

ESTUDIO DE LA COMERCIALIZACION DE LOS
PRODUCTOS PARA LA ALIMENTACION

VERSION PRELIMINAR PARA CRITICA Y COMENTARIO

La presente edición tiene por objeto someter esta etapa del Estudio a la consideración de gobiernos, entidades, instituciones, técnicos, etc. con el propósito de recabar opiniones y sugerencias que puedan ser de utilidad para su perfeccionamiento.

Impreso en Argentina - Printed in Argentine - Hecho
el depósito que previene la ley 11.723 - (c) - Consejo
Federal de Inversiones - Alsina 1407 - Buenos Aires
República Argentina

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES



05994

**ESTUDIO DE LA COMERCIALIZACION
DE LOS PRODUCTOS PARA LA
ALIMENTACION**

ANALISIS

SEGUNDA PARTE

**MERCADO DE CONCENTRACION DE LOS
PRINCIPALES CENTROS DE CONSUMO**

TOMO 17

CIUDAD DE CORRIENTES

1964

El presente tomo ha sido preparado por el Equipo "Estudio de la Comercialización de los Productos para la Alimentación", bajo la Coordinación del Ingeniero Jean HASDENTEUFEL y la Co-Dirección del Ingeniero Gerard MUNERA -pertenecientes ambos a la Société Centrale pour l'Equipement du Territoire (SCET)-, que cumplieron funciones en el CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES, por el Servicio de Cooperación Técnica del Gobierno Francés.

INDICE GENERAL

DEL TOMO 17

Página

CAPITULO I

INTRODUCCION

I.	Objeto del Estudio. Metodología empleada.	1
II.	Organismos que colaboraron con el Trabajo.	4
III.	Fuentes de Informaciones.	5

CAPITULO II

CARACTERISTICAS TOPOGRAFICAS

I.	Generalidades.	7
II.	Altimetría.	14
III.	Superficie.	15
IV.	Suelos.	16

CAPITULO III

DEMOGRAFIA

I.	El Desarrollo Urbano.	17
II.	La Población.	26

CAPITULO IV

PRODUCCION DE LA ZONA

I.	La Zona.	47
II.	La Producción Local.	48

CAPITULO V

TRANSPORTES Y ACCESOS

I.	Las Rutas de Acceso y Calles más Transitadas.	55
----	---	----

CAPÍTULO VICOMERCIALIZACION

I.	Comercialización mayorista.	63
	A - Introducción.	63
	B - Comercialización.	65
	C - El mercado de frutas y verduras.	76
	D - Depósitos externos.	80
	E - Transportes.	81
	F - Volumen de ventas.	82
	G - Envases utilizados.	83
	H - Personal ocupado.	83
	I - Asociaciones gremiales.	84
II.	Análisis de la encuesta mayorista de Corrientes.	85
	A - Determinación y estudio de las diferentes categorías de mayoristas, con sus principales características.	85
	1 - Generalidades: Criterios de clasificación y primeros resultados.	85
	1.1. Clasificación.	85
	1.2. Primeros resultados.	86
	2. Estudio más detallado de las distintas categorías.	87
	2.1. Grupo M _H E.	87
	2.2. Grupo M _F .	89
	2.3. Grupo M _M .	89
	2.4. Conclusiones.	93
	B - Diferentes cifras con respecto a los tonelajes de mercadería.	93
	1. Ensayo de determinación del volumen de mercadería consumida anualmente.	93
	2. Días topes, Días mínimos	94
	C - El transporte.	94
	1. Repartición -entre el ferrocarril y los camiones- para la llegada de la mercadería. Días topes y promedios.	94
	2. Repartición -entre acoplados y camiones simples- para la llegada de mercadería.	95
	3. Vehículos de minoristas.	95
	D - Datos generales para un nuevo mercado.	96

CAPITULO VII

PROYECTOS

I.	Generalidades para la definición física de un Mercado-Estación.	101
	A - "Filosofía" del Mercado. Elección de un tipo de Mercado.	101
	B - Los dos tipos fundamentales de Mercados.	103
	C - Dimensionado de los Elementos Físicos que componen un Mercado Estación.	105
	1. Galpones para Mayoristas de Frutas y Hortalizas.	106
	2. Calles de circulación.	110
	3. Playas de estacionamiento de vehículos.	111
	4. Instalaciones de Ferrocarril.	111
	5. Andenes de carga y descarga.	112
	6. Otras Indicaciones.	112
	D - Horario de funcionamiento del Mercado.	114
II.	Mercado Estación de Corrientes.	115
	A - Elección del lugar.	116
	B - Dimensionado de los distintos elementos del Mercado.	117
	1. Galpones mayoristas y Playa Libre.	118
	2. Playa de estacionamiento de vehículos.	119
	3. Ferrocarriles.	119
	INDICE DE CUADROS	133
	INDICE DE GRAFICOS	134
	INDICE DE MAPAS	134
	INDICE DE PLANOS	134
	INDICE DE FOTOS	135
	INDICE DE ANEXOS	135

CAPITULO I

INTRODUCCION

I - Objeto del Estudio. Metodología Empleada. -

El presente trabajo tiene por objeto conocer el consumo anual total para la ciudad en estudio -y por consiguiente, el consumo promedio por habitante- los lugares de producción y las formas de comercialización. -

Si se tiene en cuenta la naturaleza perecedera de los productos -frutas y hortalizas-, que impide -por lo menos para una parte de ellos- un prolongado almacenamiento, podrán apreciarse las dificultades y complejidad del estudio que encaramos. Por otra parte, debe considerarse que el proceso se realiza en un medio en constante evolución; a lo que se agregan otros factores no despreciables tales como: el estado de los caminos, la importancia de las cosechas, los cambios en los gustos del consumidor, etc..

Se contó con los siguientes elementos de información:

Estadísticas:

- De producción, por zona de producción y por producto;
- De transporte ferroviario por producto, líneas y estaciones;

- De movimiento de mercaderías de algunos mercados -en general oficiales- (debe consignarse que estos datos fueron casi siempre incompletos);
- De consumo por mes y por producto, para una familia obrera de Buenos Aires en 1960.

Trabajos publicados:

- El "Estudio Preliminar de la Comercialización de los Productos de la Alimentación" para la Capital Federal y el Gran Buenos Aires, CFI 1960;
- La Primera y Segunda Parte del presente trabajo.

Metodología Empleada

Existen diversas formas de llegar al conocimiento del consumo total anual de una ciudad determinada. Una de ellas, es la de realizar un muestreo en base a encuestas directas a familias de consumidores. Sin embargo ello no estaba al alcance de las posibilidades tanto materiales como humanas, que teníamos a nuestra disposición. Debe pensarse que nuestro trabajo comprende a más de diez localidades en todos los casos con una población que supera las 25.000 familias. Una encuesta que cubra los mínimos requisitos técnicos para poder considerarla un "muestreo" satisfactorio, hubiese exigido interrogar en cada ciudad a un número de familias que varía entre 2.500 y 5.000.

Otra forma hubiese sido hacer un "cierre de ciudad", es decir, establecer durante un cierto plazo, las entradas y salidas de mercaderías de la ciudad considerada, ubicando puestos de control en los caminos principales para certificar la naturaleza y el peso de la carga transportada (método que utilizamos en varias ciudades tales como, Córdoba, La Plata, Rosario, etc.)

Pero tampoco lo pudimos hacer, por las mismas limitaciones indicadas precedentemente.

Hemos tenido que limitarnos, en consecuencia, a realizar una "encuesta mayorista", es decir, entrevistar al mayor número de mayoristas (alrededor del 90%) y solicitarles datos sobre el tonelaje que comercializaban anualmente. La suma de estos tonelajes, correctamente utilizada, nos permitió llegar a un consumo aproximado del núcleo urbano utilizado.

Por otra parte, la misma encuesta, nos permitió analizar bastante detalladamente el proceso comercial al nivel del mayorista, ya que el comercio minorista se encuentra ya estudiado en el Tomo Sexto (VI) del presente trabajo.

También conseguimos algunos datos sobre la producción de la zona, que vienen a completar los que comprende el Tomo Segundo.

Por último, hemos tratado de analizar a fondo los movimientos demográficos del núcleo estudiado, no solamente en cifras globales, sino también con una discriminación geográfica y por edades, estos datos siendo necesarios para una mejor interpretación del consumo zonal y para permitir el futuro diagnóstico interzonal. Se estudió también detenidamente y al mismo tiempo, el marco físico de esta población, curvas de nivel, estructura urbanística, tránsito, etc. dado que esos factores influyen evidentemente sobre la organización del comercio.

En definitiva consideramos haber llegado a un análisis bastante coherente, que permitirá un diagnóstico y planeamiento completo, al nivel del "polo"

considerado.

II - Organismos que colaboraron con el trabajo.

Además de los equipos técnicos del C. F. I. , hemos recibido la más amplia colaboración de los siguientes organismos:

Gobierno de la Provincia

Ministerio de Economía

Subsecretaría de Economía

Dirección de Estadística

Dirección de Catastro

Dirección de Rentas

Ministerio de Agricultura

Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social

Departamento de la Alimentación

Instituto Bromatológico

Ministerio de Gobierno

Jefatura de Policía

Dirección Provincial de Vialidad

Municipalidad de la ciudad de Corrientes

Intendencia

Secretaría de Hacienda

Dirección de Obras Públicas

Dirección de Rentas

Inspección General

Dirección de Abastecimiento

Policía Municipal

Gobierno de la Nación

Dirección de Estimaciones Agropecuarias

Secretaría de Transportes EFEA

Aduana Sección Corrientes

Entidades Privadas

Cámara Comercial de Fruteros y Anexos

Cooperativa de Quinteros de Corrientes

Firmas particulares cuyas actividades tienen íntima relación con etapas ejecutivas de esta investigación, etc.

III - Fuentes de informaciones

Además de los datos ya expuestos en el párrafo I, los organismos indicados en el párrafo II nos proporcionaron muchas referencias entre las que se pueden indicar:

- Planos de altimetría, de zonas de producción, de accesos viales y fincas de la zona de la ciudad de Corrientes.
- Producción de la zona, importación, exportación (para los productos objeto de nuestro estudio).
- Organismos vinculados a la comercialización
- Evolución de la población
- Etc.

CAPITULO II

CARACTERISTICAS TOPOGRAFICAS

I - Generalidades

En la Ciudad de Corrientes, ubicada en el vértice NO de la provincia del mismo nombre, sobre la margen izquierda del Río Paraná, semeja un gran bosque de entre cuya arboleda se destacan los edificios existentes. Gran número de calles arboladas y los frescos patios tradicionales le proporcionan esa característica singular, más evidente aún para el observador aéreo.

Al norte y al oeste se halla naturalmente limitada por el río Paraná mientras que al sur y al este la planta urbana no se halla bien delineada en razón de su despajeo crecimiento. Lo que puede considerarse como planta suburbana de la ciudad llega por el sur hasta el comienzo de la zona militar de Santa Catalina y por el este se extiende hacia la ruta nacional Nro. 12, hasta encontrarse en dirección noroeste con el area del Aeropuerto Internacional Cambá Punta.

El plano elaborado por la Dirección General de Catastro de la Provincia en el año 1963, con escala 1:10.000, es el que sirve de base para los

distintos enfoques del estudio.

Como una manera de correlacionar los distintos aspectos del estudio se ha tratado de referir gran parte de estos a los radios censales en que ha sido dividida la ciudad por la Dirección General de Estadísticas de la Provincia, nueve en total, que permiten también hacer más fácil la descripción de la misma.

El radio I encierra una zona eminentemente residencial si se tiene en cuenta que la Avenida Costanera General San Martín es uno de sus límites y que del total de manzanas que comprende, solo cuatro corresponden al centro comercial propiamente dicho. Se destaca la ubicación dentro del mismo, del Puerto y atracadero Balsa Automóvil; Casa de Gobierno; Mercado Central; Usina Termoeléctrica; Regimiento 9 de Infantería; Cárcel Penitenciaria y ex Policlínico en construcción, actualmente proyecto de monoblocks para viviendas.

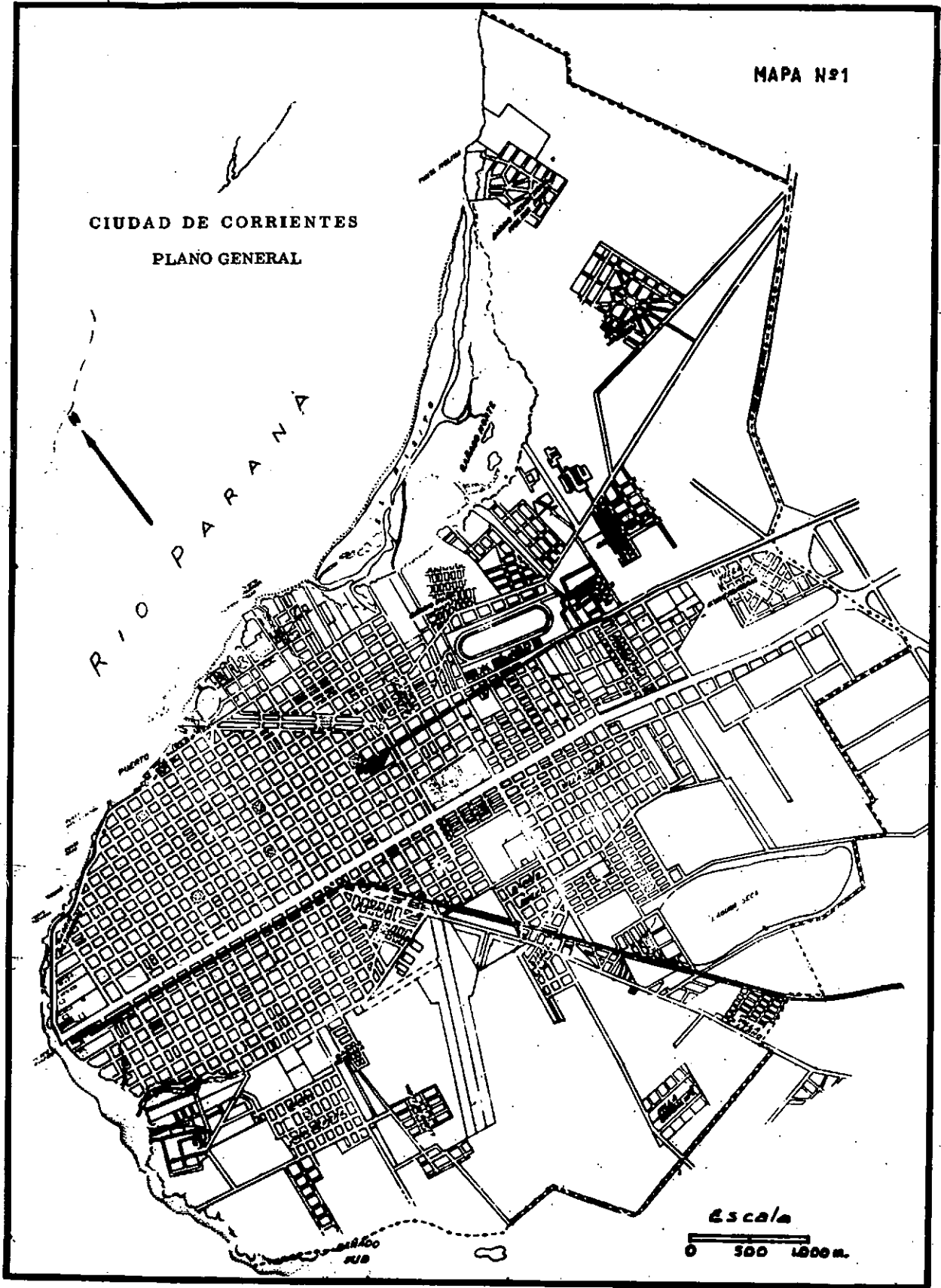
La zona comercial está situada en la parte sur del Radio II ocupando a proximadamente unas veinte manzanas de su área. Tiene un gran barrio en formación, en los alrededores del recientemente entubado Arroyo Poncho Verde, sobre el cual se ubica ahora una avenida de moderno trazado y comprende asimismo lo que se ha dado en llamar zona universitaria de la ciudad. Sus lugares destacables son: el Parque Mitre; la Catedral de Corrientes y las sedes del Instituto del Profesorado, la Facultad de Agronomía y Veterinaria y la Facultad de Derecho.

En los Radios III y IV ya va espaciándose y a la vez desmejorando la edificación, debido a que se trata de una zona baja aledaña al río.

MAPA Nº1

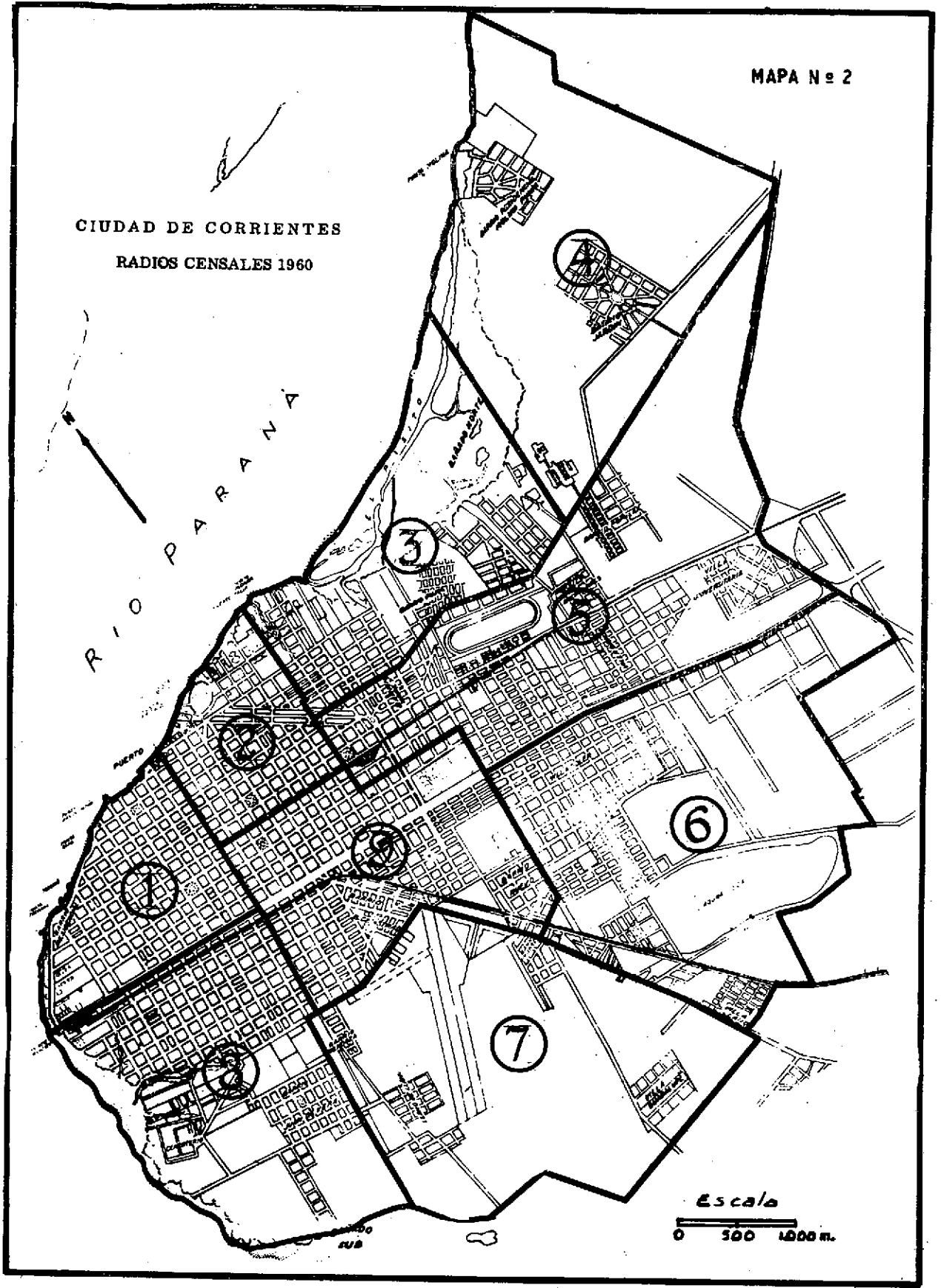
CIUDAD DE CORRIENTES
PLANO GENERAL

RIO PARANA



Escala
0 500 1000 m.

CIUDAD DE CORRIENTES
RADIOS CENSALES 1960



El cambio paulatino de la fisonomía de estos radios se opera en virtud de la influencia de la reciente pavimentación del enlace norte con la Ruta 12 y de la ubicación de industrias como la Hilandería Tipoití.

El Radio V encierra, como puede observarse fácilmente en el plano, el Hipódromo local y la estación del F. C. N. G. U. ramal 0,60 (ex - Económico). En esta zona es donde más singularmente puede observarse el crecimiento de la Ciudad, pues desde el Hipódromo hacia el Este existían muchas quintas que fueron paulatinamente desplazadas hacia más allá de la Ruta 12 por la continua valorización de la tierra.

En los Radios VI y VII se aglutina población de escasos recursos aunque probablemente el VII se transforme fundamentalmente si se produce el fraccionamiento de gran parte de los terrenos del Aero Club.

El Radio VIII puede sufrir una notable transformación en cuanto a su aspecto edilicio y características residenciales se refiere, con que solo se lleve a cabo un programa adecuado de pavimentación de sus calles. Dentro de su área se encuentran ubicados dos grandes astilleros, el Cementerio local y la Estación del F. C. N. G. Urquiza (línea a Buenos Aires).

Tenemos por último el Radio IX que podemos considerar como el cen - tro de la Ciudad, entre cuyas estructuras destacables figura el Hogar Escuela, la Facultad de Medicina y el Mercado de Abasto. Podemos observar más adelante la importancia de este sector desde el punto de vista de la distribución de la población.

II - Altimetría

No habiéndose podido conseguir un plano de la Ciudad de Corrientes con las curvas isométricas, se preparó uno basado en las cotas anotadas por Obras Sanitarias de la Nación. Al mismo tiempo dichas cotas sirvieron para determinar el promedio ponderado de la altura en cada radio censal, como puede observarse a continuación.

CUADRO Nro. 1

Alturas en Metros para los distintos Radios Censales

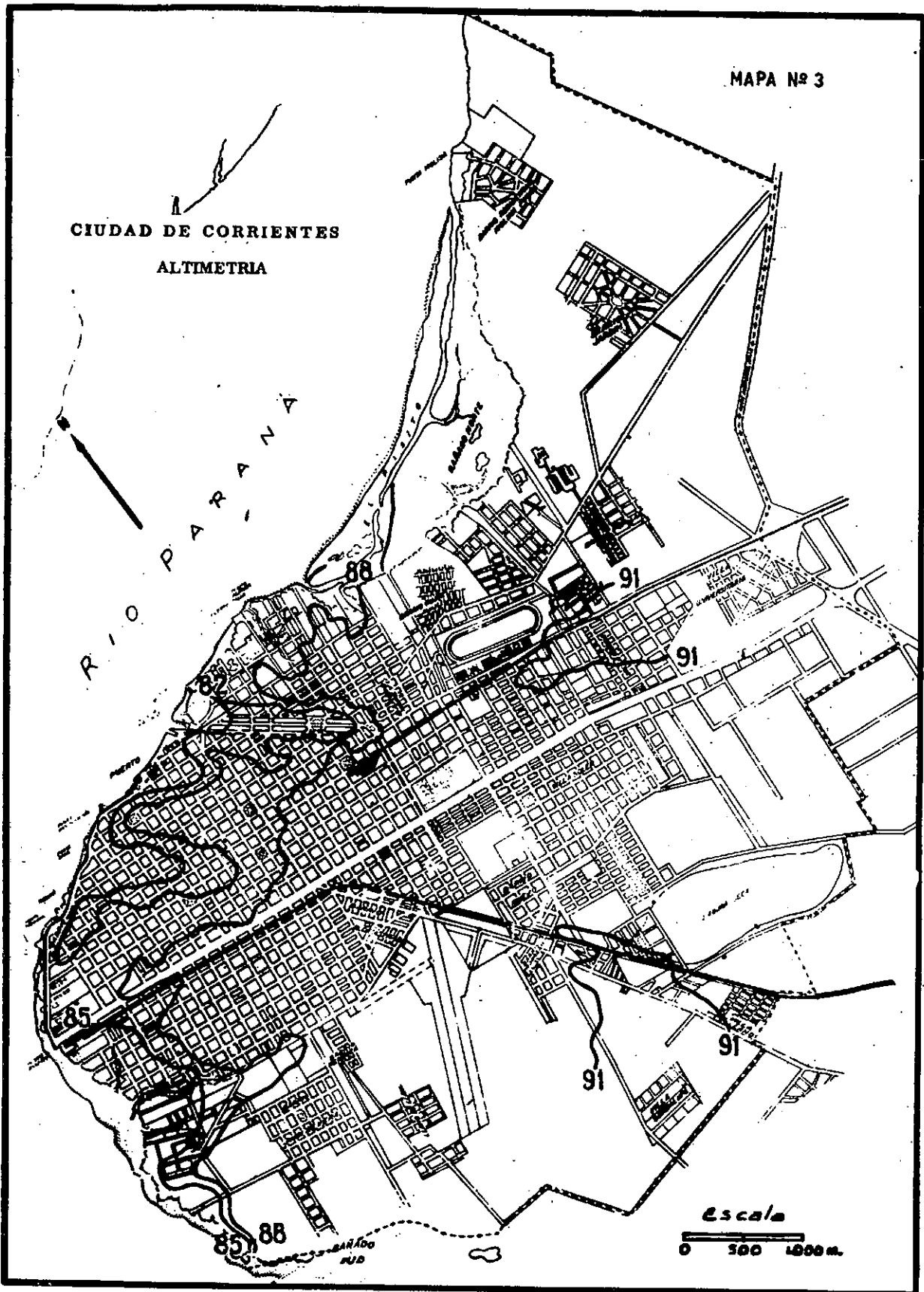
Niveles de Altura	PARA LOS RADIOS CENSALES									Para la Ciudad
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	
Máximo	88,89	89,02	90,24	s/dat.	92,87	93,00	91,30	89,99	90,79	93,00
Mínimo	80,31	79,95	81,97	s/dat.	84,10	88,32	88,56	74,52	84,87	74,52
Medio	85,30	85,59	88,71	s/dat.	89,86	89,75	89,39	84,69	88,94	87,77

El plano de cotas de Obras Sanitarias de la Nación fue elaborado en el año 1958, antes del entubamiento del Arroyo Poncho Verde (por donde actualmente corre una Avenida), estando referidas dichas cotas a un plano de comparación que pasa a 29,35 mts. por debajo del cero del mareógrafo del Riachuelo. La nivelación se apoyó en los Puntos Fijos del Ministerio de Obras Públicas que se detallan a continuación:

P.F.	COTA	P.F.	COTA
Rn 583	90,211	Rn 591	88,873
Rn 590	86,034	Rp 152	83,516

MAPA Nº 3

CIUDAD DE CORRIENTES
ALTIMETRIA



Por otra parte se consignan los datos hidrográficos del Río Paraná, que para el período 1901 - 1950 son los siguientes:

Altura Máxima: 8,56 mts. año 1905

Altura Mínima: -0,82 mts. año 1944

El cero de la escala para la altura del río está referido a la cota de 71,73 mts.

III - Superficie

Siguiendo el sistema de ubicación de datos dentro de los radios censales, se consigna en el Cuadro Nro. 2 la superficie, en metros cuadrados, de cada uno de ellos.

Estos datos han sido elaborados teniendo en cuenta la división municipal de la planta urbana y suburbana y los lugares habitables de esta última.

CUADRO Nro. 2

Superficie en Metros Cuadrados de los distintos Radios Censales - Planta Urbana y Suburbana.

Radios Censales	PLANTAS		
	Urbana	Suburbana	TOTAL
<u>TOTAL</u>	<u>27.776.250</u>	<u>12.451.500</u>	<u>40.227.750</u>
RADIO I	2.119.000	---	2.119.000
RADIO II	1.657.750	---	1.657.750
RADIO III	2.110.750	---	2.110.750
RADIO IV	---	6.072.750	6.072.750
RADIO V	3.124.500	3.794.750	6.919.250
RADIO VI	4.486.000	2.584.000	7.070.000
RADIO VII	6.318.500	---	6.318.500
RADIO VIII	4.546.250	---	4.546.250
RADIO IX	3.413.500	---	3.413.500

Es interesante señalar en esta oportunidad que entre los censos nacionales de 1947 y 1960 se advierte una diferencia en la superficie considerada como Ciudad de Corrientes (planta urbana y suburbana) en la forma de un incremento aproximado del cuarenta y cinco por ciento (45%).

IV - Suelos

Si bien no fue posible obtener una información o estudio completo sobre suelos, este equipo ha considerado de interés consignar algunas observaciones relacionadas con este aspecto.

Algunos análisis aislados llevados a cabo por alumnos de la Facultad de Humanidades de Resistencia indican que la planta urbana está asentada sobre un sedimento de arenas, con muy poco o casi nada basamento rocoso.

Por lo apuntado precedentemente entendemos que al analizar la localización de un futuro Mercado debe llevarse a cabo un estudio exhaustivo del suelo en la zona elegida, pues es probable que algunos sectores de la Ciudad presenten características muy problemáticas.

CAPITULO III

DEMOGRAFIA

I - El Desarrollo Urbano

La ciudad de Corrientes fué fundada el 3 de abril de 1588 por el Adelantado don Juan Torres de Vera y Aragón, a poca distancia, en dirección S. O., de la confluencia de los ríos Paraná y Paraguay. El lugar del desembarco fue la bahía natural de la Punta Arazaty, cuyo nombre se originó en un bosque de guayabas allí existente. Esta era una zona baja e insalubre, por lo cual los expedicionarios eligieron el lugar que actualmente ocupa la plaza 25 de Mayo para establecer la zona de caserios. Mientras se realizaban las delimitaciones construyeron un fuerte cercano al primitivo lugar de desembarco, bajo el amparo de la Cruz, que más tarde llenó de asombro con su prodigio a los indios infieles que querían destruirla.

La zona donde estaba asentado el villorio se encontraba bordeada hacia el este por un arroyo (más tarde conocido como Poncho Verde), hacia el sur por espesos bosques y matorrales y hacia el oeste por el arroyo Salamanca. Hacia el norte completaba el cuadro un marco adecuado: el majestuoso Paraná con hermosas islas de color verde esmeralda.

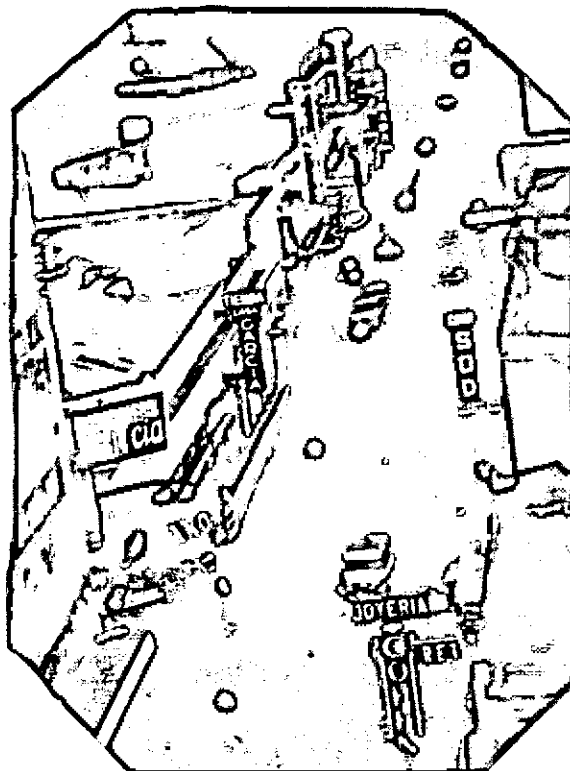
Las primitivas casas, o mejor dicho "chozas", fueron de paja y palma, materiales que abundaban en la zona y proporcionaban frescura a sus habitantes en las calurosas siestas del verano. El caserío fue extendiéndose lentamente desde su fundación y así podemos observar que en 1596 se establece la primera zona de comercialización al obligar el Cabildo a poner tiendas donde expender los productos rurales y otros y establecer aranceles para las mercaderías que se vendieran. El desarrollo de la zona habitada fue produciéndose en círculos alrededor de la plaza Mayor (hoy 25 de Mayo); así, en 1607, la ciudad no se extendía más allá de las actuales calles San Juan por el este y 9 de Julio por el sur. Al oeste, las zonas bajas y anegadizas del arroyo Salamanca impedían su crecimiento a tal punto que aun hoy encontramos manzanas sin relleno en sus aledaños. Los lugares comprendidos entre las actuales calles San Juan y Mendoza eran punto de la comercialización de los productos rurales traídos por los indígenas de las islas.

Llegamos así a 1798 donde la ciudad, con su lógico amanzanado irregular que serpenteaba a partir de la Plaza Mayor, tenía delineado su perímetro por las actuales calles Avenida España al este, San Martín al sur y Gdor. Pujol por el oeste.

Las zonas bajas contiguas al gran bañado que todavía subsiste frenaban el desarrollo en dirección al Sur; esto mismo ocurría hacia el Norte con el otro gran bañado. Estas características y la extraordinaria proliferación de insectos hacían que la población se orientara hacia el Este en la búsqueda de lugares para fijar su residencia. No obstante, en las zonas de los bañados se



Punta Arazaty. - Lugar donde desembarcó el fundador de la Ciudad, Adelantado Juan Torres de Vera y Aragón



Vista parcial de la calle Junín, principal arteria comercial de la Ciudad.

radicaron las industrias de adobe primero y ladrillo después.

Más tarde comienza a reemplazarse la techumbre de paja y palma por el rojo de la teja colonial; un Cabildo de dos plantas y torre engalana una de las calles que bordean la Plaza Mayor y comienzan también a destacarse barriadas de significación: en el Oeste, el barrio Camba Cuá, donde se encontraban las curtiembres e industrias de la época sobre el arroyo Salamanca; hacia el Sur el de La Cruz, en torno al templo que guarda el leño milagroso; el barrio La Rosada, hacia el N. E. , que recibió su nombre por la profusión de lapachos en flor que bordeaban sus zigzagueantes calles; el de La Batería (actual Parque Mitre) donde en ranchos y galpones vivían las familias de las fuerzas veteranas y el del Mercado o plaza de venta de los productos rurales y de los aserraderos, cercando el solar que actualmente ocupa la Plaza Sarg. Cabral.

A fin de configurar y dar mejor aspecto a la Ciudad se cierran los cementerios vecinos a las iglesias de Nuestra Señora de la Merced y de San Francisco y se habilita, en 1873, el actual cementerio Municipal San Juan Bautista. Posteriormente se crean hospitales y se contratan los servicios para dotar a la Ciudad de aguas corrientes, se levanta el primer Mercado Municipal en 1877 y se mejoran las calles y se adoquinan las principales.

Hacia 1898 la Ciudad había extendido su perímetro hasta la actual calle Gral. Roca por el Este, El Poncho Verde por el Nordeste, la calle Moreno hacia el SUR y Pago Largo al Oeste.

Los albores del siblo XX impulsan nuevamente el avance de la Ciudad, en el que influye la reciente construcción de la estación del ferrocarril al in -

terior de la Provincia, el incremento del movimiento portuario y el desarrollo de la industria naval. La edificación de la Ciudad cambia fundamentalmente: casas señoriales, de típica construcción europea, bordean la Plaza 25 de Mayo; la Catedral de Corrientes eleva sus majestuosas torres en la calle Sur de la Plaza Sarg. Cabral y el centro de la Ciudad se desplaza hacia la calle Junín, zona comercial de envergadura en la actualidad. El pavimento y empedrado de calles funde los barrios de otrora en un solo crisol de ideales de progreso y va adquiriendo Corrientes la fisonomía de gran Ciudad del noreste que es en la actualidad. El aumento de su población obliga la formación de nuevos barrios; el pavimentado de la Avenida 3 de Abril desplaza hacia el Sur la zona de quintas que bordeaba dicha avenida y es así que en 1903 el perímetro de la Ciudad es el delineado por las Avenidas Artigas al Este y Chaco al Sur la calle Cerrito al Oeste y el Paraná al Norte.

A partir de esta época el ritmo de crecimiento ha sido más acelerado, sin duda influenciado por la valorización de la tierra, producto de las mejoras urbanas tales como la habilitación de parques y paseos, la pavimentación de nuevas calles y la extensión de los servicios de luz eléctrica y cloacas.

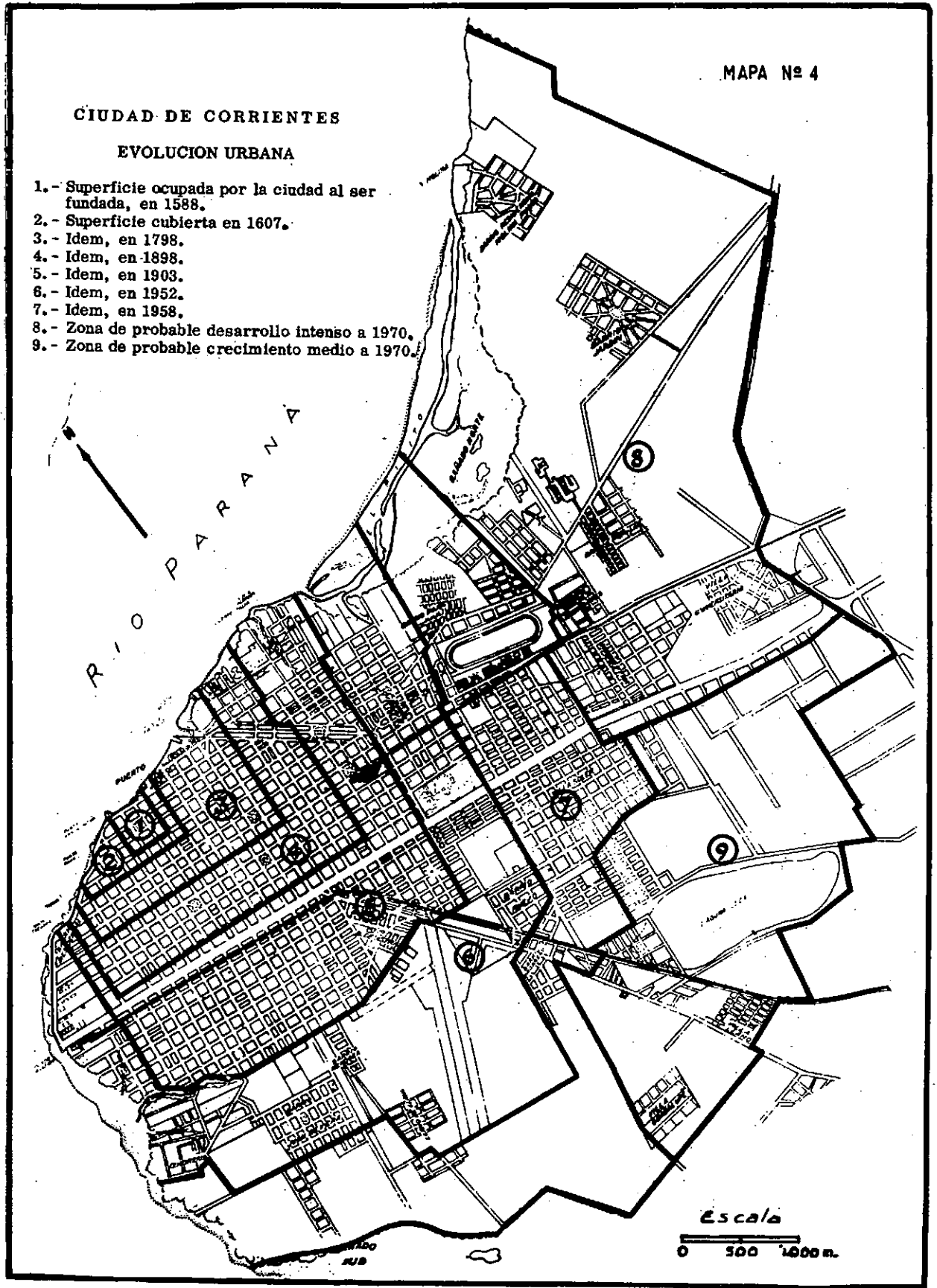
En 1952, ya incorporados los Barrios Berón de Astrada al Sur y Nueva Pompeya al Este, la Ciudad lleva sus límites hasta las cercanías del Bañado Sur, extremos del campo de aterrizaje del Aero Club local y por el este hasta la calle Chacabuco.

Entre 1952 y 1958 la Ciudad se extiende hacia el Este donde se establecen fábricas y se construyen nuevos barrios. Quintas de otrora son fracciona-

CIUDAD DE CORRIENTES

EVOLUCION URBANA

- 1.- Superficie ocupada por la ciudad al ser fundada, en 1588.
- 2.- Superficie cubierta en 1607.
- 3.- Idem, en 1798.
- 4.- Idem, en 1898.
- 5.- Idem, en 1903.
- 6.- Idem, en 1952.
- 7.- Idem, en 1958.
- 8.- Zona de probable desarrollo intenso a 1970.
- 9.- Zona de probable crecimiento medio a 1970.



das y loteadas y hasta esos lugares llegan los servicios de aguas corrientes y luz eléctrica, llevando los límites ciudadanos hasta la calle Resoagli y Bañado Norte.

Con posterioridad a 1958, el entubamiento del Arroyo Poncho Verde y el trazado de una moderna avenida sobre el mismo ha proporcionado el desahogo necesario a la zona del Bañado Norte. La pavimentación total de dos enlaces con la Ruta Nacional Nro. 12 (prolongación de Avenida Armenia y de Avenida Ferré) conjuntamente con la habilitación del Aeropuerto Internacional Cambá Punta, avalan la proyección de crecimiento de la zona este, hasta el límite con la Ruta Nacional Nro. 12, que se señala en el plano correspondiente.

Este crecimiento se verá equilibrado por el Sur con la construcción del barrio bancario en los terrenos ya fraccionados del Aero Club local y el rellenamiento y amanzanado de la zona de la Laguna Seca, obra actualmente en ejecución.

Como puede fácilmente observarse, aun en los tiempos actuales, el desarrollo urbano se opera en la forma de arcos circulares concéntricos, con un mayor ensanchamiento hacia el Oeste. No obstante ello se considera que el desarrollo más intenso se operará en dirección Este, por cuanto en esta zona no son necesarias grandes obras, hallándose los terrenos en condiciones de ser amanzanados y loteados. En cambio la zona Sur necesita de las obras de relleno que actualmente se ejecutan, por lo que su crecimiento será moderado en relación con el descrito anteriormente. Otro factor de

freno del desarrollo urbano de la zona Sur de la Ciudad es la carencia total de calles pavimentadas en el área comprendida al Sur y al Oeste de las Avenidas 3 de Abril y España respectivamente.

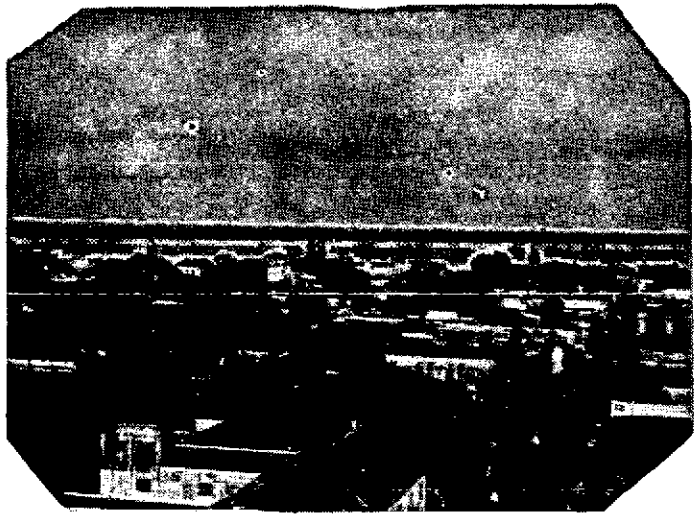
II - La Población

La población de la Ciudad de Corrientes fué estudiada partiendo de los datos de los Censos Nacionales de los años 1869, 1895, 1914, 1947 y provisionales del año 1960, que fueron complementados con las cifras elaboradas por este equipo sobre la información básica parcial obtenida de la Dirección de Estadísticas y Censos de la Provincia de Corrientes.

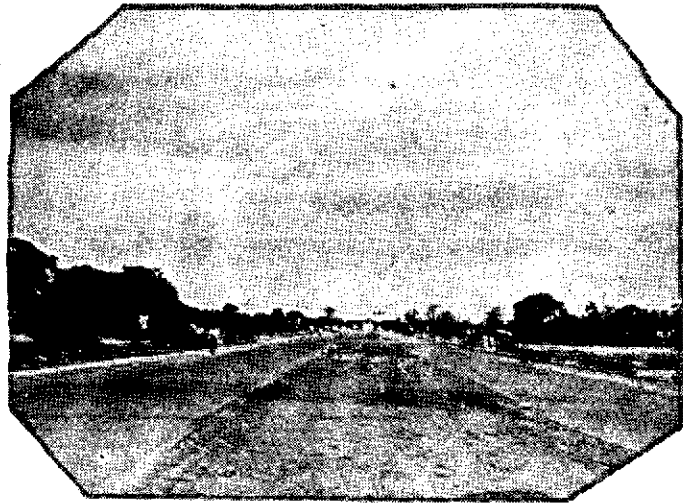
CUADRO Nro. 3

Población comparada e Importancia Porcentual de la misma en la Provincia de Corrientes, Departamento Capital y Ciudad de Corrientes, para los censos de 1869, 1895, 1914, 1947 y 1960.

Censos Nacionales	Población total del País	Provincia de Corrientes		Departamento Capital		Ciudad de Corrientes	
		total	%	total	%	total	%
1869	1.737.076	129.023	7,42	14.448	0,83	11.218	0,64
1895	3.954.911	239.618	6,05	21.588	0,54	16.129	0,40
1914	7.885.237	347.055	4,40	39.031	0,49	28.681	0,36
1947	15.897.127	525.463	3,30	71.856	0,45	56.544	0,34
1960	20.008.945	543.226	2,71	112.725	0,56	103.399	0,51



Vista panorámica de un sector de la ciudad.
A la derecha grúas del puerto, al fondo el
río Paraná.



Moderna avenida que pasa sobre el entubado
arroyo Poncho Verde.



Estación del Ferrocarril Gral. Urquiza (ex Económico)

El cuadro Nro. 3 nos refleja la variación absoluta y porcentual de la población de la Ciudad de Corrientes en relación al total del país, de la provincia y del departamento Capital.

De dichas cifras podemos inferir que la importancia relativa de la Provincia en el concierto del país va decreciendo, lo que nos indica que la misma experimenta una etapa de emigración de su población y que su tasa de crecimiento en consecuencia, es menor a través de los distintos censos.

CUADRO Nro. 4

Tasa por 1.000 Habitantes de crecimiento anual medio de la Población de la Provincia de Corrientes, del Departamento Capital y de la Ciudad de Corrientes, comparada con la del País, en los períodos Intercensales.

Jurisdicciones	PERIODOS INTERCENSALES			
	1869/1895	1895/1914	1914/1947	1947/1960
República Argentina	30,0	34,9	20,4	17,6
Provincia de Corrientes	23,1	19,3	12,4	2,6
Departamento Capital	15,2	30,3	17,9	34,1
Ciudad de Corrientes	13,7	29,5	19,3	46,3

No obstante, si consideramos la evolución del Departamento y de la Ciudad observamos que los mismos decrecen en igual forma relativa que la Provincia en los cuatro primeros relevamientos censales, mientras que en

el último la significación aumenta a pesar de subsistir la tendencia decreciente a nivel Provincial, lo que denota una marcada preferencia de la población a concentrarse en los medios urbanizados con la consecuencia derivada del despoblamiento de la zona rural.

Un panorama más amplio nos brinda el cuadro Nro. 4 en el cual se han consignado las tasas de crecimiento anual medio, lo que nos permite visualizar con mayor exactitud el problema anterior. De esta distribución podemos sacar interesantes conclusiones: la primera de ellas nos dice que en tanto la tasa de crecimiento anual a nivel del país es decreciente entre 1914 y 1960, al igual que la de la Provincia, la del Departamento Capital y la de la Ciudad de Corrientes son ascendentes, llegando la primera a ser casi el doble del crecimiento experimentado por el país y el triple la segunda.

Comparando los extremos, es decir 1869 y 1960, vemos que mientras los niveles medios de crecimiento del País y de la Provincia se han reducido en un 41,3% y un 88,9% respectivamente, el de la Ciudad de Corrientes se ha incrementado en un 337,9%. Este incremento de la tasa de crecimiento anual medio de la población de la Ciudad de Corrientes (337,9%) es correlacionado con el operado a nivel departamental: 224,3%.

La comparación de las cifras precedentes nos sugiere la idea de dos movimientos poblacionales a nivel provincial, ambos originados en la zona rural y orientados, uno hacia los centros urbanos locales y otro hacia otras provincias o países limítrofes.

Por otra parte la tasa de crecimiento varias veces mayor de la Ciu-

dad de Corrientes indica la necesidad de planear los alcances de su evolución y detectar las causas que provocan este crecimiento casi vertical de la población.

En los cuadros Nro. 5 y Nro. 6 podemos ver las variaciones sufridas en la distribución de población por grupos de edad en los dos relevamientos más próximos. Dicha distribución señala un incremento de la población infantil bastante marcado en la Ciudad de Corrientes y resto del Departamento Capital. Por otra parte, mientras a nivel de ciudad es mayor la proporción de mujeres en edad infantil (0/9 años), a nivel del resto del departamento subsiste lo reflejado en el IV Censo, es decir, mayor cantidad de varones en la edad infantil. A partir de ese grupo se observa una disminución de la población que se hace más acentuada cuando consideramos los grupos de edad de 20 a 29 años y sucesivos, destacándose en forma aún más pronunciada a nivel del resto del Departamento.

CUADRO Nro. 5

Población de la Ciudad de Corrientes por Grupos de Edad y Sexo, comparadas las cifras del Censo de 1947 con las del Censo de 1960

Grupos de Edad (en años)	Población de la Ciudad de Corrientes					
	Censo de 1947			Censo de 1960		
	Total	Varón	Mujer	Total	Varón	Mujer
<u>TOTAL</u>	<u>56.544</u>	<u>26.470</u>	<u>30.074</u>	<u>103.999</u>	<u>49.363</u>	<u>54.636</u>
De 0 a 9	12.068	6.024	6.044	34.935	17.191	17.744
De 10 a 19	13.277	5.890	7.337	21.536	10.863	10.673
De 20 a 29	10.127	4.546	5.581	15.761	6.527	9.234
De 30 a 39	8.295	4.105	4.190	14.135	6.803	7.332
De 40 a 49	5.698	2.766	2.932	8.114	3.846	4.268
De 50 a 59	3.720	1.830	1.890	5.242	2.224	3.018
De 60 a 69	1.954	854	1.100	2.749	1.261	1.488
De 70 y más	1.055	377	678	1.527	648	879
Edad desconocida	350	78	272	---	---	---

Es dado señalar que la proporción de mujeres aumenta conforme las edades lo hacen; tal circunstancia es notoria a nivel de la Ciudad y también del resto del Departamento: Es factible que esa reducción de la población económicamente activa y sensiblemente en los varones se deba a falta de fuentes de trabajo.

CUADRO Nro. 6

Población del Resto del Departamento Capital por Grupos de Edad y Sexo, comparadas las cifras del Censo de 1947 con las del Censo de 1960

Grupos de Edad (en años)	Población del Resto del Departamento Capital					
	Censo de 1947			Censo de 1960		
	Total	Varón	Mujer	Total	Varón	Mujer
TOTAL	15.312	7.938	7.374	8.726	4.467	4.259
De 0 a 9	4.860	2.553	2.307	2.926	1.489	1.437
De 10 a 19	3.668	1.979	1.689	2.202	1.162	1.040
De 20 a 29	2.099	1.022	1.077	1.181	588	593
De 30 a 39	1.752	900	852	849	422	427
De 40 a 49	1.312	656	656	655	346	309
De 50 a 59	792	419	373	464	232	232
De 60 a 69	469	236	233	298	157	141
De 70 y más	276	127	149	151	71	80
Edad desconocida	84	46	38	---	---	---

Visualizamos mejor el problema planteado, en el cuadro Nro. 7 en el cual se consignan los índices relativos de importancia de cada grupo decenal de edades en ambos relevamientos censales, anexándose, a efectos comparativos, el porcentaje de los mismos grupos a nivel de la Provincia.

CUADRO Nro. 7

Importancia relativa de los distintos Grupos de Edad en los Censos de 1947 y 1960, a Nivel de Ciudad, Resto del Departamento Capital y Provincia de Corrientes.

Grupos de edad	Ciudad de Corrientes		Resto del De part. Capital		Provincia de Corrientes	
	1947	1960	1947	1960	1947	1960
<u>TOTAL</u>	<u>100 %</u>	<u>100%</u>	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>	<u>100%</u>	<u>100%</u>
De 0 a 9	21,34	33,59	31,74	33,53	30,50	30,61
De 10 a 19	23,48	20,71	23,96	25,23	23,00	23,33
De 20 a 29	17,91	15,16	13,71	13,53	15,40	12,76
De 30 a 39	14,67	13,59	11,44	9,73	11,40	10,60
De 40 a 49	10,08	7,80	8,57	7,51	8,20	9,30
De 50 a 59	6,59	5,04	5,17	5,32	5,50	6,55
De 60 a 69	3,45	2,64	3,06	3,42	3,40	6,64(x)
De 70 y más	1,86	1,47	1,80	1,73	2,10	-
Edad desc.	0,62	-	0,55	-	0,50	0,22

(x) Se consigna en la muestra de población a nivel provincial un único grupo de 60 y más años.

Habiendo dado una idea panorámica de las variaciones sufridas por la Ciudad, comparando sus cifras de población con las de todo el País, la Provincia y el Departamento, consideraremos ahora la distribución de esa población por grupos quinquenales de edad y por radios de la capital, radios estos a los que se refiere el relevamiento censal de 1960, que, por ser

distintos a los utilizados en 1947, no nos posibilitan efectuar una comparación intercensal.

Comenzaremos entonces por describir la población mediante una distribución de edades a nivel departamental, como puede observarse en el Cuadro Nro. 8, lo que nos dará una completa apreciación del panorama poblacional al 30 de Septiembre de 1960 en la zona objeto del estudio sobre la comercialización de los productos de la alimentación.

Notamos en este cuadro la importancia en términos relativos (52,54 %) y absolutos (58.895) de la población femenina sobre el total para el departamento, notándose que sobrepasa a la masculina a partir del grupo de edad de 20 a 24 años y que subsiste la diferencia hasta los últimos grupos considerados.

(ver cuadro)

CUADRO Nro. 8

Población del Departamento Capital por Grupos de Edad y Sexo al 30 de Septiembre de 1960 (Cifras Provisionales).

Grupos de edad	Población del Departamento Capital		
	Total	Varones	Mujeres
<u>TOTAL</u>	<u>112.725</u>	<u>53.830</u>	<u>58.895</u>
De 0 a 4	19.576	9.569	10.007
De 5 a 9	18.285	9.111	9.174
De 10 a 13	11.359	5.724	5.635
De 14 a 19	12.379	6.301	6.078
De 20 a 24	8.340	3.470	4.870
De 25 a 29	8.602	3.645	4.957
De 30 a 34	8.265	3.766	4.499
De 35 a 39	6.719	3.459	3.260
De 40 a 44	4.780	2.330	2.450
De 45 a 49	3.989	1.862	2.127
De 50 a 54	3.017	1.304	1.713
De 55 a 59	2.689	1.152	1.537
De 60 a 64	1.723	701	1.022
De 65 a 69	1.324	717	607
De 70 a 74	870	333	537
De 75 a 79	428	226	202
De 80 a 84	205	75	130
De 85 y más	175	85	90

Como fácilmente se puede notar en el grupo de 10 a 13 años la ampli tud del intervalo es distinta a la de los anteriores ya que solamente se con sideran cuatro años. En el despojo previo del Censo para la Ciudad de Co- rrientes se consideró dicha amplitud y se contempló en este trabajo respe- tar dicho procedimiento a fin de obtener fácilmente la población económica- mente activa.

De lo expuesto en todos los cuadros anteriores podemos deducir que la pirámide de población a nivel Departamental toma la forma de un cono con base amplia, (edades de 0 a 13 años), que paulatinamente se va cerrando hacia el vértice.

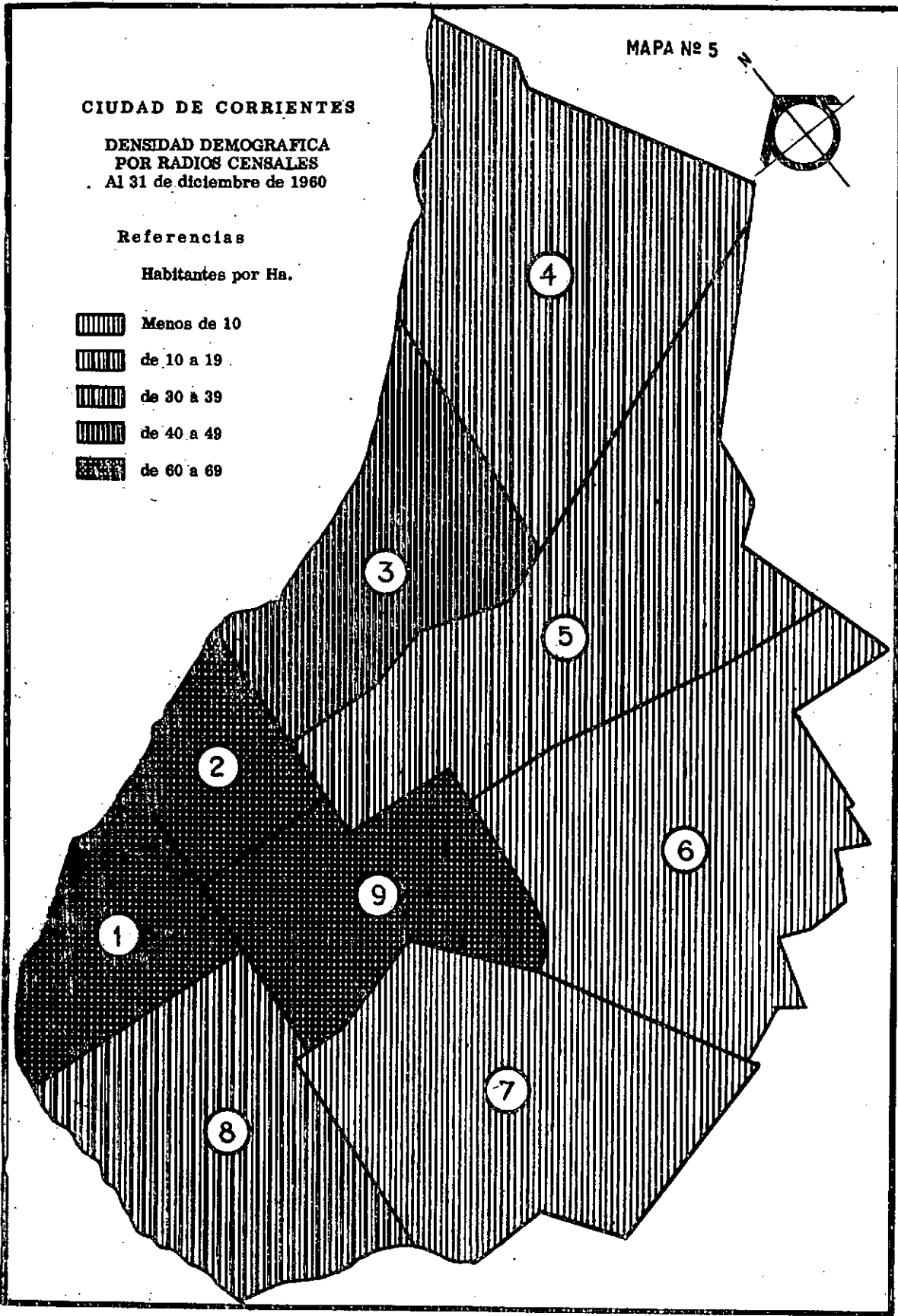
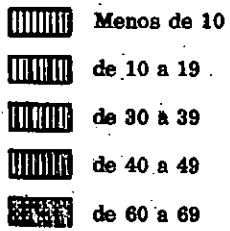
Por otra parte (siempre a nivel Departamental) existe un 3,20% más de varones que mujeres en las edades de 0 a 13 años, mientras que a parte tir de los 14 años se acentúa la superioridad numérica de las mujeres. Te nemos aquí otro indicio confirmatorio de la suposición acerca de la causal de evasión de la población; la falta de fuentes de trabajo.

CIUDAD DE CORRIENTES

DENSIDAD DEMOGRAFICA
POR RADIOS CENSALES
Al 31 de diciembre de 1960

Referencias

Habitantes por Ha.



CUADRO Nro. 9

Población de la Ciudad de Corrientes, por Grupos de Edad y Radios
Censales al 30 de Septiembre de 1960 (Cifras Provisionales).

Radios Censales de la Ciudad de Corrientes para el Censo del Año 1960

Grupos de edad	Total	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
TOTAL	103.999	14.635	10.800	10.319	9.893	13.336	4.117	4.163	14.152	22.584
0/4 años	18.067	2.545	1.878	1.794	1.720	2.318	721	702	2.461	3.928
5/9 "	16.868	2.376	1.753	1.675	1.606	2.165	673	656	2.298	3.666
10/13 "	10.328	1.454	1.073	1.025	983	1.325	386	432	1.406	2.244
14/19 "	11.208	1.578	1.164	1.112	1.067	1.438	411	477	1.526	2.435
20/24 "	7.615	1.072	791	756	724	977	328	277	1.036	1.654
25/29 "	8.146	1.147	846	809	775	1.045	349	297	1.108	1.770
30/34 "	7.772	1.094	807	771	740	997	334	283	1.058	1.688
35/39 "	6.363	895	661	631	605	816	235	273	866	1.381
40/44 "	4.467	628	464	443	425	572	161	198	607	969
45/49 "	3.647	513	378	361	346	467	147	148	496	791
50/54 "	2.779	390	288	275	264	356	109	118	377	602
55/59 "	2.463	346	255	244	233	315	99	103	335	533
60/64 "	1.596	223	165	158	151	204	66	68	216	345
65/69 "	1.153	161	119	114	109	147	45	53	156	249
70/74 "	802	112	83	79	76	102	26	42	109	173
75/79 "	381	53	39	37	36	48	20	16	51	81
80/84 "	186	26	19	19	18	24	5	10	25	40
85 y más	158	22	17	16	15	20	2	10	21	35

Ya estudiada la población de la Ciudad, solo nos falta analizar la evolución del Crecimiento Vegetativo. Para ello, en el cuadro Nro.10, se consignan las cifras de dicho crecimiento experimentado, a partir del mes de Mayo de 1947 hasta el 30 de Setiembre de 1963, por la Provincia de Corrientes, el Departamento Capital y la Ciudad de Corrientes.

Analizando las cifras del cuadro Nro.10 vemos que se opera un aumento en el crecimiento vegetativo en el período 1947/1954 y que a partir de ese año el proceso se invierte hasta 1960 comenzando a crecer nuevamente a partir del año 1961. Dichas cifras nos servirán también para determinar la tasa promedio de crecimiento vegetativo como uno de los elementos necesarios para proyectar la población probable de la Ciudad de Corrientes en el año 1970. Tales cálculos sólo serán hechos a nivel del total de población pues nos parece arriesgado aventurar opiniones sobre la distribución por sexo e incluso por edad.

(ver cuadro)

CUADRO Nro. 10

Crecimiento Vegetativo de la Provincia de Corrientes, el Departamento Capital y la Ciudad de Corrientes, desde Mayo de 1947 a Septiembre de 1963.

Años	Crecimiento Vegetativo de:		
	Provincia	Departamento	Ciudad Capital
Mayo a Dic. de 1947	7.410	1.120	1.025
1948	11.240	1.673	1.561
1949	12.692	1.800	1.611
1950	13.800	2.248	2.053
1951	14.715	2.253	1.997
1952	14.488	2.151	1.926
1953	14.880	2.362	2.127
1954	15.323	2.546	2.231
1955	13.893	2.324	2.086
1956	13.855	2.294	2.024
1957	13.027	1.842	1.597
1958	12.764	2.025	1.769
1959	13.043	2.014	1.776
1960	11.867	1.919	1.648
1961	12.756	2.101	1.832
1962	12.484	2.140	1.882
Enero a Sep. de 1963	9.106	1.706	1.674

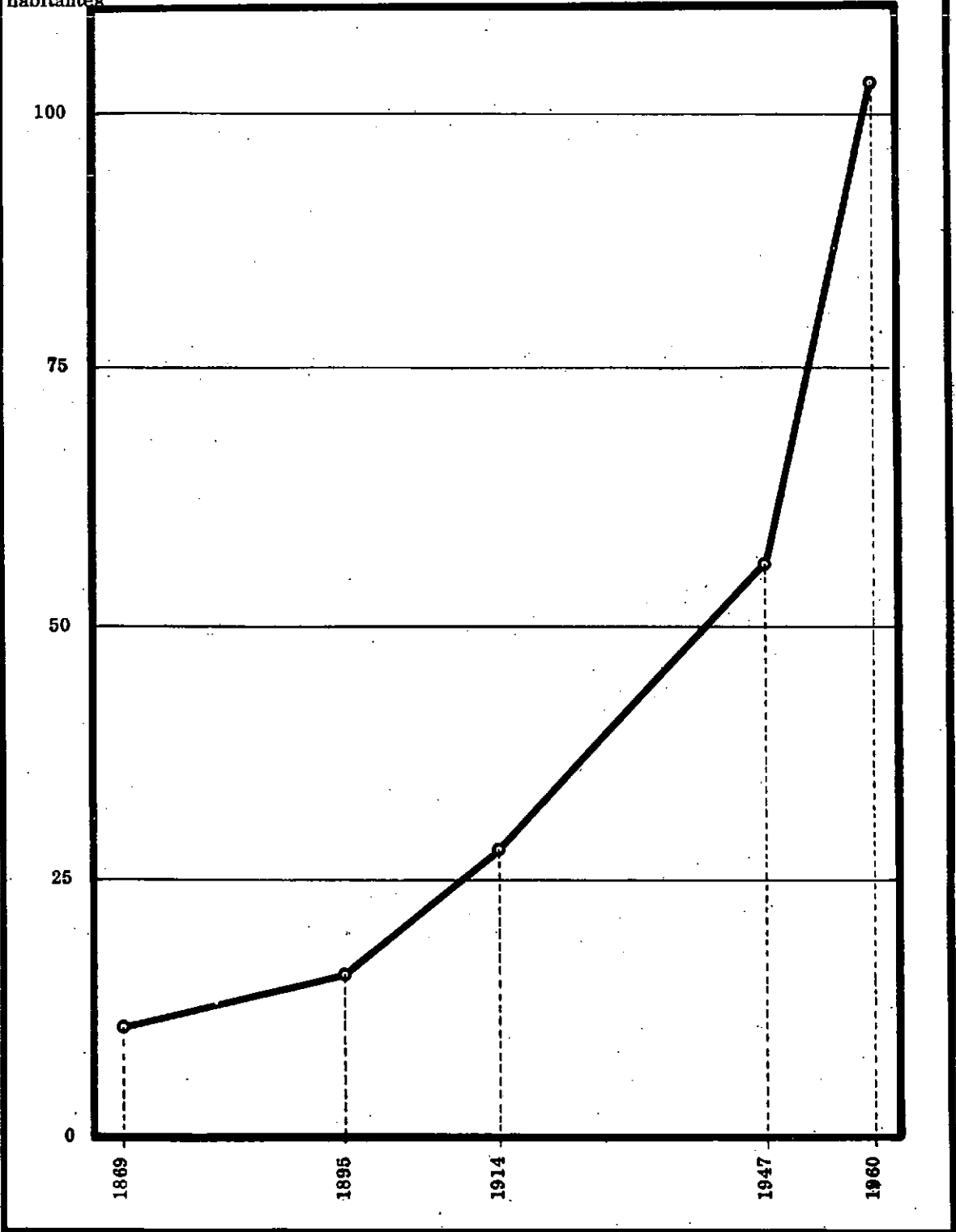
Con los antecedentes presentados a través de los distintos cuadros, po demos pensar en proyectar la población a 1980 para el departamento Capital. Para ello seguimos el camino siguiente: consideramos las tasas acumulativas registradas durante el período censal 1947/1960 calculadas en un 3,40%, y utilizamos la fórmula $P_n = P_o (1 + i)^N$ en la que P_n es la población futura para el año considerado (en nuestro caso 1980); P_o es la población del año ba se (1960); i la tasa acumulativa y N el número de períodos considerados. Es te cálculo es evidentemente muy "arriesgado" pero no vemos otra manera de hacerlo.

Llegamos así a las cifras siguientes:

1963:	125.000	h
1980:	200.000	h

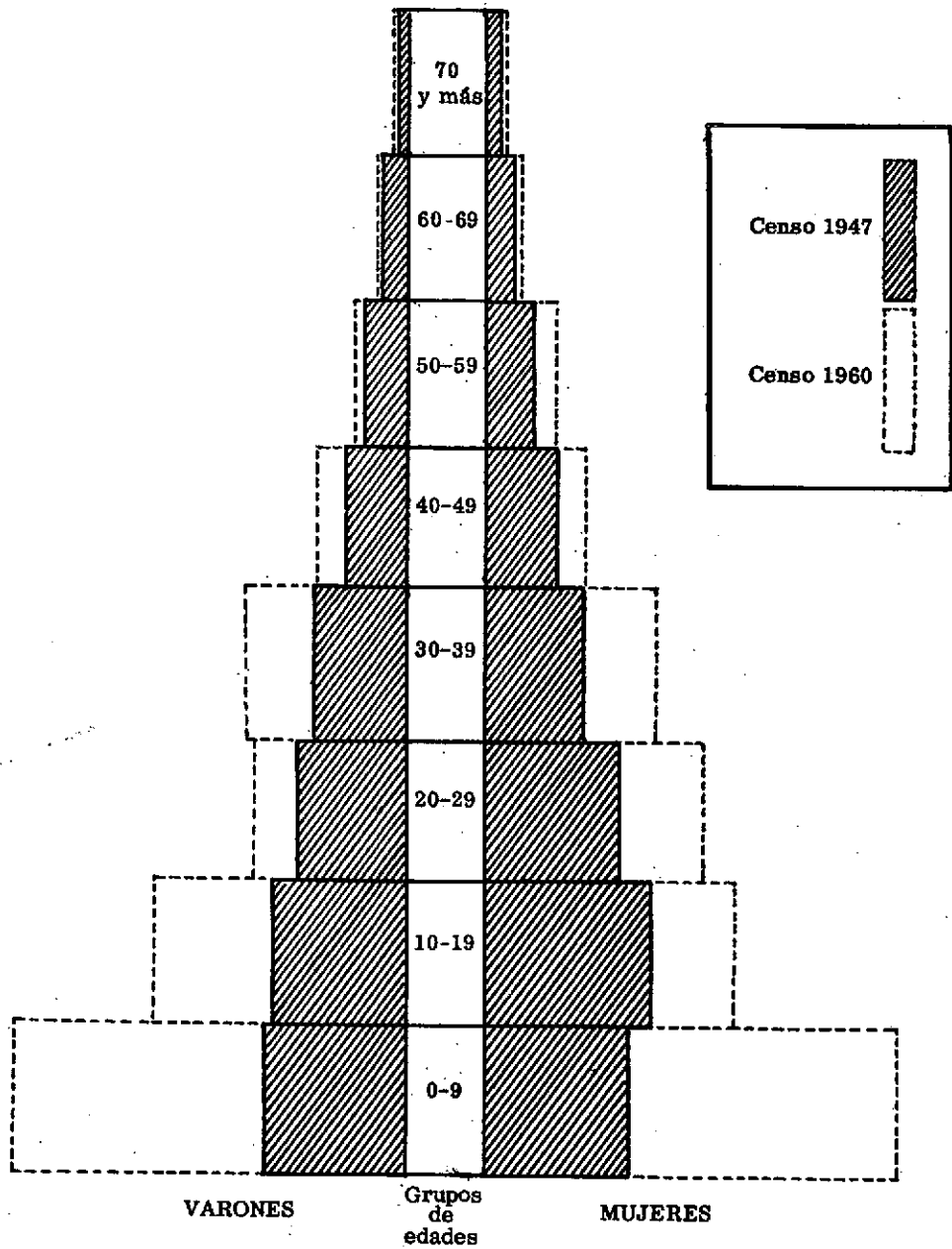
CIUDAD DE CORRIENTES
EVOLUCION DE LA POBLACION. 1869-1960

Miles de habitantes



CIUDAD DE CORRIENTES

COMPOSICION DE LA POBLACION POR GRUPOS DE EDADES
SEGUN LOS CENSOS NACIONALES DE 1947 Y 1960





CAPITULO IV

PRODUCCION DE LA ZONA

I - La Zona

La ciudad de Corrientes es el vértice de un sector circular cuyo ra dio gira de Sud Oeste a Nordeste y tiene una longitud de 30 km. Este sector circular es el que ha sido considerado como una zona de influencia de la ciu dad Capital de la Provincia en base a las conclusiones de la encuesta de tam bos llevada a cabo el 26 de enero de 1962. (1).

Teniendo en cuenta dichos aspectos ha sido elaborado el plano de la zona de influencia que permite conocer el área dentro del cual puede con siderarse que el productor se dirige al mercado de la Capital.

De acuerdo a observaciones realizadas la mayoría de los product ores de dicha zona de influencia, que operan en el mercado proceden del De partamento Capital por lo cual las fracciones de otros departamentos que caen dentro de la zona pueden conceptuarse como el márgen de seguridad de la misma.

(1) Trabajo práctico del curso de Perfeccionamiento Docente en Estadística Agropecuario, auspiciado por la Asociación de Maestros de Corrientes, el Consejo Superior de Educación de la Provincia y Técnicos Estadísticos Asociados.

Las quintas que antes se encontraban muy próximas a la Ciudad han sido desplazadas paulatinamente hacia la periferia del Departamento por el proceso de valorización de la tierra que hemos señalado anteriormente.

II - La Producción Local

De conformidad a las informaciones recogidas de comerciantes mayoristas y productores que operan en el mercado de Abasto la zona de producción hortícola que puede considerarse como local no sobrepasa los límites departamentales.

Dentro del departamento se ubican 48 huertas, distribuidas como se indica en el cuadro Nro. 11.

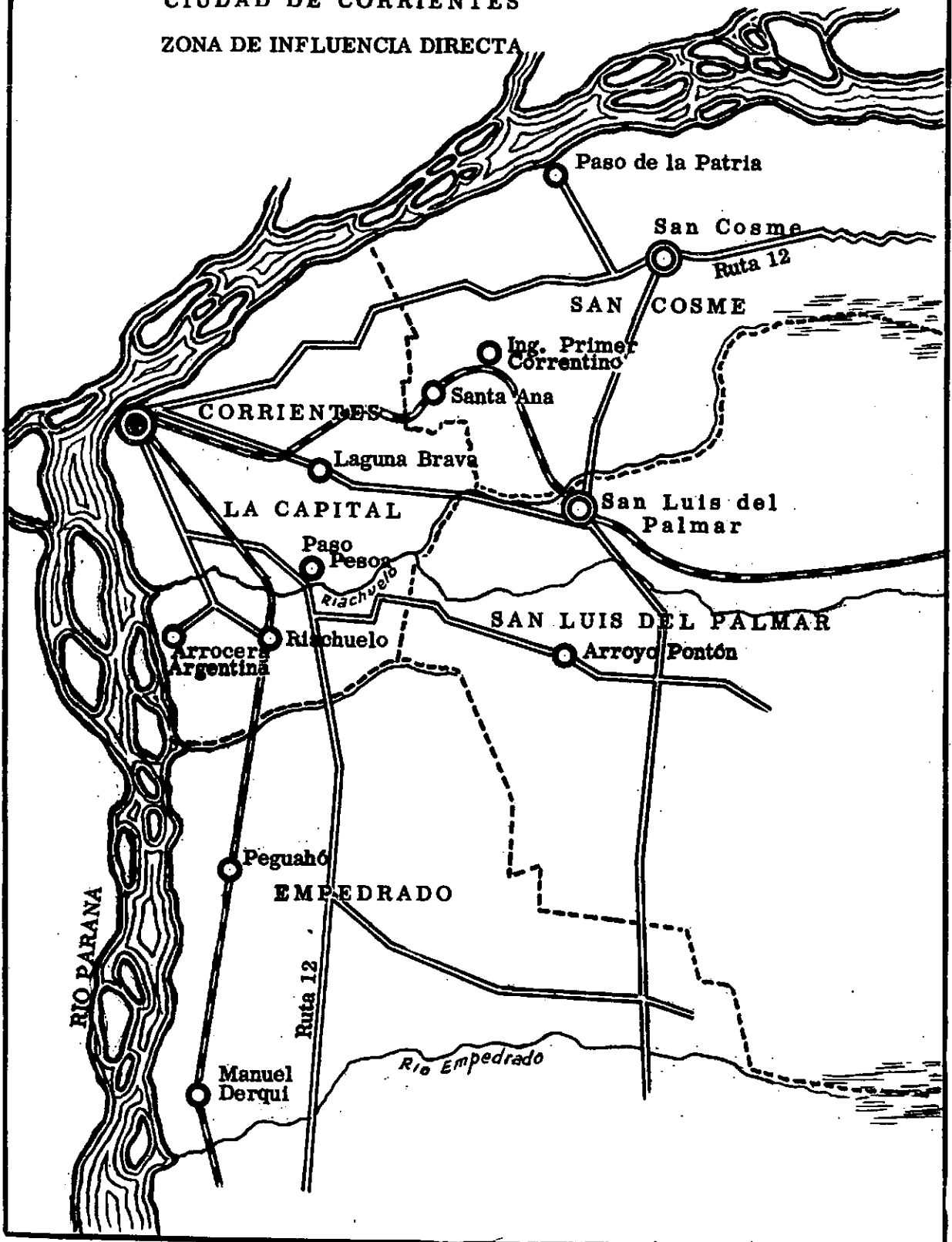
CUADRO Nro. 11

Zonas Hortícolas del Departamento Capital

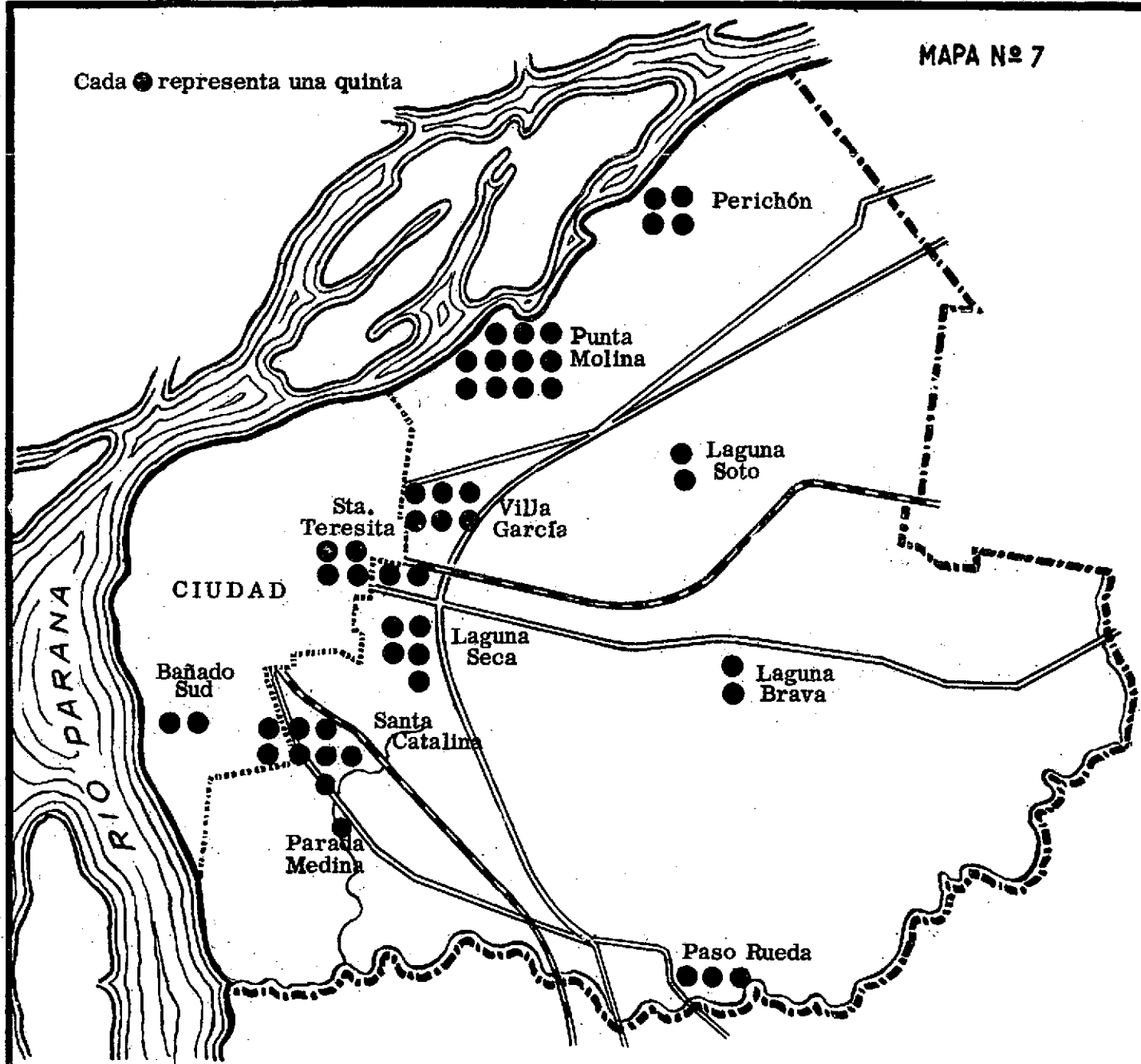
Paraje	Sección	Cantidad de Huertas
El Perichón	Segunda	4
Laguna Soto	Segunda	2
Molina Punta	Primera	11
Quinta Vidal	Primera	6
Villa García	Primera	6
Laguna Seca	Cuarta	5
Santa Catalina	Quinta	8
Parada Medina	Quinta	1
Paso Rueda	Quinta	3
Bañado Sur	Primera	2
Total		48

En el cuadro Nro. 12 puede observarse la superficie aproximada de cultivo de las huertas del departamento y el carácter del ocupante del predio según datos extraídos del Censo Agropecuario 1963 realizado por la Dirección General de Estadísticas de la Provincia. Aparecen en el mismo

CIUDAD DE CORRIENTES
ZONA DE INFLUENCIA DIRECTA



Cada ● representa una quinta



C O R R I E N T E S

DEPARTAMENTO LA CAPITAL

UBICACION DE LAS QUINTAS PROVEEDORAS
DE LA CIUDAD DE CORRIENTES

huertas cuyos datos son desconocidos por cuanto la información mencionada anteriormente ha sido complementada con la observación directa. Las encuestas correspondientes a esos productores en el Censo Agropecuario 1963 fueron llenadas en forma deficiente.

CUADRO Nro. 12

Superficie Cultivada y Carácter del Ocupante de Predios Hortícolas

Superficie cultivada	Número de Huertas según el carácter del ocupante del predio				
	Total	Dueño	Arrendatario	Encargado	Desconocido
TOTAL	48	20	5	3	20
De 70 mts ² a menos de 1/2 Ha.	12	10	2	-	-
De 1/2 Ha. a menos de 1 Ha.	8	4	1	3	-
De 1 Ha. a menos de 1 1/2 Ha.	2	2	-	-	-
De 1 1/2 Ha. a menos de 2 Ha.	1	1	-	-	-
De 2 Ha. a menos de 2 1/2 Ha.	3	2	1	-	-
De 2 1/2 Ha. a 3 1/2 Ha.	2	1	1	-	-
Desconocida	20	-	-	-	20

Los primeros datos de la encuesta de productores que actualmente prepara el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria permiten suponer que los predios cuyos datos se desconocen no operan con superficies de cultivo superiores a las 5 Ha.

Se producen en la zona las hortalizas de consumo tradicional más conocidas con escasas variedades. Precisamente este es uno de los objetivos que se propone cumplir el INTA una vez conocidos los resultados de los estudios actuales: aconsejar al productor hortícola sobre la mejor manera de intensificar y diversificar su producción, adoptando las variedades de cultivo más adecuadas a la zona.

Puede verse en el cuadro Nro. 13 la importancia relativa de la superficie cultivada de cada especie sobre un área total conocida de 318.670 m². También son productos de la zona: garbanzo, haba, lenteja, alcaucil, apio y otros, sobre los cuales no se ha podido obtener información concreta.

CUADRO Nro. 13

Importancia relativa de las especies cultivadas en las Zonas Hortícolas del Departamento Capital

ESPECIE	%	ESPECIE	%
<u>TOTAL</u>	<u>100,00</u>		
Ajo	1,06	Ajies-pimientos	12,96
Papa temprana	34,43	Cebolla verdeo	0,30
Cebolla cabeza	5,85	Espinaca	0,08
Poroto verde	5,04	Tomate	1,63
Poroto chaucha	1,35	Zapallo tronco	3,92
Acelga	7,38	Repollo	0,25
Lechuga	9,98	Achicoria	0,60
Perejil	3,35	Remolacha	0,78
Berenjena	0,21	Batata	3,14
Zanahoria	5,18	Cultivos varios	2,51

En cuanto a producción de la zona, se estima que debe llegar a las 1.000 toneladas por año, en hortalizas y legumbres.

CAPITULO V

TRANSPORTES Y ACCESOS

I - Las Rutas de Acceso y Calles más Transitadas

La Ciudad de Corrientes cuenta actualmente con cómodas rutas de acceso, cualquiera sea el medio de transporte utilizado. Por ferrocarril, llega hasta el río, bordeando las avenidas Maipú y 3 de Abril, la trocha de 1,43 m. del F.C.N.G. Urquiza (línea a Buenos Aires). A una cuadra del Mercado de Abasto está ubicada la Estación del FCNGU ramal 0,60 m. (ex económico) que cubre el servicio al interior de la provincia y cuyas vías se internan en la ciudad bordeando la Avenida Ayacucho.

El Puerto, de construcción moderna, ocupa el sector norte de la ribera comprendido entre las calles Rioja y Catamarca y dotado de los equipos e instalaciones adecuadas para un normal desenvolvimiento. Sobre la ribera, en su intersección con la calle Rioja está ubicado el atracadero de la balsa automóvil, que efectúa el servicio BARRANQUERAS - CORRIENTES. Mediante este servicio cruzan los camiones procedentes del sur de la República y de la ciudad de Resistencia que participan del abastecimiento de la ciudad en los productos objeto de este estudio.

El tráfico, a veces sumamente intenso, entre ambas orillas del Paraná, originado en la corriente que vuelcan las rutas 11 y 12, ha planteado el problema del mejoramiento del cruce, pensándose en la construcción de un puente o túnel entre Barranqueras y Corrientes.

El acceso aéreo se verifica mediante el Aeropuerto "Cambá Punta", una de cuyas estructuras ha sido inaugurada recientemente. Operan regularmente en él, a la fecha, Aerolíneas Argentinas y A.L.A. siendo muy probable la incorporación del servicio de otras líneas aéreas. Por este medio se reciben los productos de la pesca marítima destinados al consumo ciudadano, cuya comercialización se efectúa a escala minorista exclusivamente.

La ruta nacional Nro. 12, que, al bordear la ciudad, cambia su rumbo de sur a norte por el oeste a este en dirección a Posadas, es el acceso vial más importante. Salvo un pequeño tramo se halla totalmente pavimentada desde la ciudad de Goya (frente a Reconquista, Santa Fé, y con servicio de balsa) hasta Corrientes y desde esta última hasta Ramada Paso (Itatí), dentro de la provincia de Corrientes. Actualmente se cumplen los trámites correspondientes que permitirán completar la pavimentación de esta Ruta hasta el límite con la provincia de Misiones.

Corriendo de oeste a este y uniendo con camino pavimentado la Capital y San Luis del Palmar, encontramos la ruta provincial Nro. 5, que ingresa en línea recta a la Ciudad por la Avenida Pedro Ferré. Esta es, además, uno de los enlaces con la ruta Nro. 12, siendo los restantes la Avenida Armenia (prolongación de la calle Carlos Pellegrini) y la Avenida Maipú.

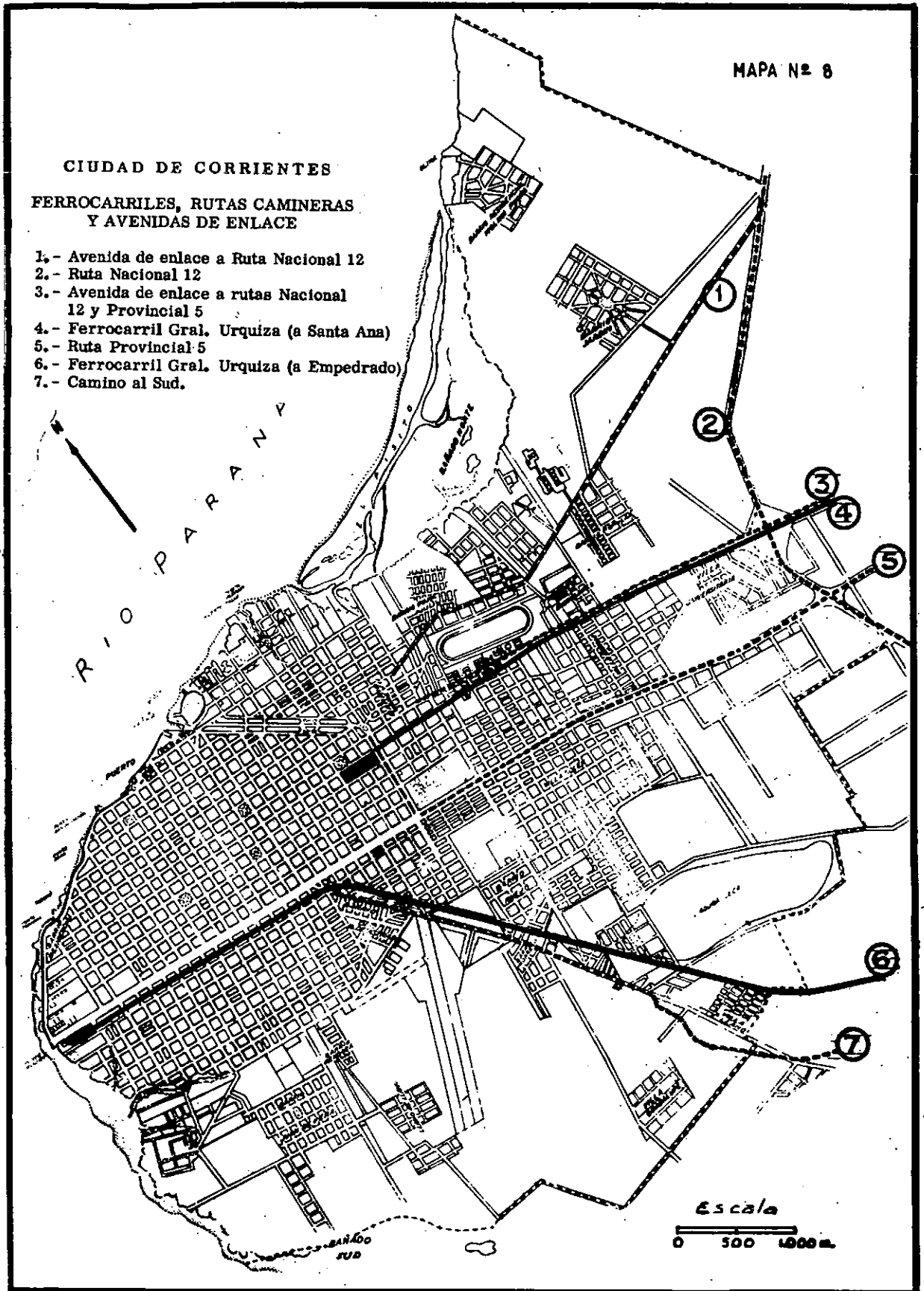
Existe otra comunicación de la ciudad con la ruta Nro. 12, en la forma de una prolongación no pavimentada de la Avenida Ayacucho que enlaza con el antiguo camino de tierra a San Luis del Palmar.

En el plano indicativo del tránsito de vehículos se ha optado por la clasificación del mismo en extraordinario, intenso y medio. La información volcada está referida al tráfico diurno, por cuanto, en horas de la noche es probable que las avenidas de circunvalación de la ciudad acaparen la mayor intensidad del tránsito.

CIUDAD DE CORRIENTES

FERROCARRILES, RUTAS CAMINERAS
Y AVENIDAS DE ENLACE

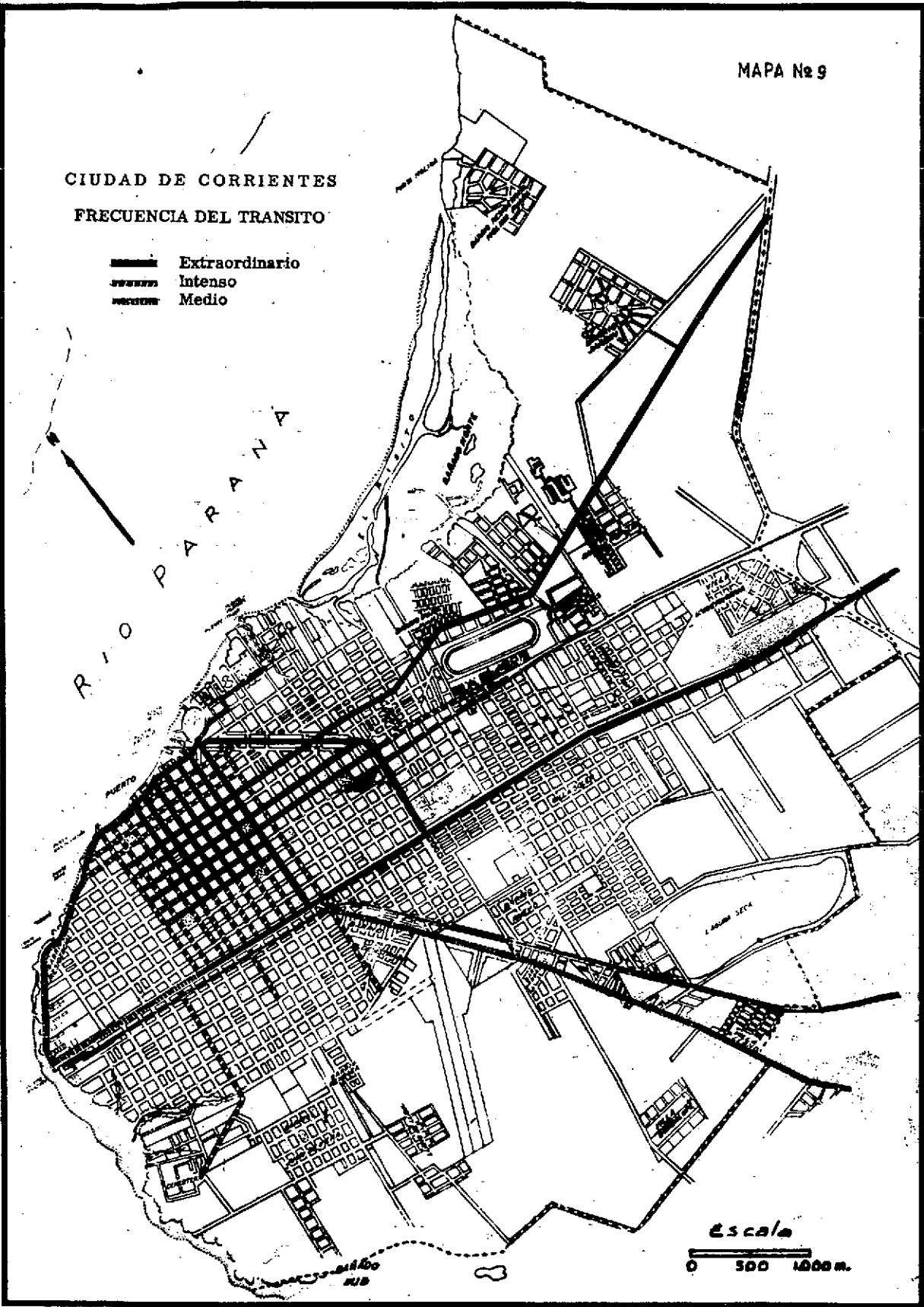
- 1.- Avenida de enlace a Ruta Nacional 12
- 2.- Ruta Nacional 12
- 3.- Avenida de enlace a rutas Nacional
12 y Provincial 5
- 4.- Ferrocarril Gral. Urquiza (a Santa Ana)
- 5.- Ruta Provincial 5
- 6.- Ferrocarril Gral. Urquiza (a Empedrado)
- 7.- Camino al Sud.



CIUDAD DE CORRIENTES

FRECUENCIA DEL TRANSITO

- Extraordinario
- - - Intenso
- · · Medio



escala

0 500 1000 m.

CAPITULO VI

COMERCIALIZACION

I - Comercialización Mayorista

A - Introducción

La ciudad de Corrientes cuenta con un Mercado Central y un Mercado de Abasto, ambos municipales. El primero de ellos está ubicado en la zona céntrica de la ciudad y se dedica únicamente al comercio minorista. No lo estudiaremos entonces en detalle. El Mercado de Abasto se halla a 13 cuadras de éste, en dirección S.E. A una cuadra de distancia del Mercado de Abasto se encuentra la estación del FCNGU (ramal 0,60 - ex ferrocarril económico). La estación del FCNGU (línea a Buenos Aires, trocha media de 1,43 m.) dista 25 cuadras del mismo. Puede observarse en el plano que se acompaña, que el Mercado de Abasto tiene cuatro puertas de acceso, ubicadas sobre cada una de las calles que circunvalan la manzana donde está asentado y que son: al norte, calle Bolívar (de tierra); al este, calle Roca (empedrada); al sur, calle Belgrano (empedrada) y al oeste, calle Brasil (de tierra).

Los galpones señalados con las letras "A" y "B" se encuentran en

buen estado de conservación, no así el "C" (destinado a puestos o bancos mi
noristas). El indicado con la letra "D" es de construcción reciente y ocupa
do íntegramente por mayoristas. Los locales que se observan en el extre -
mo noreste se ocupan para kioscos de ventas de comestibles y golosinas y
los ubicados cerca de los W.C. están destinados al uso de la Administra -
ción del Mercado. Salvo el galpón "D", que está dividido en puestos, el res
to de las construcciones corresponden a simples patios de piso de cemento
cubiertos con techos de chapas de zinc. Por esa circunstancia no se seña -
la en el plano la distribución exacta de los puestos (que puede variar), dan -
dose a continuación un detalle de los mismos: GALPON "A" - 45 - puestos
de venta minorista de carne; 1 puesto mayorista de hortalizas. En el ex -
tremo sur de este galpon está ubicada una cámara frigorífica transportable.
GALPON "B" - 6 puestos minoristas de venta de carne; 5 puestos mayoris
tas en frutas y hortalizas; 3 puestos minoristas en comestibles en general.
GALPON "C" - 30 bancos (o puestos) minoristas en frutas, hortalizas y co -
mestibles en general. En este galpón tiene su asiento un mayorista en hor -
talizas, aunque no un puesto específico destinado a ese tipo de comercializa -
ción. GALPON "D" - 5 puestos mayoristas en frutas y hortalizas.

Se puede observar en el detalle precedente que la cantidad de pues -
tos mayoristas no coincide con el número de comerciantes de ese tipo (p.
ej. con los encuestados oportunamente), pues se dá el caso de que en el gal -
pón "B" hay 6 mayoristas agrupados en un solo puesto. El espacio normal
que la Administración del Mercado destina a cada mayorista es de 2,50 x

5,50 mts. (aproximadamente 14 m².), es decir, en la situación señalada anteriormente, los 6 mayoristas ocupan en común una superficie de alrededor de los 83 m².

Resta apuntar con relación al Mercado que hacia el costado norte del galpón "C" se encuentra en ejecución un proyecto destinado a reemplazarlo y para ser ocupado por puestos minoristas.

B - Comercialización

La comercialización mayorista en la ciudad de Corrientes se desenvuelve, por lo general, en un ambiente de improvisación. Queremos significar con ello que no existen características definidas en cuanto al ramo de comercialización, costumbre o sistema de operación. El mayorista lo es, por lo común, en frutas y hortalizas, es decir, no comercializa en especial papa o cebollas o frutas o verduras: efectúa la comercialización del producto más conveniente de acuerdo a la época y las condiciones de sus propios mercados de aprovisionamiento. Existe, por supuesto, la excepción: un comerciante mayorista en papa, cebolla y ajo que opera fuera del Mercado, con depósito propio y que ha sido relevado en la encuesta realizada oportunamente. De conformidad al listado obtenido para la realización de dicha encuesta, confirmado posteriormente con la inspección directa, existen 18 mayoristas que comercian en el Mercado de Abasto; 2 que lo hacen en el Mercado Central y 2 que lo hacen fuera de los mercados. Aparte de estos mayoristas existen otros en comestibles en general (3 a quienes puede darse esta categoría) que a su vez son revende-

dores de papa, cebolla y ajo. Como se observa la mayor parte de la comercialización mayorista de los productos objeto del estudio se centraliza en el Mercado de Abasto. Y decimos esto no solamente porque una parte (la mínima) de los mayoristas se encuentra fuera del Mercado de Abasto, sino también porque algunos productores locales venden sus productos directamente al minorista en el Mercado Central. Esto ocurre generalmente por razones de precio, es decir que cuando el productor no encuentra buena colocación de su mercadería entre los mayoristas del Mercado de Abasto, se dirige a tratar directamente con los minoristas. Para evaluar la importancia que pudiera tener esta circunstancia habría que conocer con bastante aproximación el porcentaje que ocupa la producción local (y la de su zona de influencia) en el volumen total de la comercialización mayorista. Una apreciación personal de este porcentaje lo haría oscilar entre un 25% y un 30%.

El más grande mayorista en papa y cebolla se encuentra fuera de los dos mercados, con depósito propio. Comercializa la producción de papa que proviene por lo común de Mar del Plata y de Rosario y es proveedor de los mayoristas de comestibles en general. La producción local de papa se orienta de la manera señalada anteriormente: parte se comercializa en el Mercado, parte directamente al minorista.

Creemos oportuno señalar que no existen en la Ciudad playas o lugares específicos de comercialización de un determinado producto, dicho es to con relación a la papa, aves, huevos, pescados y leche.

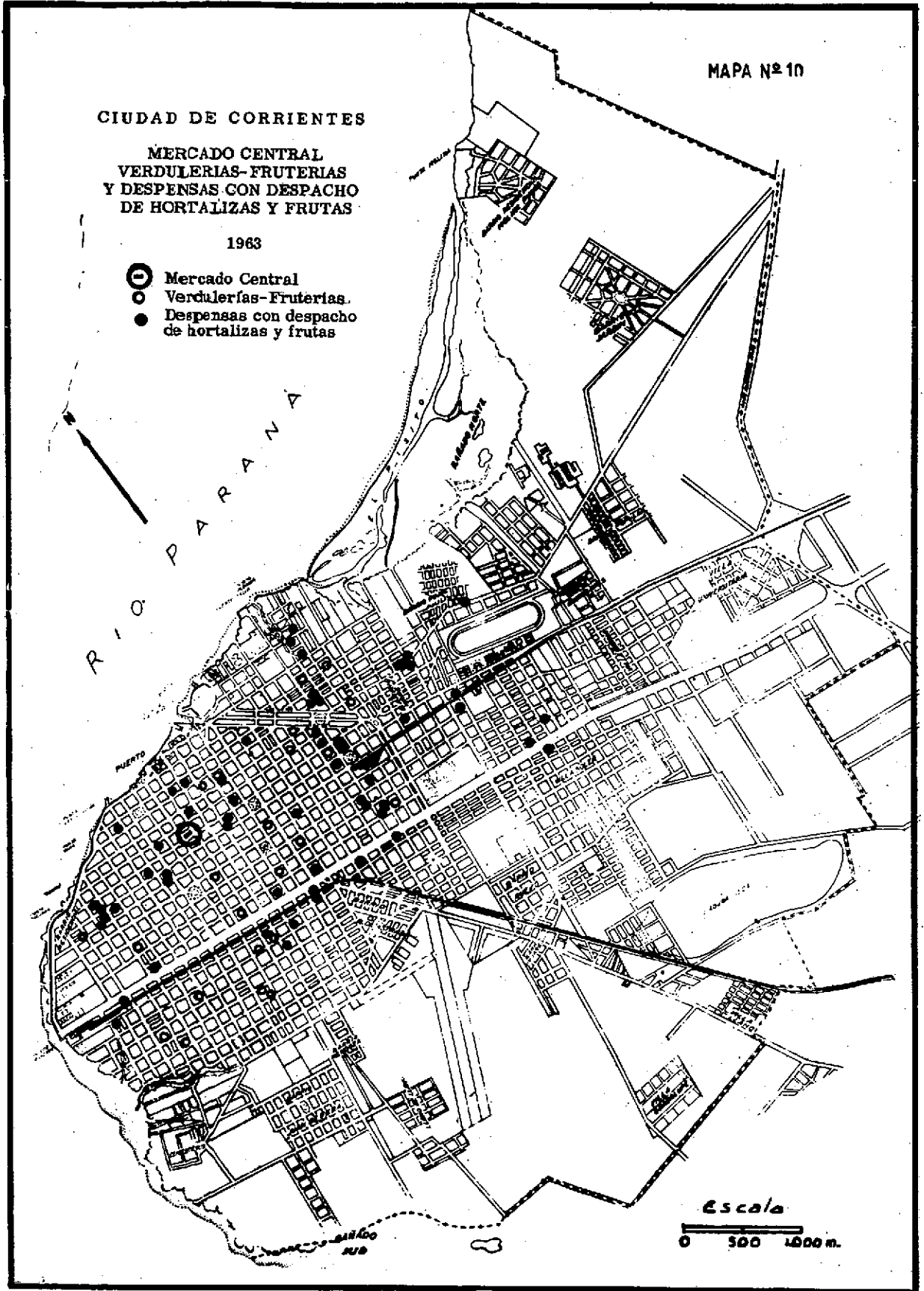
La producción (y probablemente el consumo) local no justifican, de

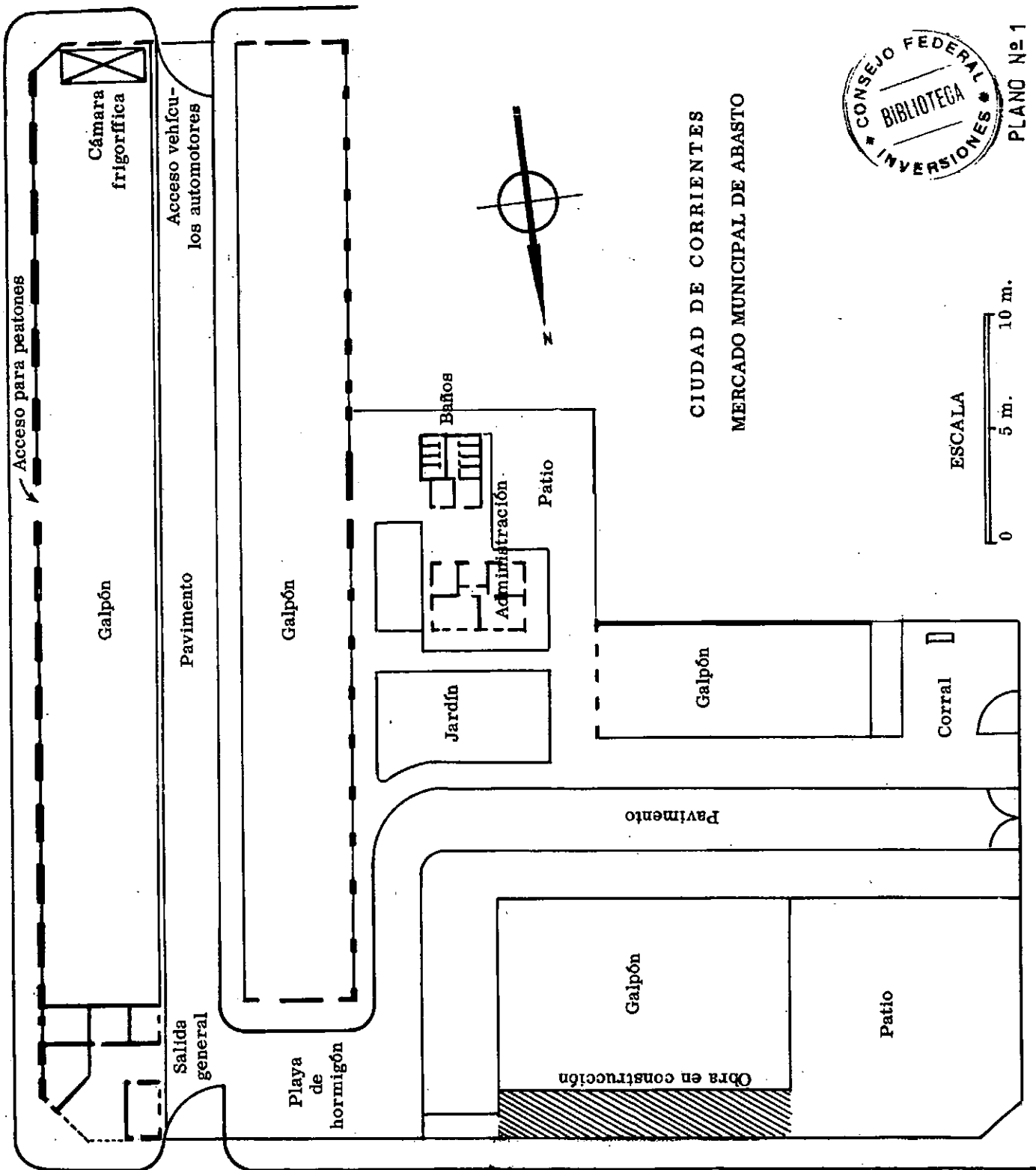
CIUDAD DE CORRIENTES

MERCADO CENTRAL
VERDULERIAS-FRUTERIAS
Y DESPENSAS CON DESPACHO
DE HORTALIZAS Y FRUTAS

1963

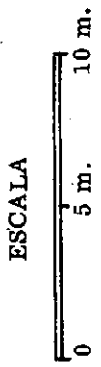
- ⊙ Mercado Central
- Verdulerías-Fruterías.
- Despensas con despacho de hortalizas y frutas





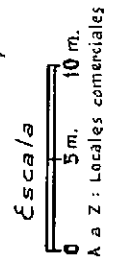
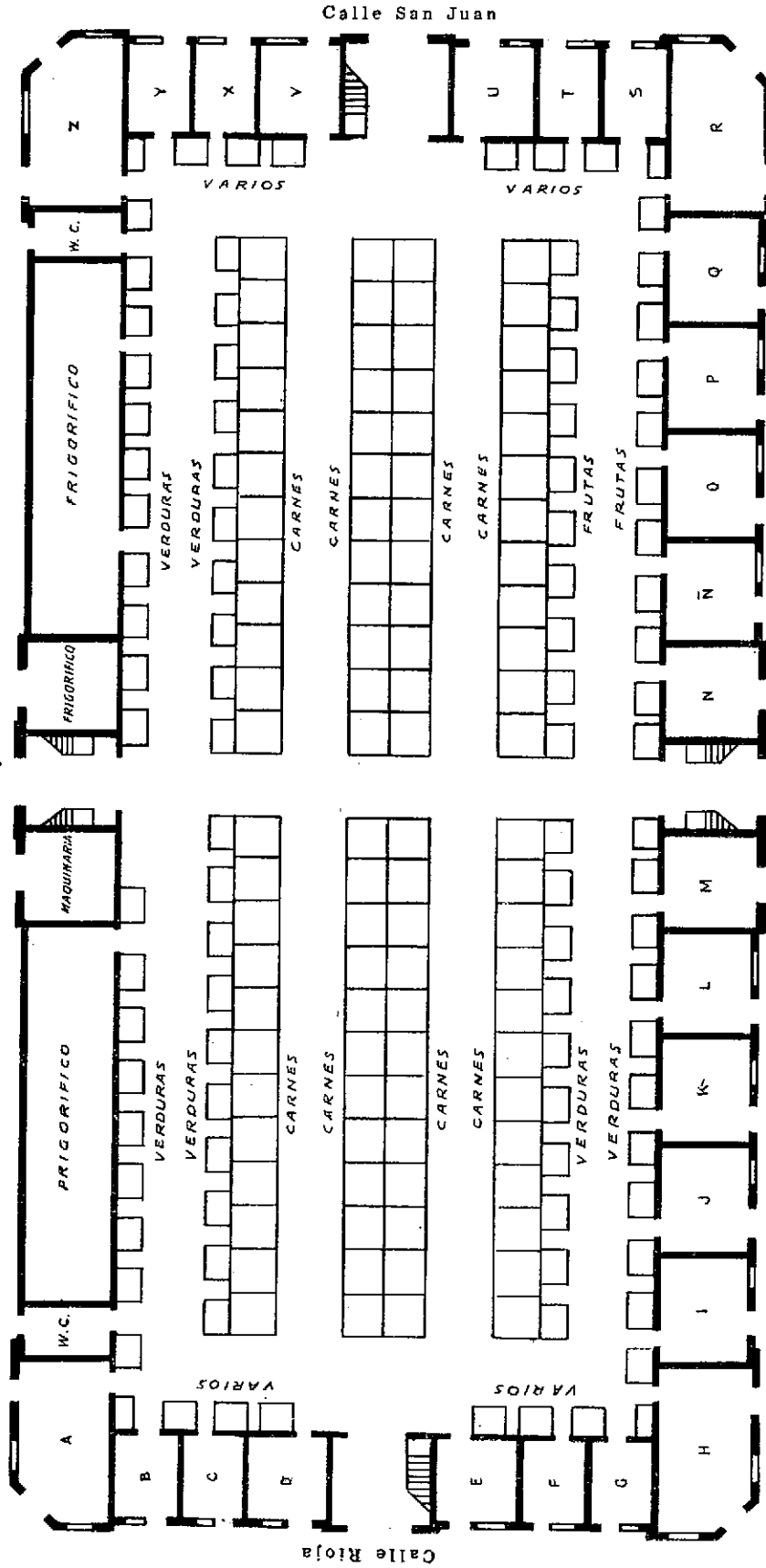
PLANO No 1

CIUDAD DE CORRIENTES
MERCADO MUNICIPAL DE ABASTO



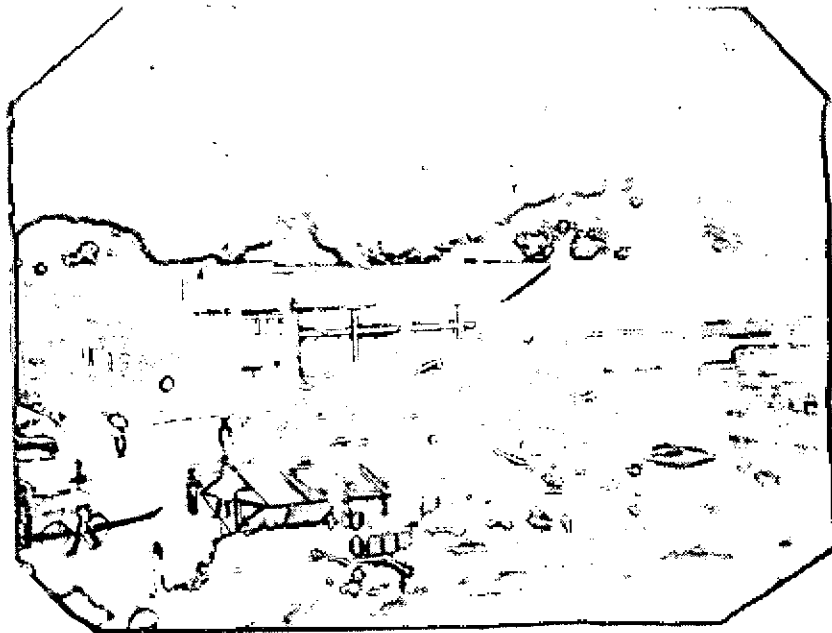
CUIDAD DE CORRIENTES
MERCADO MUNICIPAL

PLANO Nº 2





Mercado de Abasto. - Entrada por calle Bolívar. Derecha galpón de mayoristas en su casi totalidad; izquierda galpón de minoristas.



Mercado de Abasto. - A la derecha galpón de minoristas, al fondo galpón de mayoristas, a la izquierda parte de las instalaciones utilizadas por la administración. -

acuerdo a consultas realizadas, la existencia de comercio mayorista en aves y huevos; se ha encontrado un solo gran productor-mayorista que se dirige directamente a los minoristas (y al público) sin pasar por el Mercado de A basto.

El pescado (tanto de río como de mar) tiene un volumen de comercialización que no reviste carácter mayorista; el de mar es traído en pequeños lotes por las fiambrerías locales y el de río vendido directamente por los pescadores a los minoristas del Mercado Central o al público. Según datos extraídos de una encuesta sobre hábitos de consumo de la población los mismos no justificarían el comercio, a escala mayorista, de productos de la pesca marina, desconociéndose lo referente a la pesca local.

La producción de leche de la zona es entregada por los productores directamente a los minoristas o al público, siendo la que llega de Concordia (Entre Ríos) la sujeta a comercio mayorista. La comercialización se verifica en el Mercado Central en su gran mayoría, debido a que, por contar con una cámara frigorífica de mayor amplitud, es el lugar donde se realizan las ventas de significación. También se comercializa leche en el Mercado de Abasto (la cámara frigorífica que existe allí se ocupa para carne y leche exclusivamente) pero en ninguno de los dos mercados ni fuera de ellos (como lo señaláramos) existen playas especiales para la venta de este producto. La producción local no se pasteuriza pues no se cuenta con una planta que permita someter a la leche a este proceso. La leche pasteurizada que se consume es la proveniente de Concordia, traída por vía fé

rrera en cántaros y conservada en cámaras frigoríficas o la embotellada procedente de Santa Fe.

C - El Mercado de Frutas y verduras

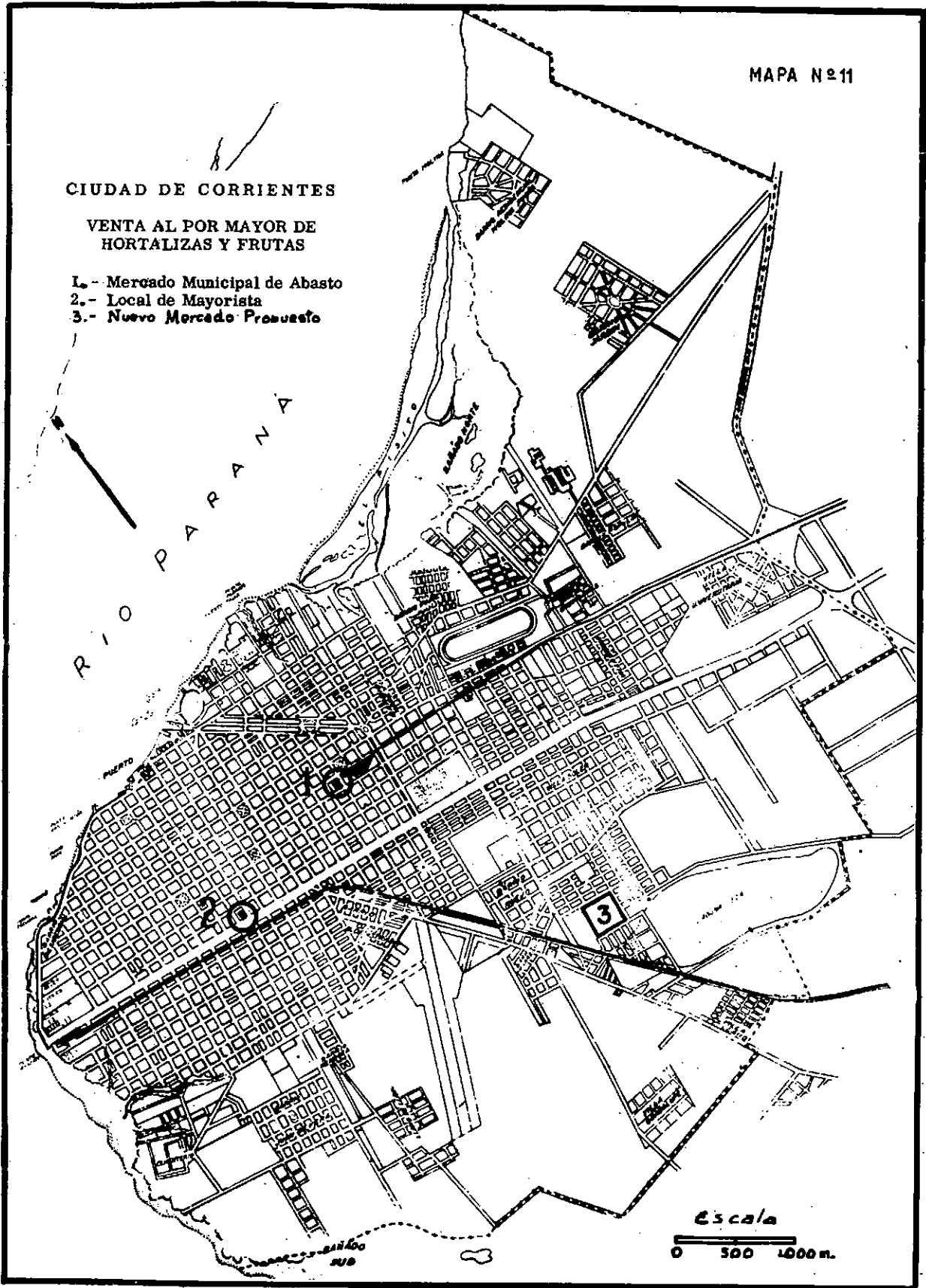
En este apartado nuestro informe se referirá al Mercado de Abasto exclusivamente, pues ya hemos dicho que la mayor parte de la comercialización mayorista se lleva a cabo en el mismo. Del análisis de lo relacionado en el punto 1) surge que los comercios minoristas de todo tipo (carnicerías, verdulerías, fruterías, comestibles en general, etc) ocupan la mayor superficie dentro del Mercado de Abasto. El resto (once puestos en total) corresponde a mayoristas cuyas líneas generales de aprovisionamiento serían las siguientes: FRUTAS - compra a consignatarios de Resistencia (Prov. del Chaco) de producción mendocina, excepto citrus de producción en la zona. VERDURAS - en poca cantidad de la zona; la mayor parte de las compras a consignatarios de Resistencia de productos procedentes de Rosario, o sobre camión a fleteros independientes de la misma procedencia en su mayoría. MANDIOCA Y BATATA - de la zona y de Misiones (a productores y fleteros). PAPA, CEBOLLA y AJO - Compra directa a mayoristas de la zona de producción en Mar del Plata y Rosario o a consignatarios de Resistencia.

Como no existen en la zona predios hortícolas de gran extensión que posibiliten una producción local que requiera volumen de comercialización mayorista, un gran porcentaje de productores que operan en el Mercado lo hacen en calidad de minoristas, o sea, vendiendo directamente al público.

CIUDAD DE CORRIENTES

VENTA AL POR MAYOR DE
HORTALIZAS Y FRUTAS

- 1.- Mercado Municipal de Abasto
- 2.- Local de Mayorista
- 3.- Nuevo Mercado Proveedor



Escala

0 500 1000 m.

Se tiene entendido que un productor que desea entrar a comercializar en pequeño o gran volumen en el Mercado no tendría mayores inconvenientes en hacerlo, pudiendo elegir entre dos caminos: interesar a los mayoristas ya existentes en la compra de su producción o instalarse con puesto propio en el Mercado.

Hemos hecho ya la descripción del Mercado; agreguemos ahora que los mayoristas que actualmente ocupan puestos en el mismo consideran sus instalaciones regularmente adecuada. Para evaluar esta consideración debe tenerse en cuenta que hace poco tiempo se ha habilitado el galpón "D" en donde existen únicamente puestos mayoristas. Estos puestos se hallan divididos entre si, lo que no ocurre en el resto de los galpones (p. ej el "B"). El objetivo inmediato, en cuanto a mejoras del Mercado, encarado a través de la Asociación de Productores y Comerciantes, es construir el mismo tipo de división en el resto de los puestos, completándolos con puertas que permitan guardar la mercadería en forma segura. El inconveniente al que ya están habituados y que consideran insoluble por el momento, es la falta de vías adecuadas para carga y descarga de los productos; actualmente el único acceso para camiones sirve para ambos propósitos y da sobre la parte que, precisamente, se utiliza en la exposición de mercaderías. También se nos ha señalado el perjuicio que ocasiona a los usuarios del Mercado la falta de una cámara frigorífica adecuada ya que la existente es una unidad transportable de poca capacidad (30 metros cúbicos aproximadamente) y destinada, como ya lo apuntaramos, a la conservación de carne y le-

che. En cuanto a las instalaciones higiénicas, de agua, luz y teléfono se considera que las necesidades generales del Mercado están satisfechas.

D - Depósitos Externos:

Las características ya apuntadas de la Comercialización mayorista de la ciudad de Corrientes condicionan evidentemente la relativa inexistencia de grandes depósitos o maduraderos de frutas fuera del Mercado. Mencionaremos los dos depósitos que posee el comerciante de papas, cebollas y ajos; un depósito de frutas y hortalizas distante tres cuadras del Mercado de Abasto; un depósito de citrus y otro de bananas (aunque no precisamente un maduradero).

Con relación a las cámaras frigoríficas podemos informar (aparte de lo indicado para el Mercado de Abasto) que existe una, de carácter municipal, ubicada en el Mercado Central. La misma está dividida en dos sectores: uno para la conservación de carnes, leche, aves y pescados y otro subdividido, destinado a la conservación de frutas y verduras. Las cámaras correspondientes al segundo sector, tres de 40 metros cúbicos cada una y dos de 19 metros cúbicos cada una, se alquilan al que lo solicite a razón de \$ 250.00 y \$ 180.00 por día, respectivamente. Esta forma de pago diaria es de general aceptación, por cuanto la consideran adecuada a las modalidades de los usuarios.

Se puede señalar que las cámaras municipales son deficientes, tanto para las necesidades de los comerciantes como de la zona misma, en relación con las épocas de calores intensos. Fuera de las mencionadas en -

contramos las correspondientes a las dos fábricas de hielo locales: una de ellas posee tres cámaras de 137 metros cúbicos cada una, alquilándose los metros cúbicos sobrantes del almacenamiento de hielo a razón de \$ 122.00 mensuales el metro cúbico, con contrato obligatorio por un año y utilizada en su mayor parte por seis mayoristas del Mercado de Abasto, para conservación de frutas y, ocasionalmente (en los meses de mayor demanda), verduras; la restante no es utilizada para la conservación de productos alim enticios reservándose exclusivamente para el almacenamiento de hie lo. Por último indicaremos que dentro del radio urbano, se encuentran las instalaciones de un frigorífico industrializador de carne vacuna, del que no se ha podido obtener datos por hallarse transitoriamente cerrado y sus pro pietarios ausentes.

Como corolario acotamos que, a nuestro entender, el problema "fri goríficos" no está debidamente solucionado para la Ciudad, ya que las cáma ras municipales son inadecuadas y de poca capacidad y las particulares se encuentran alejadas de los lugares de recepción y venta de los productos pe recaderos.

E - Transportes

Con relación al transporte de frutas y verduras indicaremos que, no llegando ninguna vía férrea hasta el mercado, lo que ingresa a él viene car gado en camiones o carros. Siguiendo la discriminación efectuada en el punto C) diremos que las frutas llegan por distintos medios a Resistencia desde donde se cargan a Corrientes en camiones, excepto citrus que provie

nen de la zona y que llegan a granel por vagones del F.C. Económico o por camiones; la verdura que ingresa de la zona viene por lo general en carros y el resto en camiones desde Resistencia o Rosario; la mandioca y la bata-ta llegan en poca cantidad en carros; la mayor parte a granel y en camiones; por último, papas, cebollas y ajos ingresan en su mayor parte por vagones a la Estación del F.C.N.G.U. o al F.C.N.G.B. (en Resistencia) desde donde se cargan en camiones para hacerlas llegar al mercado. En promedio entran a las estaciones mencionadas 25 vagones mensuales, del tipo chico, con signados generalmente a varios comerciantes. El promedio semanal de camiones (sin acoplados en su mayoría) que ingresan al mercado asciende a 20, no registrándose la entrada de semirremolques. La mayor parte de ellos per tenece a productores y comerciantes (de Rosario, pues son muy pocos los lo cales) aunque llegan también en número relativo fleteros independientes.

El mayor movimiento en el mercado se registra en los meses de pri mavera y verano; a la actividad normal de los demás meses se agrega la que corresponde al ingreso de los camiones fruteros.

F - Volumen de ventas

La comercialización mayorista en frutas y hortalizas se orienta en su mayor porcentaje hacia los minoristas. Puede decirse que aproximadamente un 70% de las ventas se vuelca hacia estos, completándose con un 25% a mayoristas revendedores y un 5% al consumo institucional el 100% de las ven tas efectuadas.

Se considera que existe pérdida de productos por falta de comerciali

zación, afectando fundamentalmente este aspecto a las verduras, las que son tiradas en cuanto comienza su descomposición.

G - Envases utilizados

Las verduras y legumbres que provienen de la zona son transportadas a granel y en lienzos, siendo de uso común lo indicado en primer término. Las variedades de esta clasificación provenientes de otras zonas del país llegan hasta el mayorista en lienzos o bolsas en su mayor parte, aunque también son remitidas a granel.

La fruta es enviada en cajones de madera facturándose su costo al mayorista local, con excepción de los citrus que por ser producción de la zona se reciben a granel.

La papa y la cebolla llegan en bolsas de arpillera, con cargo al mayorista, cuando son de producción ajena a la zona, ya que la de la misma se envía en su mayor parte a granel.

Cuando los productos son enviados "a granel" la clasificación de los mismos se verifica en el momento de la descarga en el lugar de almacenaje o venta, tarea esta realizada por el propio mayorista comprador.

La preferencia media de los comerciantes se vuelca hacia los productos debidamente clasificados y limpios por ser los mismos de más fácil comercialización, lo que nos da un indicio de inclinación del mercado por la producción extralocal.

H - Personal Ocupado

En lo relativo a personal el panorama es simple: los propios mayo

ristas están al frente de sus negocios ayudados por sus familiares quienes no perciben un salario o sueldo por sus actividades. Por lo tanto, en el recinto del Mercado no se utiliza mano de obra fija sino la de changadores ocasionales empleados para la carga y descarga de camiones. En cambio, en los depósitos fuera del Mercado trabajan de dos a tres obreros por cada uno, en faenas varias. Por último anotaremos que no se mantiene personal administrativo que dependa de los mayoristas, ya que ellos mismos realizan todo el control y demás funciones contables.

I - Asociaciones gremiales:

En oportunidad de realizarse la encuesta de mayoristas hemos tomado contacto con la única asociación específica que nuclea a productores y mayoristas: la Asociación de Productores y Comerciantes del Mercado de Abasto. Los miembros integrantes de su comisión directiva tienen iniciativas e inquietudes muy ponderables, pero, a juzgar por sus propias palabras, hallan muy poco eco entre sus asociados. Esto se debe en parte a la idiosincracia de la gente del lugar que es capaz de soportar molestias e incomodidades sin mayores protestas. No obstante ello y a pesar de su reciente formación la Asociación tiene el propósito de lograr mejoras en el Mercado de Abasto que alcancen en primera instancia a los comerciantes minoristas del galpón "C", que son los que actualmente padecen de las peores condiciones dentro del Mercado, Como se vé, no existiendo otro gremio o Asociación, la mencionada nuclea a productores, mayoristas y minoristas, lográndose buenas relaciones entre estos sectores.

II - Análisis de la encuesta mayorista de CORRIENTES

Introducción

Un porcentaje importante de los mayoristas de la ciudad fueron encontrados (21 sobre 25). Por otra parte, salvo algunas excepciones, respondieron con bastante interés y veracidad a las preguntas hechas. Y por los que no lo hicieron, hemos podido reconstituir más o menos los datos que les correspondían, interrogando a sus compañeros.

(Debe tomarse en cuenta que los mayoristas son individualizados por los números de orden que se les dieron en el transcurso de la encuesta).

A - Determinación y estudio de las Diferentes Categorías de Mayoristas, con sus principales características.

1 - Generalidades: Criterios de Clasificación y primeros resultados.

1.1 - Clasificación

Como para las otras ciudades, hemos elegido para la clasificación, dos tipos de criterios:

- Por una parte el tonelaje comercializado anualmente;

- Por otra, los productos comercializados, lo que nos da tres categorías principales: mayoristas Frutas (MF), Mayoristas Hortalizas (MH) y Mayoristas Mixtos, los que comercializan a la vez frutas y hortalizas (MM). La categoría MH, se subdivide en dos, a saber: Mayoristas sin especialización (MHG) y Mayoristas con especialización (MHE), en general papas y/o ajo, cebolla, patatas, tomates. Conviene observar que la categoría MHG no existe en Corrientes.

1.2 - Primeros Resultados:

Hemos preparado un gráfico indicando la repartición de los mayoristas según el tonelaje comercializado. La conclusión a que se arriba en el mismo es idéntica que para la ciudad de Resistencia, si bien, como siempre, encontramos tres grupos: los pequeños (menos de 500 T), los normales (de 500 a 1.200), los grandes (arriba de 1.200). El grupo pequeño es casi inexistente, cuando, en ciudades como Córdoba o La Plata, representa una parte importante y actúa como revendedor de productos que venden los mayoristas normales o grandes. Entonces -como ocurre para Resistencia- esto nos sugiere que en Corrientes no debe existir la "comercialización parasitaria" como la que hemos encontrado en las ciudades arriba mencionadas, es decir la reventa de M. Grandes y M. Normales a los M. pequeños. Efectivamente, el análisis detenido de las planillas mayoristas (pregunta 40) lo confirma, las ventas se realizan en su mayoría, de mayorista a minorista.

En lo referente a la repartición según el producto, podemos confeccionar el siguiente cuadro:

CUADRO Nro. 14

Tipo	MH _E	M _F	M _M
Número de Mayoristas	5	1	13
% sobre total a Mayorista	26,3 %	5,2 %	68,5 %
Tonelaje Total comercializado por el grupo	7.100 T	600 T	12.830 T
% sobre total comercializado.	34,6 %	2,9 %	62,5 %

2. Estudio más detallado de las distintas categorías

2.1.- Grupo MH_E

Este grupo es el que tiene el valor más alto del cociente:

$$\frac{\text{Total comercializado}}{\text{Número de Mayoristas}}$$

Es conveniente tomar nota de una particularidad: dos sobre los cinco que lo integran, actúan preferentemente en almacenes de "ramos generales". Se trata de un grupo de mayoristas bastante homogéneo, que tienen las características siguientes:

- Todos venden papas y cebollas, y dos venden además ajo.
- Compran a acopiadores de producción o directamente a productores.

res.

Venden en un 100% a minoristas y directamente al público (alrededor del 60% a minoristas y el 40% al público), salvo el Nro. 20, muy importante (3.500 T), que vende 60% a minoristas y 40% a mayoristas. Hay que subrayar que esta particularidad de "venta directa al público" no la hemos encontrado en las grandes ciudades (La Plata, Rosario, Córdoba, Mendoza, etc).

- Las papas vienen de la Pvcia. de Bs.As. o Rosario, las cebollas desde San Juan, Rosario o de la zona y el ajo de Rosario, Salta o de la zona.

- El medio de transporte utilizado es el ferrocarril y el camión:(ver cuadro Nro. 15).

- En lo que concierne a los volúmenes comercializados, tenemos el cuadro siguiente:

CUADRO Nro. 15

Número del Mayorista	6	18	8	9	20	Total
Volumen Anual Comercializado	600	1000	1000	1000	3500	7.100
Superficie del Puesto	30	almacen	almacen	50	200	----
Volumen por m ²	20	----	----	20	17,5	----
% Transporte por Ferrocarril	---	100	----	100	80	68%
% Transporte por camión	100	----	100	----	20	32%

2.2 - Grupo M_F

Este grupo se reduce a un solo mayorista, el Nro. 1, que comercializa 600 T/año con una superficie de puesto de 30 m². Se especializa en citrus que provienen de sus plantaciones de la misma Pcia. o de otros productores. Vende el 100% a minoristas. Transporta todo por camión.

2.3 - Grupo M_M

Este grupo es el más numeroso (13).

- En cuanto a las frutas, encontramos siete (7) mayoristas que venden de todo; tres (3) se especializan en la venta de citrus, dos (2) en manzanas y peras y uno (1) en citrus y manzanas, sin que haya relación entre la especialidad y la cantidad.

Los citrus vienen de la zona; las manzanas de Mendoza y de Río Negro; los duraznos, ciruelas y peras, etc. de Santa Fe, Buenos Aires y Mendoza; la uva, de San Juan y La Rioja; y el ananá y las bananas de Paraguay y Brasil.

Los mayoristas compran en general los citrus a los productores y las otras frutas a productores y comerciantes o acopiadores.

En cuanto a las hortalizas, tenemos 4 grupos bien diferentes:

- Un grupo constituido por 4 mayoristas (14: 500 T; 2: 600T; 15: 800 T; 12: 1.200T), los que además de frutas comercializan uno o dos productos más sin regla bien definida para la elección de estos productos, como lo demuestra la enumeración siguiente: 14: tomates y zanahorias; 2: batatas y mandioca; 15: zapallo; 12: tomates, ajo y sandía. Por lo general, com-

pran las hortalizas a comerciantes.

Estas hortalizas provienen de regiones diversas, a saber: Mendoza, San Juan, Santa Fe, Chaco, y Corrientes.

- Un grupo de 4 mayoristas (16: 300 T; 13: 600 T; 5: 600 T; 11: 1.900 T; que además de frutas comercializan un grupo de hortalizas constituído por papas, cebollas, tomates y eventualmente uno o dos productos más (batata, sandía, ajo, arvejas), compran casi todas las hortalizas a acopiadores o negociantes.

La cebolla viene de San Juan; la papa de Rosario y Buenos Aires y el tomate de Santa Fe, Mendoza y Salta.

- Un grupo de 3 mayoristas (7: 600T; 4: 600 T; 3: 3.680 T) que ade - más de ajo y cebolla, papas y tomates, comercializan de 3 a 5 hortalizas más de la lista siguiente: batatas, zanahoria, zapallo, zapallito, melón, choclo. Compran a los productores ya sea a los acopiadores.

Las cebollas, papas y tomates tienen la misma procedencia que el grupo anterior. Los otros productos vienen de la zona misma o bien del Chaco o de Santa Fe.

Un grupo de mayoristas (17: 450 T; 19: 1.000 T) venden toda clase de hortalizas, de procedencias varias: de Corrientes, Santa Fe, Mendoza y Buenos Aires. Compran a los productores y/o a los comerciantes.

Podemos confeccionar el cuadro siguiente:

CUADRO Nro. 16

Número del Mayorista	16	17	14	7	4	2	13	5	15	19	12	11	3	Total
Tonelaje Anual comercializado.	300	450	500	600	600	600	600	600	800	1000	1200	1900	3680	12830
Superficie del puesto	25	24	25	45	30	30	36	25	40	30	110	210	150	780
Tonelaje m2.	12	18,8	20	13,3	20	20	16,7	24	20	33	10,9	9,1	24,5	16,5
% Transporte Ferrocarril	70	20	60	100	50	0	50	0	0	100	60	50	60	52%
% Transporte camión	30	80	40	0	50	100	55	100	100	0	40	50	60	48%
% Venta al público	30%	0	40	80	0	0	0	0	40	50	0	0	0	12,4%
% de Frutas sobre el Total	30%	30%	20%	50%	60%	40%	30%	60%	50%	30%	50%	30%	35%	40%

Se ve que como en el Grupo MHE, existe reventa directa de mayoristas al público.

En cuanto a las ventas de mayoristas a otros mayoristas nuestra hipótesis está verificada y éstas ventas casi no existen.

2.4 - Conclusiones:

Es difícil encontrar reglas generales, ya que las categorías consideradas son bastante diferentes, sin embargo, podemos decir que:

- La hipótesis sobre la casi inexistencia de las "reventas parasitarias" está efectivamente confirmada por el análisis hecho.

- Por primera vez encontramos mayoristas, aún los que no son "pequeños mayoristas", que venden directamente al público.

-Con respecto a otras ciudades, se nota un porcentaje más alto de transporte por ferrocarril.

B - Diferentes cifras con respecto a los tonelajes de mercadería.

1. - Ensayo de determinación del volumen de mercadería consumida anualmente.

Sumando las declaraciones de los mayoristas, comprobadas por el número anual de camiones y vagones declarados, se llega a los tonelajes comercializados siguientes:

Hortalizas	14,800 Tn.
Frutas	5,730 Tn.
	<hr/>
	20,530 Tn.
	<hr/>

Teniendo en cuenta por una parte, que hay un total de alrededor de 25 mayoristas de los cuales hemos encuestado a 21, y por otra, que una par

te de la mercadería debe ser comercializada directamente por los productores (aproximadamente 500 T. de hortalizas o sea 50% de la producción de la zona de influencia y 2.500 de citrus), obtenemos un total comercializado de:

Hortalizas	20.000 Tn.
Frutas	10.000 Tn.

Como las reexpediciones casi no existen, esto nos dá un consumo por persona de:

$$\begin{array}{l} \text{Hortalizas} \left[\begin{array}{l} 20.000 \times 90 \\ 100 \end{array} \right] \times \frac{1}{125.000} = 140 \text{ kg/año} \\ \text{Frutas:} \left[\begin{array}{l} 10.000 \times 90 \\ 100 \end{array} \right] \times \frac{1}{125.000} = 70 \text{ kg/año} \end{array}$$

suponiendo 10% de pérdidas y una población abastecida de alrededor de 125.000 habitantes. (población actual de departamento capital).

2. - Días Topes, Días Mínimos.

- Días Topes

El día tope improbable (sumas de los máximos indicados) llega a una comercialización de 300 T. El día Tope normal (doble del día medio) es de 200 T.

- Días Mínimos:

El día mínimo improbable (sumas de los mínimos indicados) es de 37 T. El día mínimo normal (2/3 del día medio) es de 66 T.

C - El Transporte:

1 - Repartición - entre el ferrocarril y los camiones - para la llegada de la Mercadería, Días Topes y Promedios

Tomando como base las declaraciones de los mayoristas, podemos con

cluir que, alrededor del 30% de la mercadería llega por ferrocarril y el otro 70% por camión. (la cantidad que llega por barco es muy escasa). Esto, corresponde y está de acuerdo por otra parte con los totales de vehículos obtenidos durante un año:

400 vagones	x 15 Tn.	6.000
250 camiones acoplados	x 20 Tn.	5.000
4.500 camiones simples o carros	x 2 Tn.	9.000
		20.000
		20.000

Total bastante próximo, por otra parte, a la cifra obtenida sumando las declaraciones de volúmenes comercializados de las planillas.

En lo concerniente a los días picos y promedios, tenemos, teniendo en cuenta el total de 25 mayoristas y los vehículos de productores:

	F.C. Económ.	5	
vagones = día pico: 15			día promedio: 1 a 2
	F.C. Urquiza	10	
camiones = día pico: 45			día promedio: 15 a 20

2 - Repartición - entre acoplados y camiones simples para la llegada de mercadería.

Las encuestas no son todas muy explícitas sobre este punto. Sin embargo, podemos decir, muy aproximadamente que la repartición debe de ser de un 10% de acoplados o semi-acoplados y un 90% de camiones normales.

3 - Vehículos de minoristas:

Igualmente, tenemos muy pocos datos al respecto en las planillas de encuestas. Sin embargo, refiriéndonos a casos similares, y, tomando en cuenta el número de minoristas, podemos estimar el número de éstos vehícu

los en:

día pico: 220

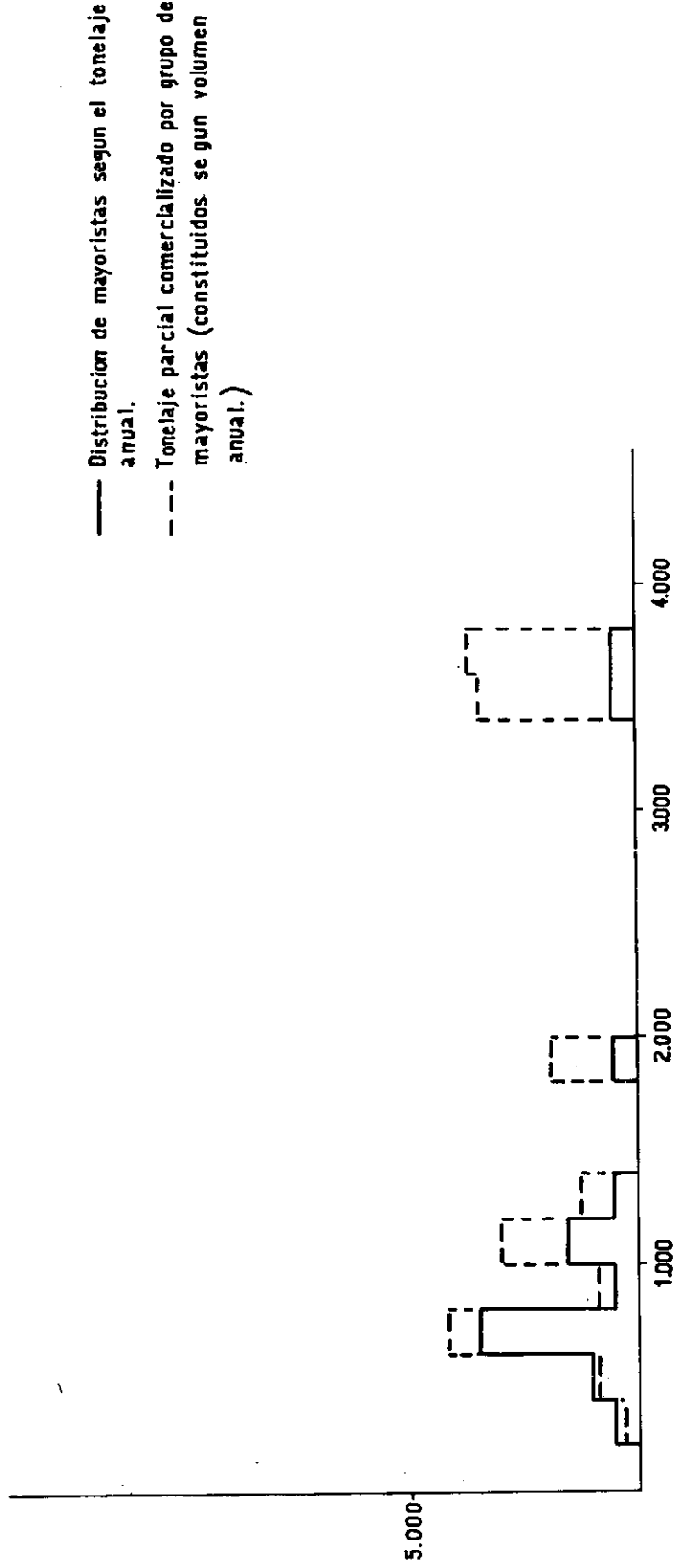
día normal: 140

D - Datos generales para un Nuevo Mercado

Igualmente muy escasos. En general los mayoristas nos expresaron estas inquietudes:

- Prefieren dos frentes a uno sólo.
- No tienen ideas precisas sobre el ancho de las calles.
- Están interesados por tener una oficina en el entrepiso
- No estiman necesario disponer de agua en cada uno de sus puestos.
- Piden una línea telefónica.

CIUDAD DE CORRIENTES
Conjunto de los mayoristas



ANEXO A LA ENCUESTA MAYORISTA

formulario utilizado



ESTUDIO DE LA COMERCIALIZACION DE LOS PRODUCTOS DE LA ALIMENTACION

ENCUESTA SOBRE EL COMERCIO MAYORISTA
DE FRUTAS Y HORTALIZAS

CUESTIONARIO:

Capítulo 0 . Designación de la Empresa

- 1 . Mercaderías comerciadas por la Empresa en el ejercicio 1962.
- 2 . Tipo de transporte utilizado desde el lugar de origen.
- 3 . Locales utilizados para la recepción, depósito, conservación, preparación, exposición y venta.
- 4 . Compradores y distribuidores.
- 5 . Vehículos utilizados para el transporte por la empresa.
- 6 . Telecomunicaciones.

O. DESIGNACION DE LA EMPRESA

00. Razón social o Nombre y apellido

.....

01. Carácter orgánico

- 1. Productor independiente.
- 2. Asociación cooperativa.
- 3. Comerciante.
- 4. Consignatario.
- 5. Revendedor.
- 6. Otro.

(Señálese con un círculo el número del carácter que corresponde). En los casos de doble carácter, señalarlo así, pero marcando con un círculo.

02. Carácter jurídico

- 1. Individual
- 2. S.R.L.
- 3. S.A.
- 4. S. en comandita por acciones.
- 5. S. Cooperativas.

(Señálese con un círculo el número del carácter que corresponde).

03. Número de inscripción, habilitación o permiso del local o locales ocupados por la firma.

Nacional

Municipal

04. Lugares de actividad

	<u>Nº de habilitación</u>	<u>Dirección</u>
040. Oficinas
041. Exposición y venta.....
042. Depósitos
0410. Varios
0411. Maduraderos
0412. Frigorífico
043. Empaquetamiento y preparación a la venta

05. Personal utilizado por la empresa	en el mercado	actividad externa
050. Personal directivo		
051. Personal de administración		
052. Personal obrero cualquier carácter		

1. Mercaderías Comercializadas por la Empresa

10. Tonelaje comercializado durante el ejercicio 1962		
	en el mercado	externa
100 Tonelaje total neto del año
101 Tonelaje neto diario más elevado
102 Epocas de tonelajes de diarios mejores
103 Tonelaje neto diario menos importantes
104 Epocas de tonelaje diarios menores
105 Número total de días de actuación en el mercado durante el año 1962

11. Tonelaje puesto en depósito por la empresa en el año 1962		
110. Remanente diario	en el mercado	externo
1100. Remanente diario más elevado		
1101. Remanente diario comúnmente observado		
111. Disponible depositado con destino a la venta		
1110. Tonelaje que fué puesto en depósito durante todo el año 1962; presentar el promedio diario estimado		
1111. Tonelaje máximo observado en depósito		
1112. Promedio de tiempo de permanencia de la mercadería		

12 . Variedades comerciadas durante el año 1962			
Variedades	Importancia de la venta de esta variedad en las ventas anuales		Origen de la producción
	<u>Cantidad de Bultos</u>	<u>Peso unidad</u>	<u>Provincia</u>
120 Frutas			
1200 Aceituna			
1201 Ananá			
1202 Banana			
1203 Cereza			
1204 Ciruela			
1205 Citrus en general			
1206 Damasco			
1207 Durazno			
1208 Limón			
1209 Manzana			
1210 Pera			
1211 Uva			
1212 Otros			

122 Hortalizas			
1220 Acelga			
1221 Ajo			
1222 Alcauciles			
1223 Arvejas			
1224 Batatas			
1225 Berenjena			
1226 Cebolla de cabeza			
1227 Coliflor			
1228 Chaucha			
1229 Frutilla			
1230 Lechuga			
1231 Melón			
1232 Papas			
1233 Pimiento			
1234 Poroto			
1235 Repollo			

1236	Sandía				
1237	Tomate				
1238	Zanahoria				
1239	Zapallito				
1240	Zapallo				
1241	Otros:				
Berro	Nabo				
Brócoli	Puerro				
Cardo	Radicha				
Choclo	Radicheta				
Espárrago	Rabanito				
Espinaca	Remolacha				
Grelo					

12.3 Origen Comercial de la mercadería

A que categoría de vendedor está mas acostumbrado a dirigirse el mayorista?

poce bastante mucho

Directamente al productor x

Cuales productos particularmente

A acopiador de producción x

Cuales productos particularmente

A comisionistas que representan los productores en la zona x

Cuales productos particularmente

A comisionistas que representan los productores en el centro de consumo x

Cuales productos particularmente

A negociantes especializados del centro consumidor x

Cuales productos particularmente

x Limitar lo enunciado de tres hasta no mas que cinco productos.-

13. Tipo de envase utilizado para los productos

130. Característica	Promedio por tipo de envase
1300. A granel	%
1301. Cajones consignados	%
1302. Jaulas	%
1303. Bolsas	%
1304. Envase perdido	%
1305. Otros (lienzos, atados..)	%
	100 %

131. Circulante de envases de propiedad de la empresa	
1310. Cajones "Standard"
1311. Jaulas
1312. Bolsas
1313. Cajones vacíos

2. Tipo de transporte utilizado

20. Transporte utilizado desde el lugar de origen.	
Ferrocarril	%
Barco	%
Automotores	%
	100 %

21. Vagones	en el mercado	externo
210. Total de vagones completos recibidos durante el año 1962
211. Número máximo de vagones completos recibidos en un día
212. Tonelaje de la carga de un vagón en promedio

22. Camiones	en el mercado	externo
220. Total de camiones completos recibidos durante el año 1962
221. Número máximo de camiones completos recibidos en un día

222. Tonelaje de la carga de un camión promedio		
223. Tonelaje del camión más pesado recibido		

23. Elementos mecánicos destinados a la manipulación de bultos tanto para la descarga como para la carga.
230. Número y tipo de los elementos

3. Locales utilizados para la recepción, depósito, conservación, preparación, exposición y venta, incluidos los ocupados temporariamente.

30. Carácter de los locales.	en el mercado	externo
300. Superficie destinada a exposición y venta.	m2	m2
301. Locales de depósitos de mercaderías o envases.		
a) Superficie	m2	m2
b) Volumen	m3	m3
302. Maduraderos.		
a) Superficie	m2	m2
b) Volumen	m3	m3
c) Temperatura	gds.	gds.
303. Locales frigoríficos.		
a) Superficie	m2	m2
b) Volumen	m3	m3
c) Temperatura	gds.	gds.
304. Locales de tipificación y envasamiento	m2	m2

31. Locales compartidos con otras empresas.	en el mercado		externo	
	Si	No	Si	No
310. Destinados a exposición y venta				
311. Depósitos de mercaderías o envases.				

312. Maduraderos

313. Frigoríficos

314. Destinados a tipificación y envasamiento de productos.

32. De ofrecérsele posibilidades para el mejoramiento de la empresa en todos sus aspectos cuales serían sus necesidades reales.

Carácter de los locales	Superficie o volumen o temperatura	Disposición requerida		
		Sub-Suelo	P.B.	1° Piso
320. Destinadas a exposición y venta				
321. Depósitos de mercaderías o envases				
322. Maduraderos				
323. Frigoríficos				
324. Destinadas a tipificación y envasamiento de productos				
325. Otras (Maduración con atmósfera controlada Andenes de descarga...)				

4. Compradores y Distribuidores.

40. Carácter de los compradores.
(Debe considerarse para su clasificación la mayor o menor compra efectuada por estos a la empresa señalándose con una cruz en la columna pertinente señalada con los números 1 a 3).

Carácter de los compradores	En el mercado			%	Externo			%
	1	2	3		1	2	3	
400. Minoristas								
401. Mayoristas								
402. Distribuidores								

411. A cargo del comprador (medios propios).	%
412. Por transportistas	%
	100 %

42. Expedición al interior

(Debe considerarse exclusivamente toda remisión con excepción de las comunes que integran al Gran Buenos Aires).

	desde el mercado	desde lo- cales ex- ternos.
420. Tonelaje remitido en el año 1962		
4200 por ferrocarril
4201 por camión
4202 por barco
421. Número de vapores com- pletos remitidos en el año 1962
422. Número de camiones com- pletos remitidos en el año 1962

5. Vehículos utilizados para el transporte por la empresa.

50. Cantidad de vehículos propiedad de la empresa utilizados en el año 1962.	Número de camiones
501. Carga útil de los vehículos	
" " 1.500 t. y menores
502. " " de 1,5 hasta 3 t.
503. " " de 3 " 8 t.
504. " " de 8 " 15 t.
505. " " de 15 t. y acopla- dos.

51. Utilización de transportes ajenos
a la empresa.

Si No

6. Telecomunicaciones 61. Teléfono

610. Número total de líneas utilizadas

611. Número de líneas consideradas neces-
arias

62. Telex

Si No

Observaciones.

Fecha y Firma Aclarada

CAPITULO VII

I - Generalidades para la Definición Física de un Mercado - Estación

En el presente capítulo nos proponemos por una parte, exponer rápidamente los criterios de juicio que lleva a "elegir" un tipo de mercado y por otra parte explicar como se puede dimensionar los elementos físicos de un mercado.

A - "Filosofía" del Mercado - Elección de un tipo de Mercado

Las necesidades fundamentales

Un mercado mayorista desempeña esencialmente dos funciones fundamentales:

- Por una parte, una función comercial, o sea la formación de un precio para la venta del mayorista al minorista.

- Por otra parte, una función técnica, o sea la concentración en un lugar de productos llegando a zonas de producción, y el despacho de los mismos hacia las "bocas de expendio" que constituyen los comercios minoristas.

Cuáles son las necesidades que surgen de estas dos funciones?

- La función comercial exige un perfecto conocimiento, al instante de la compra, de toda la oferta y toda la demanda. Esta última es desde

luego, mucho más constante y constituye un factor externo al mercado, directamente ligado al número de consumidores, sus gustos y costumbres de compra. Es decir que es un elemento que tanto el mayorista como el minorista, que tienen por lo general una buena experiencia del medio, que conocen bastante bien. Al contrario, la oferta es un elemento muy variable, ligado a las superficies sembradas, a la precocidad de las temporadas, al transporte (estado de los caminos, incidentes en el material de transporte, huelgas, etc.). El conocimiento de este factor necesita en consecuencia, conocer, tanto por parte del mayorista como parte del minorista, el volumen y la calidad de la mercadería existente en el mercado.

Esto implica por una parte un servicio de control de las entradas y de publicidad de las mismas así como de las ofertas en otros mercados, y por otra parte una exposición de la mercadería, para que los interesados puedan juzgar su calidad, y la posibilidad de recorrer fácil y rápidamente los diferentes puestos de exposición para hacer comparaciones.

La función técnica necesita que las operaciones de carga y descarga sean lo menos numerosas posibles.

Como hay necesariamente en la mayoría de los casos, una descarga en los puestos de los mayoristas, esto quiere decir que hay que tratar de lograr que los vehículos, camiones y aún vagones (1) lleguen hasta es

(1) Actualmente la mala calidad del servicio ferroviario disminuye considerablemente el volumen de la mercadería que transporta. Pero tenemos que encarar la posibilidad del mejoramiento de dicho transporte, lo que acarrearía un aumento de la importancia del mismo, dadas las ventajas que representa.

tos puestos, y también que, una parte por lo menos de los vehículos minoristas, lleguen hasta los dichos puestos.

La primera condición es relativamente simple de obtener. Para la segunda, el número bastante importante de vehículos minoristas, y las cargas generalmente escasas que toman, obligan en general a permitir el acceso directo al puesto a los que cargan únicamente cantidades importantes (a definir en cada caso según el tamaño del mercado, los tipos de vehículos minoristas y las costumbres de compra). Los otros vehículos tienen que pasar en las playas de estacionamiento, en las cuales se les entregará la mercadería por medio de pequeños trenes de carrito (cada vagóneta con una carga de unos 500 kilos), medio de acarreo el más adoptado porque es el más ágil y flexible.

Por otra parte hay que tener en cuenta que, si bien el mercado es el medio físico en el cual se hace la comercialización este medio está estrechamente vinculado con el medio humano que actuará en él, es decir mayoristas y minoristas.

Como este medio humano está constantemente evolucionando, el mercado debe ser lo suficientemente flexible para poder adaptarse a esta evolución, es decir compuesto de super estructuras lo menos especializadas posibles, económicas y fácilmente ensanchables o desarmables.

B - Los dos Tipos Fundamentales de Mercados.

Elección del Tipo más adaptado.

Los dos tipos fundamentales de mercados que se pueden definir son:

- El Mercado Pabellón (ejemplo: Mercados actuales de Bs. As., Halles de París, Mercado de Hamburgo).

- El Mercado Lineal (Mercado de Lyon, Hanovia, Florencia, F. D. C. de Filadelfia, etc.).

Los esquemas adjuntos explican bien la diferencia entre los dos:

- El Mercado Pabellón está compuesto de una sola construcción, teniendo un largo y un ancho no muy diferentes, y en el cual están agrupados todos los mayoristas.

- El Mercado Lineal está compuesto en general de varias construcciones agrupadas, con un ancho muy diferente del largo.

Cuáles son las ventajas respectivas de estos dos tipos?

- El Mercado Pabellón es más concentrado. Esto tiene como consecuencia una mayor facilidad para el conocimiento de la oferta. Para lograr que los camiones de aprovisionamiento lleguen hasta cada uno de los puestos mayoristas, se multiplica enormemente el número de calles interiores, lo que encarece mucho el costo de la construcción. Para los vagones, es imposible obtener lo mismo. Por otra parte, es muy poco flexible y no se presta a fácil evolución.

- El Mercado Lineal, al contrario está perfectamente adaptado a las necesidades concernientes al manipuleo y a la flexibilidad, efectivamente las calles de circulación no son cubiertas, lo que permite reducir considerablemente el costo de la obra y proveer, para las construcciones, una serie de galpones standards fácilmente transformables. El carácter "li -

neal^{ta} da lugar a mucho más espacios de carga y descarga frente a los puestos mayoristas y no hay más problemas en lo concerniente a los ferrocarriles. Pero la oferta es más dispersa y los recorridos de los minoristas más importantes.

Pensamos que finalmente el tipo lineal es el más adaptado a la noción moderna de Mercado. Efectivamente, su sola desventaja la dispersión de la oferta, es en realidad muy relativa, dado que la puede fácilmente superar por una publicidad bien hecha. Por otra parte, aún sin hablar de dicha publicidad, se puede reducir considerablemente el inconveniente que trata esta dispersión por agrupaciones de mayoristas (por tipo de productos, por ejemplo, poniendo juntos los paperos, los fruteros, los especializados en cuatro o cinco productos idénticos, etc. , también por tamaño.

Es el que hemos tomado para realizar los esquemas previos de Mercados en las distintas ciudades que hemos estudiado.

C - Dimensionado de los Elementos Físicos que componen un Mercado Estación.

Los elementos esenciales que componen el Mercado Estación son:

- los galpones mayoristas frutas y hortalizas
- las calles de circulación.
- las playas de estacionamiento de vehículos.
- las instalaciones de ferrocarriles.
- los andenes de carga y descarga.

Citamos, por otra parte, para recordar, los frigoríficos los galpones de mayoristas en pescado y aves y huevos, los edificios de Adminis-

tración y el de Intendencia, servicios ligados (agua, bomberos, puesto sanitario, etc.) y las instalaciones de interés general: restaurantes, hoteles, banco, correo, estación de servicio etc..

Vamos ahora a indicar como se puede establecer las dimensiones de los elementos esenciales.

1 - Galpones para Mayoristas de Frutas y Hortalizas

Previamente, tenemos que definir el corte transversal tipo de tal galpón.

Primeramente, la mayor parte de los mayoristas tienen que disponer de una vereda para exponer "muestras" de su mercadería (la sola excepción puede estar constituida por los grandes mayoristas que venden productos muy particulares, en general papas y batatas únicamente a otros mayoristas, estos últimos constituyendo clientes fieles, lo que suprime prácticamente la necesidad de la elección del producto, y por consiguiente la exposición del mismo). Esta vereda se encuentra sobre una calle "comercial" en la cual circulan los compradores. El ancho aconsejable de esta vereda parece ser de 6 mts. Efectivamente, esto corresponde a una exposición de alrededor de 400 kg. por metro de vereda en el sentido longitudinal, o sea por un puesto de 4 m. de largo (mayorista mediano, comercializando alrededor de 5 toneladas por día) una exposición de 1,6 T o sea 30% del total comercializado, lo que parece razonable.

Se presenta entonces un problema. Es conveniente el preveer los galpones con una vereda de exposición de cada costado, lo que en parti-

cular conduce a agrupar los puestos mayoristas dos por dos y "contrafrente a contrafrente" en el sentido del ancho?. Pensamos que no, por las razones siguientes:

Conviene preveer un anden de descarga frente al puesto mayorista para descarga de camiones. Este anden no puede ser ubicado en la calle comercial porque molestaría el movimiento del comprador. Hay que ponerlo del otro lado del puesto. Señalamos por otra parte que el ancho técnicamente aconsejable para este anden es de 4 metros (normas internacionales habituales).

- Aún si no hubiera anden, la disposición "contrafrente contra contrafrente" obligaría a preveer el estacionamiento de los camiones al lado de la vereda de exposición. Si bien es cierto que el aprovisionamiento y el desaproveamiento tiene que hacerse no simultáneamente como lo expondremos más adelante, esta disposición impide la posibilidad de llegada de los camiones de los compradores que efectúan compras importantes al puesto mayorista, dado que esto molestaría a los peatones.

El corte transversal del galpón se presenta entonces como está indicado en el esquema adjunto. En cuanto al ancho del puesto propiamente dicho, nos parece conveniente fijarlo, por razones arquitectónicas (evitar que el galpón tenga un aspecto de "corredor") entre 6 y 10 metros (el esquema está hecho con 8 metros).

En cuanto a la dimensión mínima de un puesto en el sentido longitudinal del galpón, tendríamos que fijarlo de tal manera que corresponda a

la superficie necesaria al mayorista mediano. Pero esto conduciría a dimensiones estrechísimas. Por lo tanto, es razonable entonces no descender por debajo de los 4 metros "módulo básico", todos los puestos siendo de este largo o de un largo múltiple.

Insistimos sin embargo sobre el hecho de que solo la necesidad nos impone el elegir este valor que en realidad no es el valor óptimo.

Ahora vamos a indicar como se puede definir la superficie total de los galpones.

Esta superficie está ligada al volumen de mercadería descargada anualmente sobre piso, inferior al volumen total comercializado por el conjunto de los mayoristas dado que, así como lo hemos explicado en el análisis de las distintas encuestas se hacen reventas entre los propios mayoristas, y en general directamente del camión y/o vagón, sin que haya descarga en el puesto del mayorista vendedor.

El tonelaje que se puede comercializar anualmente sobre un metro cuadrado de puesto es diferente según la naturaleza y el tipo de envase de los productos, los productos mismos y los usos del mercado. Podemos considerar esencialmente tres grupos.

El grupo papas, batata, cebolla, zanahoria, frutas, etc. productos que se presentan en general en cajón.

Los otros productos que se presentan o sea un lienzo o sea a granel (verduras, citrus a granel, bananas, zapallos, etc.)

Un día pico, el mayorista puede razonablemente amontonar las bol -

sas sobre 2,50 mts. los cajones sobre 2 mts. y los lienzos sobre 1,50 mts. suponiendo que el día medio representa la mitad del día pico en volúmen, llegamos a volúmenes anuales por m². de:

- Bolsas: $(2,50 \text{ m}^3. \times 250 \text{ kg.} \times \frac{2}{3}) \times 1/2 \times 300 \text{ días} = 62,5 \text{ Tonelad.}$
- Cajones: $(2 \text{ m}^3. \times 240 \text{ kg.} \times \frac{20}{30} \times 1/2 \times 300 \text{ días} = 48 \text{ Toneladas.}$
- Otros: $(1 \text{ m}^3. \times 150 \text{ kg.} \times \frac{2}{3} \times 1/2 \times 300 \text{ días} = 15 \text{ Toneladas.}$

Cifras que hay que multiplicar por el coeficiente:

$$\frac{\text{Ancho puesto mayorista} + \text{ancho veredas exposición}}{3}$$

$$\text{Ancho puesto mayorista} + \text{ancho vereda exposición} + \text{ancho anden}$$

para obtener el volúmen medio por metro cuadrado de galpón (hemos supuesto que, en la vereda, las alturas de amontonamiento son la tercera parte de las alturas en el piso). Con las cifras indicadas más arriba para el galpón llegamos a un coeficiente de:

$$8 + \frac{6}{3} = \frac{8 + 6 + 4}{9} = \frac{5}{9}$$

o sea:

- bolsas: 34,7 Toneladas/m².
- cajones: 26,6 Toneladas/m².
- Otros: 8,33 Toneladas/m².

Esto permite por otra parte - para los tipos más corrientes de mayoristas - definir la superficie necesaria una función del tonelaje comercializado:

El "papero" necesita un m². cada 34,7 T.

El especialista en tomates, etc. necesita un m². cada 26,6 T.

El frutero (20% de frutas a granel y 20% de frutas en bolsas necesita un m². cada:

$$34,7 \times \frac{1}{5} + 26,6 \times \frac{3}{5} + 8,33 \times \frac{1}{5} = 24,6 \text{ T/m}^2.$$

El mayorista polivalente (20% de bolsas, 25% de cajones y 55% de otros) necesita un m². cada:

$$34,7 \times \frac{2}{10} + 26,6 \times \frac{25}{100} + 8,33 \times \frac{55}{100} = 18 \text{ T/m}^2.$$

2 - Calles de Circulación - Calle Comercial

Para permitir al comprador una mayor facilidad de comparación de productos, nos parece interesante agrupar los galpones mayoristas de a 2 por 2, las veredas de exposición de los dos deben estar frente a frente. La calle comercial tiene que ser lo suficientemente angosta para permitir una comparación entre dos productos ubicados en una parte o la otra.

Pero, como lo veremos más adelante, hay interés en dejar lugar para tres trochas de circulación, caminos y/o vagones, por lo que se aconseja tomar un ancho de 12 mts.

Calle de descarga

Esta calle está ubicada del lado del andén de descarga. Debe ser lo suficientemente ancha como para permitir a un camión simple de gran tamaño estacionar perpendicularmente en el andén (12 mts.) y que permita la cir

culación fácil de dos filas de camiones, en el mismo sentido (7 mts.), o sea, si se agrupa los galpones dos por dos, un ancho de $12 \times 2 = 38$ 40 mts., y si se considera el galpón aislado con una calle para 2 x 2 filas camiones, con un ancho de:

$$12+2 \times 7 = \underline{26 \text{ mts.}}$$

Calle de circulación.

A calcular en función del tránsito previsto, tomando 3,50 mts. por trocha.

3 - Playas de Estacionamiento de vehículos

Estas playas tienen que estar calculadas para el total de las necesidades de los vehículos de los minoristas, porque, así como lo expondremos más adelante, puede ocurrir que deban encontrarse al mismo tiempo todos en el recinto del mercado. Teniendo en cuenta el tamaño promedio del vehículo comprador, las superficies necesarias para las calles de circulación interiores de la playa, la necesidad de proveer para cada camión unos metros cuadrados de más para poner los bultos antes de cargarlos, aconsejamos tomar una superficie de 75 m².

4 - Instalaciones de Ferrocarril

Si se hace la clasificación de los vagones en el mercado mismo, hay que proveer una longitud de vía total igual al total de vagones en el "día pico", multiplicado por 12 mts. largo promedio de un vagón y aumentado en un 40% para maniobras falsas, vías mal utilizadas, etc.

Conviene agrupar las vías en dos conjuntos, más o menos equivalentes

tes en longitud.

- Una playa de espera y clasificación.

- Una playa de descarga.

Sería prudente preveer la posibilidad de llevar los vagones hasta los puestos de mayoristas. Pero, para no perturbar el movimiento de los camiones en la calle de descarga, aconsejamos ubicar las vías de ferrocarril en las calles comerciales:

No hay que perder de vista tampoco -como ya lo hemos expresado- que a pesar de que actualmente la actividad del ferrocarril es reducida, en el futuro, éste puede jugar un papel mucho más importante.

5 - Andenes de carga y descarga

Además de los andenes frente a los galpones, hay que preveer -al lado de las vías del ferrocarril integrando la playa de descarga- andenes mixtos de descargas para vagones-camiones que sirvan a la vez para descarga de la mercadería de los vagones que no van hasta los puestos mayoristas, y llevarla después por zonas con vagoncitos hasta los puestos mismos, y también para descargar o cargar camiones en caso de reexpedición fuera del mercado sin permanencia de la mercadería en los puestos.

Parece razonable prever un largo total de andenes igual al doble del largo necesario para los vagones solos.

6 - Otras Indicaciones

Playa libre

En cada mercado, hay que prever una "playa libre" en donde los cha

careros puedan vender directamente su mercadería al minorista sin pasar por un mayorista. La superficie de dicha playa puede ser calculada suponiendo que los chacareros comercializan directamente la mitad de la producción del "cinturón verde" correspondiente a la ciudad estudiada, tomando un promedio de 10 Toneladas de producción por hectárea y eligiendo por cada "puesto chacarero" una superficie de 35 m². (estacionamiento de vehículo del interesado y exposición de una parte de su mercadería), sobre el cual su ponemos un promedio de comercialización de 20 T/m². por año.

Hay interés en ubicar esta playa en el corazón mismo del mercado para lograr una mejor competencia entre productos vendidos por mayoristas y productos vendidos por productores. Los puestos chacareros" por supuesto no son individualizados.

Clasificación de Embalaje

La devolución de los embalajes vacíos es en general una pérdida de tiempo bastante importante para el minorista. Proponemos entonces prever unos tinglados ubicados cerca de una vía principal del mercado, de acceso fácil, donde los camiones minoristas puedan descargar rápidamente en el piso los embalajes vacíos que tienen, dichos embalajes serán después recolectados en un tinglado de "Clasificación de embalaje", donde se los clasifica y se los despacha con destino a sus propietarios. Este tinglado tendrá que estar cerca de una vía férrea para los eventuales envíos directos por ferrocarril.

Galpones de aves y huevos, pescado-Frigorífico

Es interesante prever también, en el Mercado galpones para mayoristas de aves y huevos, de pescado y frigoríficos. Es difícil establecer normas y reglamentaciones que sean válidas para todos los mercados. Conviene en cada caso estudiar bien el problema para definir las necesidades.

Oficinas Mayoristas

En los galpones mayoristas conviene preveer, para cada puesto, una oficina de unos 9m². en los entrepisos.

Maduraderos

Los maduraderos de bananas tienen que estar previstos en el subsuelo de los puestos mayoristas de frutas, con 3 T/año de bananas por m². de maduradero.

D - Horarios de Funcionamiento del Mercado

Como ya lo hemos dicho al comenzar, la función comercial del Mercado, presupone que sea perfectamente conocida la oferta, y que no sea variable. Esto trae como consecuencia que:

- Las ventas a minoristas tienen que hacerse sin que haya al mismo tiempo aprovisionamiento en mercaderías, para que no cambien los volúmenes de los productos al llegar un camión o un vagón.

- El horario de venta ha de ser lo más breve posible (lo que trae como consecuencia que la totalidad de los minoristas puedan estar al mismo tiempo en el mercado), teniendo en cuenta por otra parte las exigencias de los minoristas.

- El horario de funcionamiento tiene también que estar estudiado cada caso en particular. Pensamos sin embargo que el horario que vamos a indicar a continuación puede servir de base a las discusiones:

- Hora "H" :: apertura del mercado a los minoristas.
- Hora "H" a Hora "H" + 6 : compras y desaprovechamiento.
- Hora "H"+ 6 a Hora "H" + 8 : limpieza
- Hora "H"+ 8 a Hora "H"+ 22 : entradas de los camiones y vagones abastec.
- Hora "H"+ 20 a Hora "H"+ 23 : entradas de quinteros
- Hora "H"+ 22 a Hora "H" + 24 : limpieza- evacuación de vagones y camiones abastecedores.
- Hora "H" + 24 : apertura del mercado a los minoristas.

II - Mercado Estación de Corrientes

INTRODUCCION

Es opinión generalizada entre los mayoristas, que las instalaciones del Mercado de Abasto, al concluirse las reformas ya en marcha suplirán las necesidades presentes y de un futuro inmediato; pero la idea de construir un mercado nuevo, con mayor confort, cámaras frigoríficas adecuadas, pues tos más amplios y facilidades para el movimiento y almacenaje de mercade rías, despertó gran interés entre los comerciantes, ya que ello influiría en el incremento del volumen de ventas y la diversificación de la producción comerciable, con los beneficios que se derivan para el consumidor.

Con relación a la construcción de un nuevo mercado no se observa u

na inquietud particular de parte de la comuna o del Gobierno provincial, ya que las inversiones en obras que se han realizado para mejorar el ya existente, indican que dotándolo de mayores comodidades se lograrán los anhelos señalados anteriormente.

Sin embargo, hemos deseado dar una idea de lo que pudiera ser un nuevo Mercado de Abasto en Corrientes, si es que se decidiera su construcción.

A - Elección del Lugar

El lugar elegido para un Mercado Estación tiene que responder a las necesidades siguientes:

1. - Estar fuera del perímetro urbano, formado por el núcleo estudiado durante el plazo de amortización del Mercado (15 a 20 años). -

2. - Estar al lado de la ruta importante, conectada con la red de caminos por los cuales la mercadería llega al centro consumidor y se redespacha hacia los comercios minoristas de la misma.

3. - Estar cerca de la o las vías férreas más importantes en nuestro caso, el ferrocarril Gral. Urquiza, (trocha media) del punto de vista llegada de mercadería, de manera de permitir la creación de un empalme férreo hacia el mercado.

4. - Si es posible, que esté ubicado cerca del centro de gravedad de los diferentes centros de consumo que abastece o, por lo menos no estar demasiado lejos de ellos para no alargar innecesariamente los recorridos de

los minoristas.

- 5.- Permitir una llegada fácil a los quinteros de la zona.
- 6.- Tener posibilidades de suministro de electricidad y, agua potable, teléfono y de evacuación de aguas servidas y de las de lluvia.
- 7.- No tener inconvenientes del punto de vista, calidad del suelo, inundaciones, etc.

Las condiciones 1 y 4, conducen a buscar un lugar ubicado al sudeste de la ciudad.

Las condiciones 2 y 3 orientan también la búsqueda en la misma dirección, pero acercándola a las vías del ferrocarril General Urquiza.

Hemos elegido, en consecuencia, el terreno indicado en el mapa Nro. 11, junto al ferrocarril ya mencionado. El mismo puede satisfacer además a la condición 5, mediante pocos trabajos de vialidad, para permitir un acceso fácil de los quinteros del este y noreste.

Satisface también, a la condición 7. La condición 6 se puede verificar mediante algunas obras que no presentan mayores dificultades.

Conviene aclarar, sin embargo, que esta ubicación está simplemente dada a título indicativo y que conviene profundizar más el problema, lo que no podemos hacer en un estudio general como éste.

B - Dimensionado de los Distintos Elementos Del Mercado

Suponemos como hipótesis básica, que el Mercado se amortiza en 17 años, o sea en 1980. Conviene en consecuencia, dimensionarlo para esa fecha. Es evidente que no se puede decir nada seguro sobre la evolu-

ción de los dos tipos de comercios, el mayorista y el minorista, durante este plazo, evolución que condiciona en particular el número futuro de mayoristas y minoristas y como consecuencia el tipo y el número de caminos "aprovisionadores" y desaprovisionadores.

Para simplificar nuestra tarea, supondremos simplemente que, hecho el dimensionamiento en 1963, con los datos que tenemos, obtendremos el dimensionamiento necesario en 1980, multiplicando las dimensiones de 1963 por el coeficiente de crecimiento de la población abastecida de 63 a 80, o sea:

$$\frac{200.000}{125.000} = 1,60$$

Para los ferrocarriles, y dado la procedencia de la mercadería, suponemos que, en 1980, como actualmente, 25 a 30 de ella llegará por vagones.

1 - Galpones Mayoristas y Playa Libre

Teniendo en cuenta las cifras calculadas en la encuesta mayorista y las indicaciones del capítulo "Generalidades para la definición física de un Mercado Estación", llegamos a las superficies siguientes:

$$\text{- Grupo M HE: } 1,60 \times \frac{7.100}{36,7} = 350 \text{ m}^2.$$

$$\text{- Grupo M F : } 1,60 \times \frac{600}{24,6} = 50 \text{ m}^2.$$

$$\text{- Grupo M M : } 1,60 \times \frac{12.830}{24,6} = 850 \text{ m}^2.$$

$$\text{- Playa Libre: } 1,60 \times \frac{3.000}{20} = 250 \text{ m}^2.$$

O sea un total aproximado de:

galpones : 1.300 m².

playa libre : 250 m².

2 - Playa de estacionamiento de vehículos

Con 220 vehículos de minoristas en 1963, necesitamos una superficie de:

$$1,60 \times 220 \times 75 = 27.000 \text{ m}^2.$$

3 - Ferrocarriles

Preveemos únicamente la trocha media, lo que nos da un largo total de alrededor de:

$$1,60 \times 10 \times 12 \text{ mts.} \times \frac{140}{100} = 300 \text{ metros.}$$

y un largo más o menos idéntico para los andenes mixtos, camiones-vagones.

Frigoríficos, aves y huevos y pescado

a) Frigorífico

Tomaremos una capacidad de unos 30 días de consumo de productos almacenados en frigoríficos, que representan alrededor del 15% del volumen total de mercadería. Con un peso específico de 0,34 m³, llegamos a un volumen de:

$$1,60 \times 100 \text{ T} \times \frac{15}{100} \times 30 \times \frac{1}{0,34} \times \frac{100}{70} = 3.000 \text{ m}^3.$$

o sea, con una altura de 5 mts.:

$$\frac{3.000}{5} = 600 \text{ m}^2.$$

b) Aves, huevos y pescado

Las evaluaciones que vamos a hacer para estos rubros son muy a -
proximadas y provisionales. Habrá que precisarlas bien con los mayoris -
tas. Efectivamente, los datos que nos arrojaron las encuestas, no fueron
lo suficientemente representativos como para permitir hacer cálculos exác
tos.

- Aves y huevos

Tomando un consumo individual de 11 kgrs. por año y una superfi -
cie necesaria de 1 m2. cada 8 T, llegamos a un total de:

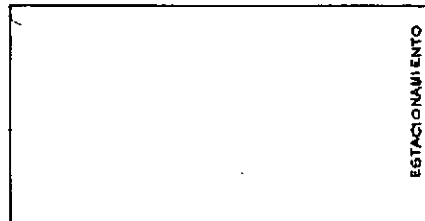
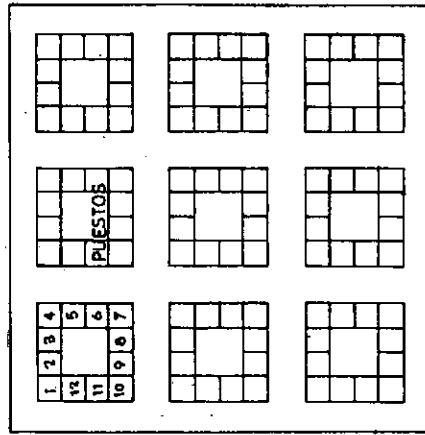
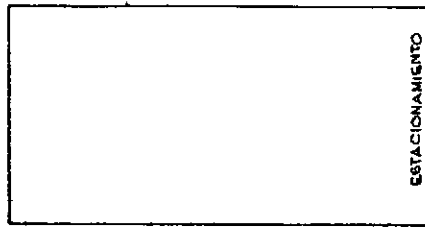
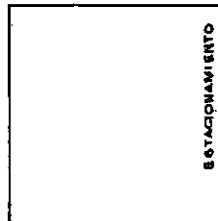
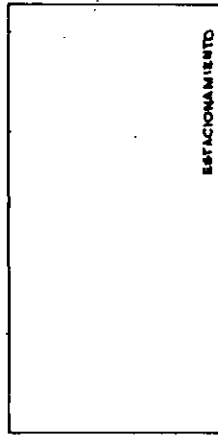
$$\frac{200.000}{1.000} \times 11 \times \frac{1}{8} = 300 \text{ m}^2.$$

- Pescado

Tomaremos un consumo individual de 10 kgrs. y una superficie neces
aria de 1 m2. cada 5 T, o sea un total de:

$$\frac{200.000}{1.000} \times 10 \times \frac{1}{5} = 400 \text{ m}^2.$$

ESQUEMA TIPO A



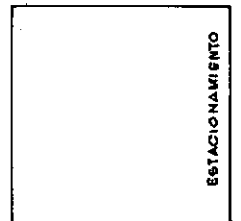
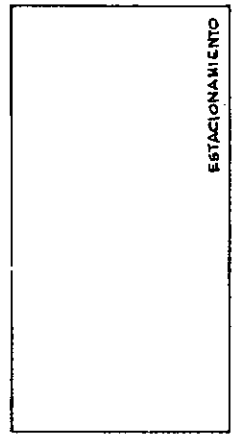
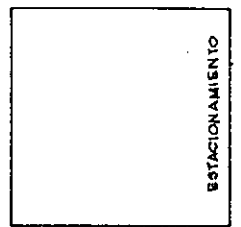
MERCADO TIPO PABELLON

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

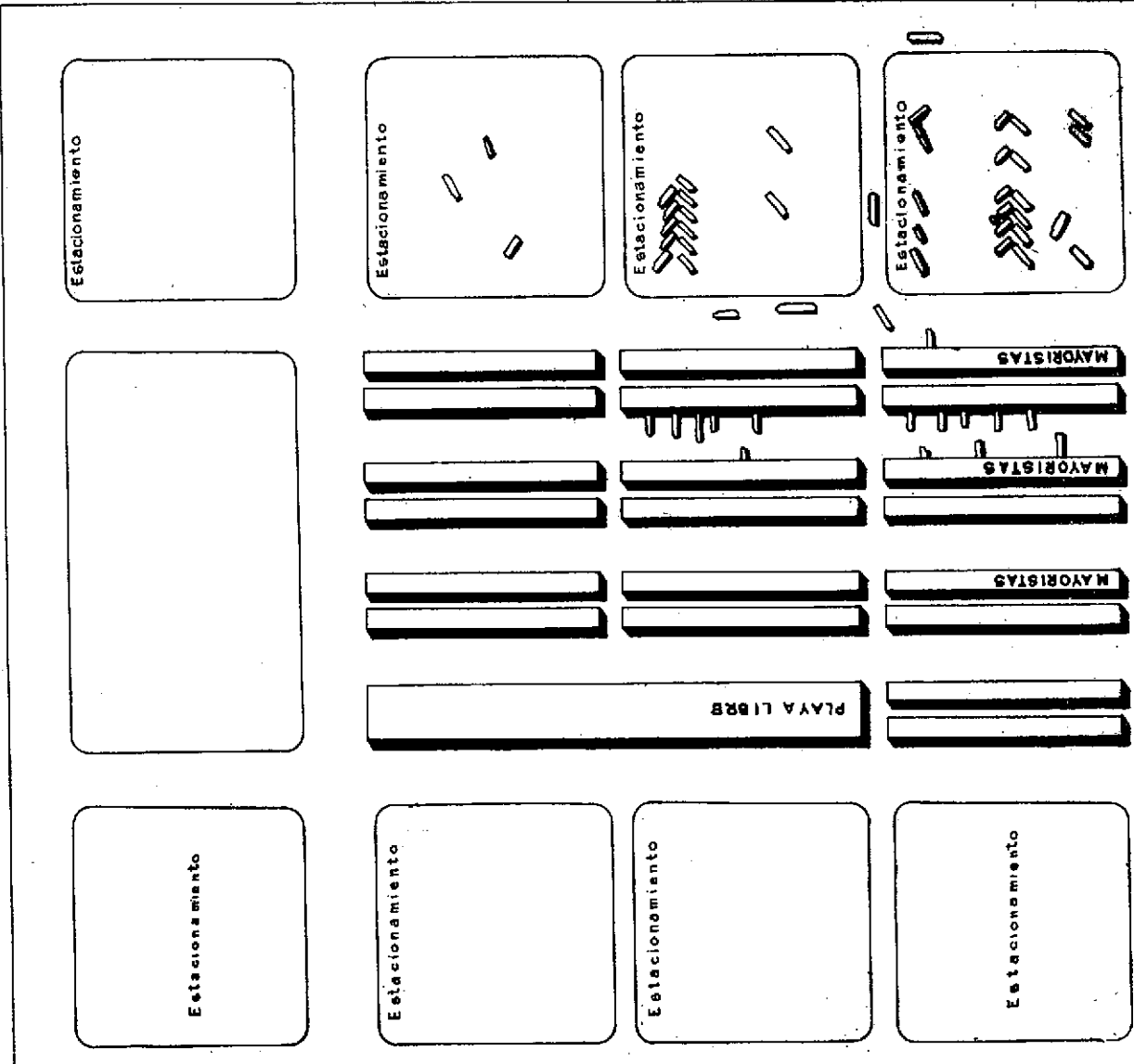
Estudio de la:

COMERCIALIZACION DE LOS PRODUCTOS PARA LA ALIMENTACION

ESQUEMA	PRIMERA ETAPA : Analisis
----------------	---------------------------------



ESQUEMA TIPO B



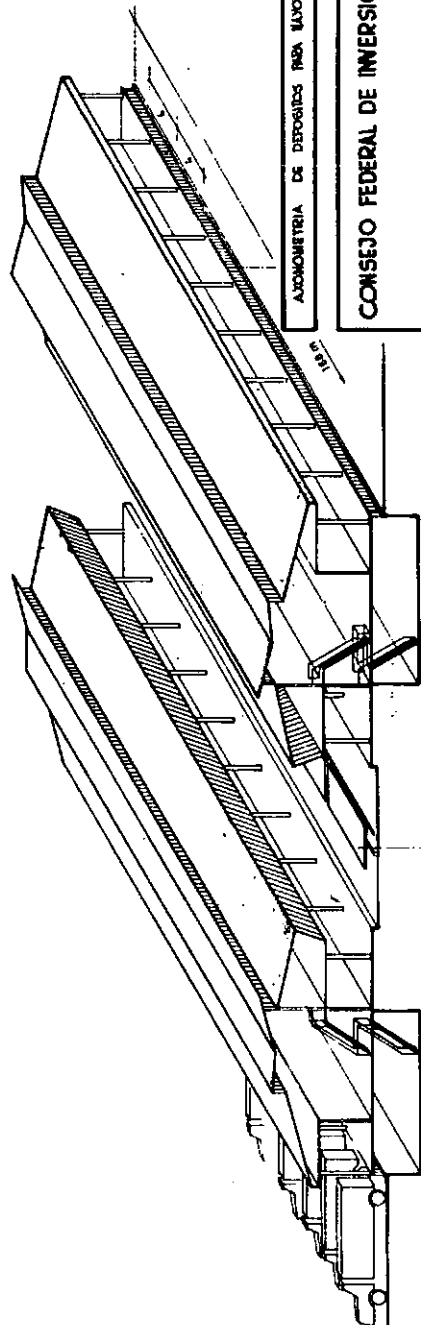
MERCADO TIPO LINEAL

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Estudio de la:

COMERCIALIZACION DE LOS PRODUCTOS PARA LA ALIMENTACION

ESQUEMA	PRIMERA ETAPA : Análisis
---------	--------------------------



AXONOMETRIA DE DEPÓSITOS PARA LAVORSTAG

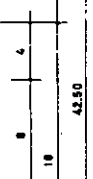
CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Estudio de la:

COMERCIALIZACION DE LOS PRODUCTOS PARA LA ALIMENTACION

ESQUEMA

PRIMERA ETAPA: Módulos



INDICE DE CUADROS

<u>Nro.</u>	<u>Página</u>
1 - Alturas en metros para los distintos radios censales,	14
2 - Superficie en metros cuadrados de los distintos radios censales. Planta urbana y suburbana.	15
3 - Población comparada e importancia porcentual de la misma en la Provincia de Corrientes, Departamento Capital y Ciudad de Corrientes, para los censos de 1869, 1895, 1914, 1947 y 1960.	26
4 - Tasa por 1000 habitantes de crecimiento anual medio de la población de la Provincia de Corrientes, del Departamento Capital y de la Ciudad de Corrientes, comparada con la del país, en los períodos intercensales.	29
5 - Población de la ciudad de Corrientes por grupos de edad y sexo, comparadas las cifras del censo de 1947 con las del censo de 1960.	31
6 - Población del resto del Departamento Capital por grupos de edad y sexo, comparadas las cifras del censo de 1947 con las del censo de 1960.	32
7 - Importancia relativa de los distintos grupos de edad en los censos de 1947 y 1960, a nivel de ciudad, resto del Departamento Capital y Provincia de Corrientes.	33
8 - Población del Departamento Capital por grupos de edad y sexo al 30 de septiembre de 1960 (cifras provisionales).	35
9 - Población de la ciudad de Corrientes, por grupos de edad y radios censales al 30 de septiembre de 1960 (cifras provisionales).	39
10 - Crecimiento vegetativo de la Provincia de Corrientes, el Departamento Capital y la Ciudad de Corrientes, desde mayo de 1947 a septiembre de 1963.	42
11 - Zonas hortícolas del Departamento Capital.	48
12 - Superficie cultivada y carácter del ocupante de predios hortícolas.	53
13 - Importancia relativa de las especies cultivadas en las zonas hortícolas del Departamento Capital.	54
14 - Clasificación de mayoristas.	87
15 - " " "	88
16 - " " "	91

Nro.

Página

INDICE DE GRAFICOS

1 - Ciudad de Corrientes. Evolución de la población. 1869. 1960.	43
2 - " " " . Composición de la población por grupos de edades según los censos nacionales de 1947 y 1960.	45
3 - Ciudad de Corrientes. Conjunto de los mayoristas.	97

INDICE DE MAPAS

1 - Ciudad de Corrientes. Plano general.	9
2 - " " " . Radios censales 1960.	11
3 - " " " . Altimetría.	14 Bis
4 - " " " . Evolución urbana.	23
5 - " " " . Densidad demográfica por radios censales al 31 de diciembre de 1960.	37
6 - " " " . Zona de Influencia directa.	49
7 - Corrientes. Departamento La Capital. Ubicación de las quintas proveedoras de la ciudad de Corrientes.	51
8 - Ciudad de Corrientes. Ferrocarriles, rutas camineras y avenidas de enlace.	59
9 - " " " . Frecuencia del Tránsito.	61
10 - " " " . Mercado Central. Verdulerías. Fruterías y Despensas con despacho de hortalizas y frutas.	67
11 - Ciudad de Corrientes. Venta al por mayor de hortalizas y frutas.	77

INDICE DE PLANOS

1 - Ciudad de Corrientes. Mercado Municipal de Abasto.	69
2 - " " " . Mercado Municipal.	71
3 - Esquema Mercado Estación de Corrientes.	123
4 - Mercado Tipo Pabellón.	125
5 - Mercado Tipo Lineal.	127
6 - Axonometría de Depósitos para mayoristas.	129
7 - Corte esquemático de un galpón para mayoristas.	131

Nro.

Página

INDICE DE FOTOS

1 - Vista de Punta Arazaty.	19
2 - Vista parcial de calle Junín, principal arteria comercial de la ciudad.	19
3 - Vista panorámica de un sector de la ciudad.	27
4 - Vista de la moderna avenida que pasa sobre el entubado arroyo Poncho Verde.	27
5 - Vista de la estación del Ferrocarril Gral. Urquiza (ex-Económico).	27
6 - Vista del Mercado de Abasto.	73
7 - Vista del Mercado de Abasto.	73

ANEXOS

Formulario a la encuesta mayorista.	99
-------------------------------------	----