,171</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>4,457,164</b>

<b>MUNDIAL</b>	
<i>Carne de Vaca y Ternera</i>	<b>Año</b>
<b>Exportaciones valor (1000\$)</b>	<b>1999</b>
Países Bajos	596,251
Francia	595,939
Alemania	484,257
Estados Unidos de América	300,410
Irlanda	274,744
Canadá	251,985
España	228,700
Bélgica-Luxemburgo	198,282
Ucrania	190,000
Austria	145,524
<b>TOTAL</b>	<b>3,266,092</b>
<b>OTROS</b>	<b>529,890</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>3,795,982</b>

<b>AMERICA</b>	
Estados Unidos de América	300,410
Canadá	251,985
Uruguay	34,642
Paraguay	12,137
Nicaragua	7,259
Argentina	6,602
Colombia	2,259
México	1,138
Costa Rica	727
Honduras	612
<b>RESTO DE AMERICA</b>	<b>879</b>
<b>TOTAL AMERICA</b>	<b>618,650</b>
<b>RESTO DEL MUNDO</b>	<b>3,177,332</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>3,795,982</b>

<b>SUDAMERICA</b>	
Uruguay	34,642
Paraguay	12,137
Argentina	6,602
Colombia	2,259
Brasil	269
Bolivia	196
Chile	12
Venezuela, Rep Boliv de	12
<b>TOTAL SUDAMERICA</b>	<b>56,129</b>
<b>TOTAL RESTO DE AMERICA</b>	<b>562,521</b>
<b>RESTO DEL MUNDO</b>	<b>3,177,332</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>3,795,982</b>

FUENTE: FAO  
ELABORACION: El Autor



### ANEXO No. 3

#### PARTICIPACION DE EXPORTACIONES AMERICANAS 1990 - 1999

AÑO	Total América	Resto del Mundo	Total Mundial	PARTICIPACION DE AMERICA EN EL TOTAL	PARTICIPACION DEL RESTO DEL MUNDO EN EL TOTAL
1990	678,818	5,992,896	6,671,714	10.17	89.83
1991	589,564	5,979,630	6,569,194	8.97	91.03
1992	523,726	6,311,889	6,835,615	7.66	92.34
1993	479,278	5,171,836	5,651,114	8.48	91.52
1994	518,921	5,347,170	5,866,091	8.85	91.15
1995	610,394	5,233,153	5,843,547	10.45	89.55
1996	670,826	3,970,934	4,641,760	14.45	85.55
1997	680,438	3,858,196	4,538,634	14.99	85.01
1998	739,993	3,717,171	4,457,164	16.60	83.40
1999	618,650	3,177,332	3,795,982	16.30	83.70

FUENTE: FAO

ELABORACION: El Autor



ANEXO No. 4

RENDIMIENTO RESES FAENADAS 1990 -1999

AÑO	NUMERO DE CABEZAS	RESES FAENADAS	PORCENTAJE FAENADO	PRODUCCIÓN DE CARNE (TM)	RENDIMIENTO DE RESES FAENADAS (Kg / Cab.)	TASA DE CRECIMIENTO PRODUCCIÓN	TASA DE CRECIMIENTO RENDIMIENTO
1990	4,359,000.00	677,800.00	15.55%	103,100.00	152.00	-	-
1991	4,516,000.00	695,160.00	15.39%	113,274.00	163.00	9.87	7.24
1992	4,682,000.00	716,460.00	15.30%	113,208.00	158.00	-0.06	-3.07
1993	4,802,000.00	736,670.00	15.34%	126,038.00	171.00	11.33	8.23
1994	4,937,000.00	770,172.00	15.60%	127,498.00	166.00	1.16	-2.92
1995	4,996,000.00	779,376.00	15.60%	147,600.00	189.00	15.77	13.86
1996	5,189,000.00	809,484.00	15.60%	137,612.00	170.00	-6.77	-10.05
1997	5,437,000.00	848,172.00	15.60%	152,671.00	180.00	10.94	5.88
1998	5,545,740.00	865,135.00	15.60%	157,954.00	183.00	3.46	1.67
1999	5,656,655.00	848,498.00	15.00%	152,997.00	180.00	-3.14	-1.64
<b>PARTICIPACIÓN % PROMEDIO</b>	<b>5,012,039.50</b>	<b>774,692.70</b>	<b>15.5%</b>	<b>133,195.20</b>	<b>171.20</b>	<b>4.73</b>	<b>2.13</b>

FUENTE: SICA  
ELABORACION: El Autor





## ANEXO No. 5

### PARTICIPACION PIB 1990 - 1999

AÑO	PIB CARNE / PIB TOTAL	PIB CARNE / PIB AGRICOLA
1990	0.65%	5.61%
1991	0.76%	6.46%
1992	0.85%	7.91%
1993	0.94%	8.37%
1994	0.93%	8.22%
1995	0.87%	8.34%
1996	0.79%	7.65%
1997	0.77%	7.03%
1998	0.95%	9.77%
1999	0.78%	10.94%
PROMEDIO	0.83%	8.03%

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORACION: El Autor



ANEXO No. 6

PARTICIPACION PEA CARNE 1990 - 1999

AÑO	TOTAL POBLACION	TOTAL PEA	Pcc. Carne	Pcc. Carne / T. PEA	TASA DE CRECIMIENTO	Pcc. Carne / T. Población	TASA DE CRECIMIENTO
1990	10,264,000.00	1,986,885.00	5,021.00	0.25	-	0.05	-
1991	10,502,000.00	2,799,461.00	3,560.00	0.13	-49.68	0.03	-30.70
1992	10,741,000.00	2,956,551.00	3,368.00	0.11	-10.42	0.03	-7.50
1993	10,981,000.00	2,891,644.00	2,752.00	0.10	-16.46	0.03	-20.08
1994	11,221,000.00	2,904,662.00	2,673.00	0.09	-3.31	0.02	-4.95
1995	11,460,000.00	3,104,314.00	2,660.00	0.09	-6.89	0.02	-2.56
1996	11,698,000.00	3,223,456.00	2,526.00	0.08	-8.55	0.02	-6.97
1997	11,937,000.00	3,373,810.00	2,327.00	0.07	-11.98	0.02	-9.72
1998	12,175,000.00	3,560,484.00	2,259.00	0.06	-8.01	0.02	-4.82
1999	12,411,000.00	3,779,536.23	1,788.00	0.05	-25.44	0.01	-22.36
<b>PROMEDIO PERIODO</b>							
<b>-15.64</b>							

FUENTE: INEC, BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORACION: El Autor



ANEXO No. 7

USO DE LA TIERRA 1990 - 1999

AÑO	TOTAL COSTA	TOTAL USO AGROPECUARIO	USO PASTIZALES	CRECIMIENTO ANUAL	PART. TOTAL NACIONAL	CRECIMIENTO ANUAL	PART. TOTAL USO AGROPECU.	CRECIMIENTO ANUAL	TOTAL COSTA	CRECIMIENTO ANUAL
1990	6,636.80	3,872.50	2,223.80	-	33.51	-	57.43	-	1,813,000.00	-
1991	6,641.00	3,914.60	2,226.70	0.13	33.53	0.07	56.88	-0.95	1,867,000.00	2.98
1992	6,641.10	3,937.60	2,251.80	1.13	33.91	1.13	57.19	0.54	1,923,000.00	3.00
1993	6,645.40	3,946.50	2,293.00	1.83	34.51	1.76	58.10	1.60	1,967,000.00	2.29
1994	6,644.20	4,100.00	2,371.00	3.40	35.69	3.42	57.83	-0.47	2,004,000.00	1.88
1995	6,642.40	4,058.10	2,336.60	-1.45	35.18	-1.42	57.58	-0.43	2,039,000.00	1.75
1996	6,646.01	4,120.86	2,387.63	2.18	35.93	2.13	57.94	0.63	2,078,054.00	1.92
1997	6,647.20	4,163.52	2,417.29	1.24	36.37	1.22	58.06	0.20	2,093,496.00	0.74
1998	6,648.40	4,206.18	2,446.95	1.23	36.81	1.21	58.18	0.20	2,105,575.00	0.58
1999	6,649.60	4,248.84	2,476.61	1.21	37.24	1.19	58.29	0.20	2,107,971.00	0.11
<b>PROMEDIO PERIODO</b>										
				<b>1.21</b>	<b>11.15</b>	<b>1.19</b>	<b>1.50</b>	<b>0.17</b>		<b>1.69</b>

FUENTE: MAG  
ELABORACION: El Autor



ANEXO No. 9

CONSUMO PER - CAPITA DE CARNE VACUNA 1990 - 1999

AÑO	TOTAL POBLACION	TASA DE CRECIMIENTO	PRODUCCION (TM)	TASA DE CRECIMIENTO	CONSUMO Kg. / AÑO	TASA DE CRECIMIENTO
1990	10,264,000		103,100.00		9.75	
1991	10,502,000	2.32	113,274.00	9.87	11.43	17.23
1992	10,741,000	2.28	113,208.00	-0.06	10.54	-7.79
1993	10,981,000	2.23	126,038.00	11.33	11.48	8.92
1994	11,221,000	2.19	127,498.00	1.16	11.37	-0.96
1995	11,460,000	2.13	147,600.00	15.77	12.97	14.07
1996	11,698,000	2.08	137,612.00	-6.77	13.10	1.00
1997	11,937,000	2.04	152,671.00	10.94	13.07	-0.23
1998	12,175,000	1.99	157,954.00	3.46	13.07	-
1999	12,411,000	1.94	152,997.00	-3.14	13.25	1.38
<b>PROMEDIO</b>		<b>2.13</b>			<b>12.00</b>	<b>3.74</b>

FUENTE: MAG

ELABORACION: El Autor





ANEXO No. 10

COMPOSICION DE LA CANASTA BASICA 1990 - 1999

GRUPOS Y SUBGRUPOS DE INDICE GENERAL	NACIONAL 1.000000	COSTA 1.000000	SIERRA 1.000000
<b>ALIMENTOS Y BEBIDAS</b>	<b>0.395976</b>	<b>0.410572</b>	<b>0.376656</b>
Cereales y derivados	0.067236	0.072733	0.059959
Carnes y preparaciones	0.077533	0.084253	0.068639
Pescados y mariscos	0.019905	0.030230	0.006238
Grasas y aceites comestibles	0.018515	0.019006	0.017866
Leche, productos lácteos y huevos	0.047372	0.047193	0.047609
Verduras frescas	0.021526	0.020633	0.022708
Tubérculos y derivados	0.022133	0.014908	0.031697
Leguminosas y derivados	0.008051	0.010531	0.004768
Frutas frescas	0.021882	0.017936	0.027104
Frutas y vegetales en conservas	0.000750	0.000772	0.000722
Azúcar, sal y condimentos	0.032961	0.034530	0.030884
Café, té y bebidas gaseosas	0.015389	0.013096	0.018425
Alimentos para niños y bebés	0.000235	0.000170	0.000321
Otros productos alimenticios	0.002471	0.002060	0.003015
Dulces	0.001101	0.000830	0.001459
Bebidas alcohólicas en el hogar	0.002117	0.001801	0.002536
Platos preparados	0.001067	0.000637	0.001635
Alimentos y bebidas fuera del hogar	0.035732	0.039253	0.031071
<b>VIVIENDA</b>	<b>0.246639</b>	<b>0.270333</b>	<b>0.215279</b>
Alquiler	0.160989	0.179944	0.135899
Alumbrado y combustible	0.029641	0.032550	0.025792
Lavado y mantenimientos	0.022142	0.024015	0.019663
Artículos textiles del hogar	0.008222	0.007070	0.009746
Artículos de mesa y cocina	0.011882	0.011950	0.011792
Muebles	0.009660	0.010723	0.008254
Otros artefactos del hogar	0.003045	0.002858	0.003292
Otros artículos del hogar	0.001058	0.001223	0.000841
<b>INDUMENTARIA</b>	<b>0.107729</b>	<b>0.096533</b>	<b>0.122548</b>
Telas, hechuras y accesorios	0.010362	0.009217	0.011878
Ropa confeccionada para hombre	0.048898	0.046849	0.051610
Ropa confeccionada para mujer	0.039534	0.032608	0.048701
Ropa confeccionada para bebé	0.002923	0.003108	0.002677
Servicio de limpieza	0.006012	0.004751	0.007682
<b>MISCELANEOS</b>	<b>0.249656</b>	<b>0.222562</b>	<b>0.285517</b>
Cuidado de la salud	0.045477	0.043910	0.047552
Cuidado personal	0.035538	0.038623	0.031454
Recreo, material de lectura	0.041871	0.038078	0.046891
Tabaco	0.008753	0.008850	0.008624
Educación	0.054917	0.052673	0.057888
Transporte	0.029471	0.023759	0.037032
Comunicaciones	0.005962	0.005476	0.006604
Vehículos y diversos	0.027667	0.011193	0.049472

FUENTE: INEC

ELABORACION: El Autor





