

CATALOGADO

N
299



08384

CONVENIO
ENTRE EL CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
Y LA PROVINCIA DE CORRIENTES

Estudio de Factibilidad y Localización
de una
Planta Textil Lanera
para la Provincia de Corrientes

Marzo de 1965

C. E. D. R. A.

CENTRO DE ESTUDIOS PARA EL DESARROLLO
REGIONAL Y EL ASESORAMIENTO EMPRESARIO

Han colaborado en la dirección y realización del presente estudio

Dr. BASILIO SERRANO

Dr. HORACIO J. NOBOA

Sr. JULIO RIVAS LEGUIZAMÓN

Ing. JOSE B. RODIÑO RIVIERE

Ing. ARTURO E. YERMOLI

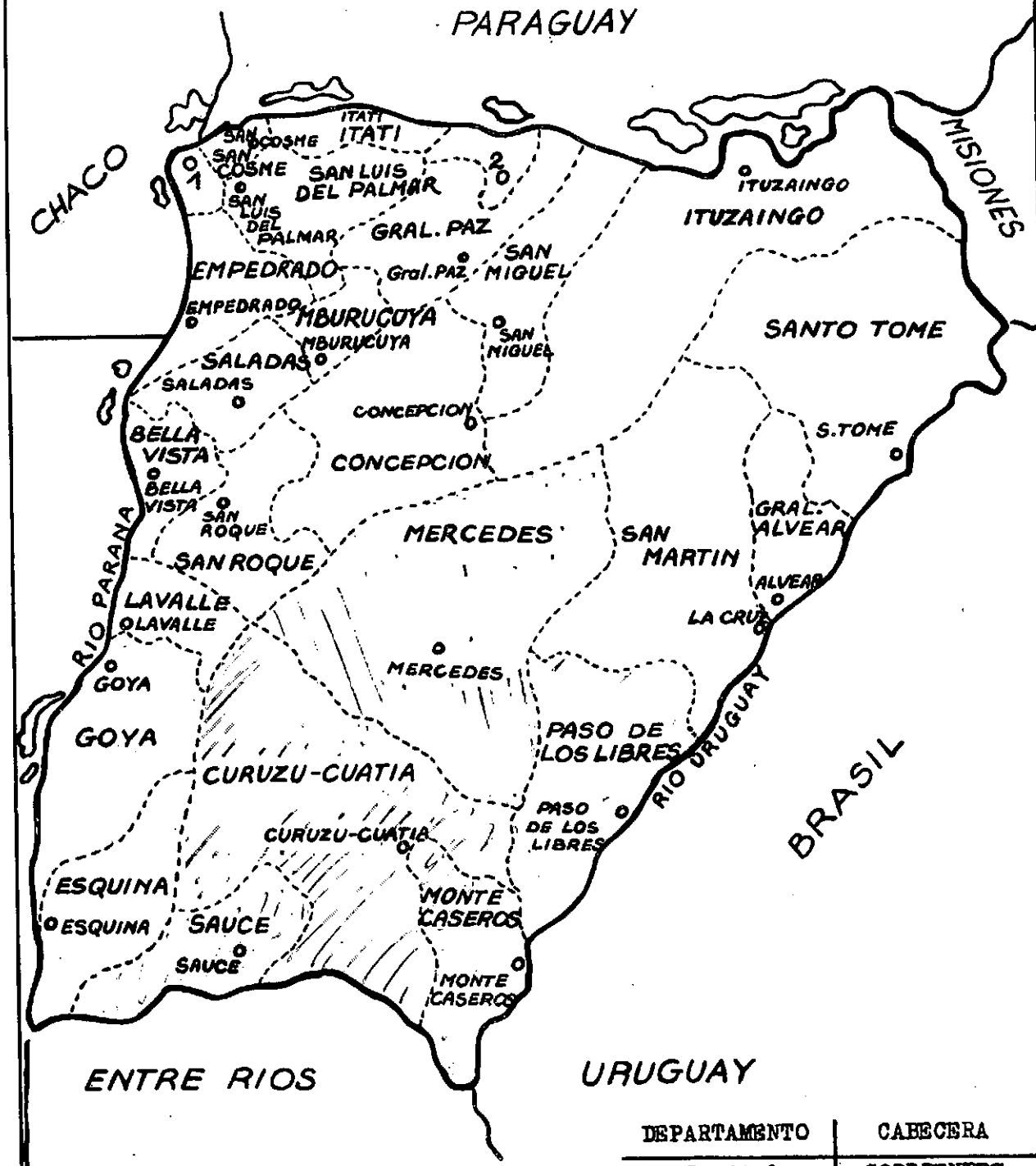
Ing. ROBERTO VARSAVSKY

Ing. ALFREDO PALAU

Dra. PERLA SCHUSTER

Sr. CARLOS MARUM

Pcia. DE CORRIENTES - DIVISION POLITICA



DEPARTAMENTO	CABECERA
1. Capital	CORRIENTES
2. B.de Estrada	B.de ESTRADA

PRESENTACION

El origen de este trabajo tuvo lugar en la segunda mitad del año 1964 a raíz de la preocupación del Superior Gobierno de la Provincia de Corrientes que, a través del Señor Gobernador -Dr. Diego Diaz Colodrero- y de su Ministro de Economía -Prof. Omar Mancini- recogió las conclusiones de diversas reuniones de funcionarios, expertos y empresarios convocados para examinar la situación económica de la Provincia y aconsejar las medidas prácticas que hicieren posible el desarrollo correntino.

El Consejo Federal de Inversiones apreció la significación del examen de la factibilidad de proyectos industriales que de tanto en tanto se renovaban, pero acerca de los cuales faltaban juicios serios que permitieran una adecuada evaluación.

De tan feliz conjunción surgió el acuerdo concretado entre el Gobierno de Corrientes y el Consejo Federal de Inversiones para ordenar un estudio destinado a determinar la factibilidad de la instalación de una planta industrial textil lanera en la principal zona de cría de ovinos de la provincia.

El Centro de Estudios para el Desarrollo Regional Argentino, (C.E.D.R.A.) preparó un anteproyecto de desarrollo del estudio que al ser aprobado sirvió de norma para la redacción de este informe.

C.E.D.R.A. encargado posteriormente de la realización del trabajo, pudo llevarlo a la práctica con sus equipos propios y la colaboración de expertos consultados para los distintos capítulos y cuya nómina se inserta en otro lugar.

Ha sido particularmente importante la colaboración prestada por las autoridades y reparticiones de la Provincia, el Consejo Federal de Inversiones, los órganos técnicos de la Administración Nacional, las entidades empresarias y distintos ejecutivos de la industria lanera, a quienes requerimos informaciones, comentarios y puntos de vista.

A todos ellos les estamos profundamente reconocidos.

I^a. PARTE

I. Evaluación General del Proyecto

Analizadas en conjunto las informaciones compiladas, las investigaciones realizadas y las conclusiones de cada capítulo particular que integran el presente informe estamos en condiciones de establecer que la realización del proyecto de instalar una planta industrial textil lanera en la principal zona de cría de ovinos de la Pcia. de Corrientes, consulta el interés económico y social de la provincia sin afectar los objetivos más generales del interés nacional.

Asimismo ha podido establecerse que el proyecto tiene factibilidad técnica, comercial y económico-financiera, pudiendo afirmarse que si la conducción empresarial del mismo es idónea su viabilidad está totalmente asegurada.

1.1. Situación general de la industria lanera.

La industria lanera de la Argentina tiene una capacidad instalada suficiente para atender la actual demanda interna, eventuales crecimientos de la misma y programas de exportación de semimanufacturas y manufacturas. El parque industrial de las empresas más significativas y de casi toda la industria ha mejorado sensiblemente en los últimos años como consecuencia de planes de reequipamiento/facilitados por la orientación de la política financiera y económica del país vigente hasta 1962/y por la iniciativa de los empresarios que realizaron distintos esfuerzos hacia la racionalización y el aumento de la productividad en general. Como consecuencia de ello se ha creado una capacidad ociosa en la industria textil. Al mismo tiempo la retracción de los consumos no ha permitido el aprovechamiento racional de los nuevos equipos. Para una base 100 en 1950 el consumo se elevó a 131,1 en 1956 para descender a 74,3 en 1962. La proyección para los años futuros no es muy alentadora pero todo dependerá de la evolución general.

La industria ha procurado orientarse hacia el mercado internacional y se han verificado crecimientos de significación en las exportaciones de lanas peinadas y de hilados, pero todavía en volúmenes modestos. Frente a esta situación general es razonable que en términos nacionales no se piense en la expansión de esta industria, sino por el contrario en el mejor aprovechamiento económico de las unidades instaladas. Este criterio gravita naturalmente en la programación del desarrollo nacional en orden a la determinación de prioridades.

Esta coyuntura sectorial no es óbice, con todo, para que puedan desarrollarse proyectos industriales en este campo si los mismos están adecuadamente respaldados por circunstancias técnicas, económicas o de otro carácter.

Estos proyectos no contarán con los beneficios que se acuerdan a los

sectores cuya prioridad se ha determinado en los planes nacionales, pero -como ocurre con el proyecto en estudio- otras motivaciones y recursos pueden ser movilizadas.

La penetración con nuevos productos en el mercado interior y en los mercados del exterior puede asegurarse con éxito sobre el fundamento de la eficiencia fabril -costos y calidad- de la aptitud comercial y adecuación de la demanda.

Estas ideas han presidido este trabajo.

1.2. Valoración regional del proyecto

En nuestro caso el análisis general debe ser revisado a la luz de las exigencias regionales.

La Pcia. de Corrientes debe modificar su estructura productiva mediante la diversificación de sus actividades y el desarrollo industrial. Ello permitirá resolver el problema de la ocupación de la población de la provincia que emigra en cantidades significativas a otros lugares, aumentar el volumen del producto bruto y con ello posibilitar la creación de mejores condiciones sociales y culturales así como encajar programas de infraestructura y desarrollo comunitario que permitan superar el estancamiento secular. Esta nueva situación a la cual debe tenderse influirá, en definitiva, muy favorablemente en el conjunto de la economía nacional por el mejor aprovechamiento de las posibilidades humanas y de los recursos naturales de todo el territorio patrio y por la armonía que vinculará a las distintas regiones entre sí, factor indispensable en la evolución hacia el desarrollo. Es por ello que la instalación de una planta industrial lanera, en condiciones adecuadas de factibilidad y viabilidad, se justifica en la Pcia. de Corrientes. Por otra parte la temporaria fricción entre la situación nacional y las exigencias regionales se salvará con la elevación de los niveles generales.

La zona principal de cría de ovinos de la Pcia. de Corrientes -Departamento de Curuzú-Cuatiá y Mercedes- requiere la realización de este proyecto industrial, y de otros que pudieran desarrollarse, como forma efectiva de desenvolver una eficiencia económica señalada por la disposición de recursos nacionales, por los requerimientos de la población y por la existencia de aptitud empresaria para el manejo de la iniciativa. La promoción de la población al plano de las actividades técnicas, en particular la orientación que debe darse en ese sentido a la juventud, sólo son posibles con actos de despegue industrial con su correlato de actividades vinculadas.

La ubicación del establecimiento en la Provincia de Corrientes movilizará recursos -hombres, ahorros y materiales- y suscitará motivaciones -sociopolíticas y socioeconómicas-, todo lo cual significará ventajas efectivas para la empresa con relación a aquellas que, por estar agrupadas en los centros industriales, deben luchar duramente entre sí. Estos factores representan para estas últimas, condiciones sin duda mucho menos favorables. La especializada atención de los mercados de una parte del territorio nacional y de los países vecinos que puede hacerse desde Corrientes, así como la eventual determinación de estilos y gustos locales para la caracterización de las manufacturas, son aspectos positivos que deben tenerse en cuenta.

Por otra parte, tampoco debe olvidarse que ^{Las...} el decreto de promoción industrial N° 3113/64, del Poder Ejecutivo Nacional, considera la región del noreste del país como zona de especial promoción. Aunque no en la totalidad de su territorio, la Pcia. de Corrientes se encuentra comprendida básicamente en la región beneficiada por el mencionado decreto. Y en esta región beneficiada se encuentra precisamente incluido el Departamento de Mercedes, que es el que, por las razones que se dan en el capítulo correspondiente de este estudio, se recomienda para la localización de la futura planta.

1.3. Justificación desde el punto de vista de la viabilidad empresarial.

Por poderosas que fuesen las exigencias regionales, éstas no alcanzarían a justificar el proyecto si se dudase o no se demostrase la viabilidad del mismo. Si, por razones de ambiente, de estructura institucional, o como consecuencia del examen económico-financiero de la iniciativa, no fuese posible constituir la empresa destinada a llevarla a cabo, ésta debiera ser desechada.

Entendemos que ello no ocurre en relación con este proyecto.

Los productores laneros de Curuzú-Cuatiá y Mercedes tienen una suficiente significación social y económica así como una adecuada preparación empresarial que los ha llevado muchas veces a propiciar la concreción de proyectos semejantes al que estamos considerando. Sólo ha faltado la disposición de medios prácticos y la necesaria unidad profesional para llevarlos a cabo.

En varias ocasiones del pasado una iniciativa de este tipo pudo haber sido concretada. No existe, por otra parte, ninguna norma institucional que se oponga a su realización.

Finalmente el planteo económico-financiero que hemos efectuado muestra la viabilidad del proyecto. Tanto la inversión requerida, como

los costos de producción, igual que los datos de los mercados, no se oponen a la realización del proyecto.

Es evidente que deberá actuarse en mercados difíciles. Primero en el mercado internacional procurando colocar un volumen importante de tops de lana peinada, sin perjuicio de buscar para este artículo también la demanda del mercado local.

El mercado internacional debe abordarse con calidad, precios competitivos, organización comercial y aptitud empresaria general. En las etapas posteriores el proceso se hará más complejo por la presencia de hilados y tejidos en la línea de producción.

Es por ello que dos recomendaciones son fundamentales:

- 1) La necesidad de contar para la empresa con ejecutivos de arraigada experiencia y responsabilidad. Ya diremos luego cómo vemos esta cuestión.
- 2) La realización del proyecto definitivo por etapas, lo que permitirá avanzar simultáneamente en el manejo de la empresa y el conocimiento del mercado. Esto, a la vez posibilitará que se desenvuelva orgánicamente la preparación y promoción del personal.

Las etapas del proyecto están señaladas en el lugar correspondiente.

Con estas bases, y atendiendo a la rentabilidad que se ha establecido en el capítulo correspondiente, está totalmente justificada la viabilidad empresaria. Los mercados difíciles son abordables y en los mismos el éxito es totalmente posible.

1.4. La estructura empresaria.

A nuestro entender es de gran importancia la participación en esta empresa de los productores de lana. Su aporte podría preverse en dos formas: en efectivo y en especie. Una proporción a determinarse debera ser integrada en dinero efectivo. El saldo debiera cubrirse por entregas de lana mediante cuotas a establecerse en el momento oportuno.

Los productores locales debieran buscar la asociación con algún industrial con experiencia, argentino o del exterior, que debe interesarse mediante un aporte significativo de capital y una transferencia de "know-how" a la empresa.

También sería útil la vinculación social con alguna persona o empresa con experiencia en el mercado internacional, si carece de antecedentes en este campo el industrial con el cual se haga la asociación.

La forma social más adecuada sería la de Sociedad Anónima, concretando los accionistas un acuerdo para el gobierno y la administración conjunta de la sociedad de conformidad con reglas a establecerse en el momento oportuno.

1.5. Normas institucionales y aportes públicos.

El Gobierno de la provincia deberá extremar en su momento su actividad frente a los órganos de la política económica y financiera nacional para superar las dificultades que pudieran presentarse en la importación de la línea industrial y en otras cuestiones de su competencia.

A su vez deben otorgarse a la nueva sociedad todos los beneficios que otorgue la legislación provincial. Desde el primer momento el Banco de la Provincia debe prestar asistencia financiera a la iniciativa, con sujeción a las normas bancarias pero con amplitud de criterio. Es tando autorizado por la legislación provincial el gobierno debiera participar en la suscripción de capital de la sociedad.

Todo el apoyo moral y político que sea necesario debe prestarse al proyecto.

1.6. INDICES

(LOS VALORES MONETARIOS SON EN MILES DE m\$n.)

	<u>1° Etapa</u>		<u>2° Etapa</u>		<u>3° Etapa</u>	
1. Capital propio	m\$n.	361.435	m\$n.	415.000	m\$n.	776.435
2. Inversión total	"	750.870	"	892.910	"	1.643.780
3. Financiación	"	389.435	"	477.910	"	867.345
4. Activo Fijo	"	386.870	"	475.810	"	862.680
5. Activo intangible	"	84.000	"	74.000	"	158.000
6. Capital Circulante	"	280.000	"	343.100	"	623.100
7. Ventas anuales	"	998.000	"	1.070.226	"	1.569.226(1)
8. Utilidades anuales	"	110.980	"	188.322	"	299.302
9. Índice de rotación (7/6)		3,56		3,12		2,52(1)
10. Índice de financiación (3/1)		1,08		1,15		1,11
11. Índice de inmovilización (4/6)		1,380		1,385		1,383
12. Índice de Rentabilidad		30,8 %		45,5 %		38,6 %
13. Retorno de la Inversión		3,25		3 años		---

14. Índice de capitalización previsto s/ utilidades	66,%	66,%	(2)
15. Índice de distribución previsto s/ utilidades	33,%	33,%	(2)
16. % de utilidad neta s/ventas	11,1%	17,6%	19,%
17. Punto de equilibrio	23,5 - 31 %	24 - 33 %	25 - 33 %

- (1) La aparente incongruencia entre las cifras de venta de la 1° y 2° etapa, que no suman la de conjunto, y la disminución del índice de rotación se debe a que metodológicamente se han considerado las dos etapas como empresas independientes. Teniendo en cuenta que la primera etapa "vende" la mitad de su producción a la segunda, aparece la disminución observada, pues esta venta no aparece en el análisis de conjunto. La disminución de la rotación es una consecuencia de lo anterior por cuanto la producción vendible del primer ciclo, con todo su valor agregado se inmoviliza durante el ciclo industrial y comercial de la hilatura.
- (2) La capitalización forzosa y el regimen de utilidades distribuibles indicado, son los previstos para hacer frente con fondos propios a las tres etapas de integración. Una política distinta en materia de distribución de utilidades que podría ser recomendable según las circunstancias obligará para las nuevas inversiones a una de las cuatro políticas siguientes:
- a) Suscripción de nuevo capital accionario;
 - b) otorgamiento de dividendos en acciones;
 - c) búsqueda de otras fuentes de financiación;
 - d) prolongación de los plazos de integración industrial.

IIª. PARTE

Estudio Analítico del Proyecto

2. REPLANTEO DE RECURSOS

2.1. CLIMA, TERRITORIO Y AGUA

2.1.1. Clima

El estudio del clima de una región nos permite conocer, entre otras cosas, las posibilidades de localización y de difusión de ciertos cultivos, de determinadas especies animales y de otras actividades económicas como por ejemplo -tal en el caso que nos ocupa- ciertas industrias. La influencia del clima sobre la naturaleza humana y como factor determinante del carácter de los hombres de una determinada región es indudable, no siendo necesario insistir al respecto.

Concretándonos al clima de la Provincia de Corrientes debemos señalar que él se caracteriza por su ubicación como clima cálido subtropical sin estación seca, siendo de notar la escasa oscilación anual de las temperaturas y la abundancia y uniforme distribución de las precipitaciones pluviales.

Las temperaturas y humedades altas constituyen evidentemente los factores principales determinantes de la rigurosidad del clima de Corrientes. La humedad relativa llega al 77%, alcanzando sus porcentajes máximos entre los meses de marzo a setiembre. Los inviernos son muy poco rigurosos y las heladas excepcionales y muy tenues.

El mes de julio se caracteriza por sus condiciones moderadas y el de enero por un calor excesivo, pasando la temperatura máxima por el límite de 30° C. y 36° C.

Régimen pluvial: La Provincia recibe, como promedio anual, entre 1000 y 1100 mm. de precipitaciones pluviales en su límite occidental, y entre 1200 y 1500 mm. en su límite oriental. La época mas lluviosa del año es el otoño y la mas seca el invierno. Uno de los rasgos más acusados de Corrientes es su línea de inestabilidad y el hecho de que todas las precipitaciones pertenecen genéricamente a la gran zona de los cestos.

2.1.2. Territorio: La Provincia de Corrientes está ubicada entre los paralelos 27 y 30 de latitud sur, y los meridianos 56 y 59 al oeste de Greenwich. Al norte, este y oeste la Provincia está limitada por anchos sistemas fluviales que, conjuntamente con los esteros, lagunas y ríos que pueblan su territorio, representa un poderoso factor de humedad.

No existen formaciones orográficas de importancia, de modo que se pue

de considerar a esta "tierra de esteros" como una llanura perfecta, deprimida y anegadiza (esteros del Iberá y Maloyas).

Limita al norte con la zona tropical de Paraguay. Al noreste se extiende la selva subtropical misionera. En el sudeste, sur y sudoeste se extienden llanuras del tipo pampeano, que permiten la entrada franca de masas aéreas desde la región austral.

La región limítrofe occidental tiene un paisaje que se caracteriza por los bosques de tipo chaqueño, siendo una zona de transición entre la región húmeda sudamericana y la de los desiertos subtropicales al pie de los Andes.

La diversidad de caracteres de las zonas limítrofes de Corrientes determina que las masas aéreas que aparecen sobre ella difieran esencialmente en el grado de humedad, según su región de origen.

Corrientes forma parte de la gran zona de transformación de las masas aéreas polares que invaden el continente sudamericano, debido a su reserva de humedad, por una parte, y a la radiación intensa durante prácticamente tres estaciones del año, por la otra.

2.1.3. Agua

En el capítulo de Clima hemos visto el volumen de las precipitaciones pluviales de Corrientes, y en forma somera, en el capítulo de Transportes presentaremos los rasgos generales de la hidrografía de la Provincia. Estos son los datos básicos del balance hídrico corrienteño.

En el presente capítulo nos ceñiremos exclusivamente a ofrecer los datos referentes a las calidades de aguas por zonas, con el fin de que pueda estudiarse el tratamiento que deberá hacerse a las mismas en función de las tolerancias sugeridas para el agua utilizada en la industria textil, como asimismo, a la que deberá destinarse para consumo humano, toda vez que la instalación de una planta industrial implica, de suyo, el establecimiento de grupos humanos numerosos a quienes se debe proveer la satisfacción de sus necesidades vitales.

2.1.3.1. Aguas de la Provincia de Corrientes

Algunas aguas de la provincia de Corrientes presentan el inconveniente del elevado contenido de hierro y manganeso, siendo necesaria su corrección. Dentro de todas estas zonas hay localidades con aguas profundas buenas o que tienen en sus cercanías ríos con aguas de buena calidad; en ellas, la elección de las fuentes de provisión cons-

tituye sólo un problema económico. En otras localidades será necesario recurrir, como se dijo ya, a una fuente de provisión alejada, pues muchas veces la corrección o purificación de ciertas aguas es un problema técnico-económico de tal magnitud que resulta más conveniente traer el agua de otras regiones, circunstancia que ha sido considerada en la preparación de proyectos de diversas obras.

Una recopilación de algunos análisis muestran que, salvo pocos de ellos, los demás, por lo general, presentan elevada dureza, elevado pH, excesiva dureza de Cl, elevado contenido en Fe y manganeso.

Así por ejemplo:

ALVARAR: Aprop. previ. desferrización-corrección de color y bajo pH.

B. de ASTRADA: Aprop. previa correcc. color y dureza elev.

CHAVARRIA: No Aprop. Exc. Fe y Manganeso.

CONCEPCION: Aprop. con bajo pH.

CURUZU CUATIA: Aprop. c/dur.algo elev. a No aprop. Otras edulcoración.

ESQUINA: Aprop. y con bajo pH.

GENERAL PAZ: Aprop. prev. desferrización.

GOBERNADOR MARTINEZ: Aprop. prev.elev. pH y prev.correc.dureza.

ITATI: Aprop. prev. purif.elev.pH. y prev.elev.pH.

ITA-IBATE: Aprop.elev.Fe.

ITUZAINGO: Aprop. prev.elim.Fe y Manganeso.

LA CRUZ: Aprop. prev.elim. del Fe. y reduc.turbiedad.

LAVALLE: Aprop. prev.elim.Fe. No aprop.exc.dur.color.

MECRUCUYA: Aprop. prev.correc.dur.turb.elim.Fe. No aprop.exc.color.

MERCEDES: Aprop. prev. reduc.dur.

MONTE CASEROS: Dur.elev.Aprop. prev. red.dur, turb.elev.

PERUGORRIA: Aprop. prev. correcc.dur.red.color y turbiedad.

SAN COSME: Aprop. desferrización.

SAN LUIS DEL PALMAR: Aprop. prev.edulc.No aprop.exc.min.dur.color.sulf.

SAN ROQUE: Aprop. reduc.turbiedad.

SANTA LUCIA: Aprop. prev. desferrizac.algo corros.

SANTO TOME: Aprop. prev. desferrización y elev. pH.

SAUCE: Aprop. prev. red. turb.

YAPEYU: Aprop. prev. desferrización red. turb.

2.1.3.2. Aguas subterráneas de la Provincia de Corrientes

Sin tener en cuenta la composición microbiológica de las aguas que se alumbran en esta provincia se puede establecer que es común la presencia de elevado contenido de hierro y de manganeso en las aguas analizadas químicamente. La presencia del contenido de hierro y manganeso en las subterráneas es objetable ya que imparte cierta coloración que además ocasiona problemas por su acción de manchado a los tejidos, a los sanitarios, etc., obligando la aplicación de tratamientos correctivos para hacer posible su utilización.

Es de tener en cuenta las aguas con bajo pH por su tendencia a provocar corrosión, como asimismo las aguas duras que provocan incrustaciones y otros serios inconvenientes si previamente no han sido corregidas.

2.1.3.3. Aguas para uso industrial

De acuerdo al uso que se pretenda dar a un agua, deben tomarse en consideración algunos de sus componentes.

La tabla anexa nos muestra las características de mayor importancia a ser consideradas, de acuerdo con el tipo de industria.

C U A D R O N° I

LIMITES DE TOLERANCIA SUGERIDOS PARA CALIDAD DE AGUAS DE USO INDUSTRIAL

Industria	Turb.	Color	Olor Sab.	Fe	Mn.	Tot. Sol.	Dur.	Alc.	SH	Salud	Otros requisitos
Manufactura de azúcar.	-	-	-	0,1	-	-	-	-	-	-	Ca 20; Mg 10 SO ₄ ; 20; Cl 20 HCO ₃ 100
Textilera											
General	5	20	-	0,25	0,25	-	-	-	-	-	Composic.
Tintes	5	5-20	-	0,25	0,25	200	-	-	-	-	0,5 (Al ₂ O ₃)

(Límites permisibles p.p.m)

De Ground Water Hydrology, D.K.Todd. Ph.D.

2.1.3.4. Características de las Aguas en Algunas Localidades de la Provincia de Corrientes.

SAN COSME (NW): Apropriada previa purificación.

SAN LUIS DEL PALMAR (NW): Apropriada previa edulcoración y no apropiadas por exceso mineralización, dureza cloruros y sulfatos.

SAN JOSE: Apropriada previa reducción color y turbiedad.

BERON DE ASTRADA (N): Apropriada previa corrección dureza (elevada).

MBURUCUYA: No apropiada por excesos de cloruros. Apropriada previa desferrización y reducción de turbiedad.

CONCEPCION: Apropriada, pero pH bajo.

MERCEDES: Apropriada y apropiada previa reducción de dureza.

SANTO TOME: (E): Apropriada previa desferrización. Elevado pH.

2.2. MATERIAS PRIMAS

2.2.1. Lana

En el presente trabajo nos referiremos a la lana de las ovejas criadas en la mesopotamia argentina, descendientes de la oveja OVIS ARIES.

2.2.2. Metodología

El objeto de este capítulo es precisar la zona de producción lanera dentro de la Mesopotamia Argentina, y en particular, en el marco de las fronteras de la Provincia de Corrientes.

Trataremos de determinar, además, la calidad de la materia prima obtenida de los ganados ovinos de la ya mencionada región, su congruencia con los productos terminados en hilanderías y fábricas de tejidos de lana, y su precio.

En tercer lugar nos referiremos a las cantidades disponibles, a su posible proyección futura, con vistas a posibilitar el establecimiento de niveles de producción de hilados y tejidos de lana.

Por último, procuraremos puntualizar que otras materias primas fundamentales requieren las sucesivas etapas de industrialización de la lana, y su abastecimiento corriente en nuestro país.

2.2.3. La lana en la República Argentina

La zafra correspondiente al año lanero 1963/1964, sumó la cantidad de 185.000 toneladas que significaron el equivalente de alrededor de 185.000.000 de dólares norteamericanos.

Estas cifras ponen en evidencia que la producción de lanas tiene una importante gravitación en la economía nacional.

De acuerdo con los datos para el período 1961/1962 contenidos en el Production Yearbook-Vol.17 de FAO 1963, Argentina ocupa el cuarto lugar en lo que se refiere a existencia de ovinos con 47.300.000, precedida por Australia con 157.712.000, U.R.S.S. 137.465.000 y Nueva Zelandia con 48.988.000.-

La existencia total de la especie ovina en el período en todo el mundo ascendió a 998.300.000 cabezas, así distribuidas:

Europa	135.300
U.R.S.A.	137.465
América del Norte	32.300
América Latina	128.100
Cercano Oriente	122.400
Lejano Oriente	52.900
Africa	122.100
Oceanía	145.400

Nuestro país es el tercer productor de lanas del mundo. En el cuadro N° II puede verse la producción mundial de lana sucia.

En el cuadro N° III se expone la producción de lanas de nuestro país correspondiente a las zafras de 1962/63 y de 1963/64 con la contribución de cada una de las provincias en la producción de cada tipo de lana.

Las exportaciones totales de lana para el año 1962 -ref.: Trade Yearbook Vol.17-1963-F.A.O- fueron de 1.385.270.000 kilos, por un valor de 1.647.060.000 dólares norteamericanos.

La República Argentina, de acuerdo con la misma fuente, en 1962 exportó 156.530.000 de kilos, por valor de 140.230.000 dólares norteamericanos.

Le precedieron Australia con 647.480.000 kilos por una cantidad de 806.500.000 dólares, y Nueva Zelandia 248.200.000 kilos por dólares 268.710.000.-

En consecuencia, le correspondió a nuestro país el tercer lugar, desplazando a la U.R.S.S. que sólo exportó 24.200.000 kilos por

47.980.000. Es de hacer notar que los mayores precios internacionales obtenidos aparentemente por la U.R.S.S. deben resultar de la colocación de sus sobrantes en los países del COMECON.

Hace más de 60 años que nuestro país se destaca en el comercio internacional de la lana.

C U A D R O N° I I

PRODUCCION MUNDIAL DE LANA SUCIA (en miles de toneladas)

P A I S E S	Promedio 1951 / 52 1955 / 56	1958/59	1959/60	1960/61	1961/62	1962/63
Australia	572	722	762	736	771	757
Nueva Zelandia ..	197	245	262	267	266	274
Argentina	178	191	192	195	187	175
Sud Africa	130	142	145	144	153	148
Estados Unidos ..	134	134	145	147	145	136
Uruguay	90	79	72	82	84	82
TOTAL MUNDIAL ...	2060	2430	2551	2541	2592	2563

Fuente International Wool Study Group.

C U A D R O N º 111

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA PRODUCCION DE LANAS

Zafra 1963/1964 clasificada por finura

(en toneladas)

Provincias	Fina	Cruza Fina	Cruza mediana	Cruza gruesa	Ortolla y Mestiza	Total
Buenos Aires	2.500	27.800	4.450	43.950	500	79.200
La Pampa	1.000	6.650	150	2.800	100	10.700
Corrientes	150	3.200	1.950	100	100	5.500
Entre Rios	300	2.350	3.200	200	50	6.100
Córdoba	200	2.400	200	200	400	3.400
San Luis	50	400	50	50	300	850
Santa Fe	50	700	100	100	50	1.000
Mendoza	200	150	---	50	350	750
Neuquén	1.300	800	---	50	150	2.300
Río Negro	9.200	1.200	100	600	200	11.300
Chubut	21.800	2.250	200	50	100	24.400
Santa Cruz	9.000	18.200	150	300	50	27.700
Tierra del Fuego	---	2.900	100	---	---	3.000
Sgo. del Estero	---	50	---	---	750	800
Jujuy	---	---	---	---	550	550
Otras Provincias	50	150	---	---	1.250	1.450
Total lana 1º esquila ..	45.800	69.200	10.650	48.450	4.900	179.000
Total lana de desfilado .	200	2.800	350	2.550	100	6.000
Total general	46.000	72.000	11.000	51.000	5.000	185.000

Fuente: Secretaría de Agricultura y Ganadería
Dirección de Lanas.

Las lanas producidas en el siglo XVI hasta el XVIII carecieron de interés comercial. Eran escasas y ordinarias, pero ya a principios del siglo XIX se inicia una corriente de mejoramiento con la importación de merinos que dió lugar a la formación de numerosos rebaños de lanas finas de buena calidad.

A mediados del mismo siglo se introducen otras razas con lanas más gruesas, y la producción de esta fibra adquiere a fines de ese período un volumen extraordinario.

En los años 1891 a 1900 se cosechan aproximadamente 200.000 toneladas anuales, que son exportadas totalmente.

Poco después, al comenzar este siglo, la producción fué declinando sensiblemente hasta los años 1933 a 1935, luego de los cuales se inicia una reacción favorable. Aumenta paulatinamente el número de majadas, se eleva la calidad de las lanas y se logra en los últimos años alcanzar y pasar el volumen obtenido en los mejores años del siglo pasado.

La población ovina en 1895 era de 74 millones y la producción de lanas de 200.000 toneladas. En 1945 contamos con 55 millones de cabezas que rindieron 232.500 toneladas. Es decir que con menos ovejas se ha superado la producción de antaño, lo cual evidencia el mejoramiento de los rebaños actuales, traducido en mayor rendimiento de lana por cabeza y de más calidad.

La zafra lanera correspondiente al período 1963/1964 se ha estimado en 185.000 toneladas, que se discriminan así :

C U A D R O N° I V

ZAFRA 1963/1964 CLASIFICADA POR FINURA

(En toneladas)

PROVINCIAS	Fina	Cruza Fina	Cruza Mediana	Cruza Gruesa	Criolla y Mestiza	TOTAL
Buenos Aires ..	2.500	27.800	4.450	43.950	300	79.200
La Pampa	1.000	6.650	150	2.800	100	10.700
Corrientes	150	3.200	1.950	100	100	5.500
Entre Ríos	300	2.350	3.200	200	50	6.100
Córdoba	200	2.400	200	200	400	3.400
San Luis	50	400	50	50	300	850
Santa Fe	50	700	100	100	50	1.000
Mendoza	200	150	—	50	350	750
Neuquén	1.300	800	—	50	150	2.300
Río Negro	9.200	1.200	100	600	200	11.300
Chubut	21.800	2.250	200	50	100	24.400
Santa Cruz	9.000	18.200	150	300	50	27.700
T. del Fuego ..	—	2.900	100	—	—	3.000
S. del Estero .	—	50	—	—	750	800
Jujuy	—	—	—	—	550	550
Otras Pcia. ..	50	150	—	—	1.250	1.450
Total Lana la. esquila	45.800	69.200	10.650	48.450	4.900	179.000
Total, lana de depilado	200	2.800	350	2.550	100	6.000
TOTAL GENERAL	46.000	72.000	11.000	51.000	5.000	185.000

Fuente: Secretaría de Agricultura y Ganadería
Dirección de Lanas.

Las cifras revelan que se cuenta con lanas de finuras muy variadas, desde las más finas hasta las más gruesas y todos los tipos intermedios.

Tanto las lanas finas como las gruesas son de excelente calidad y cuentan con buena demanda en tiempo normal.

2.2.4. Zonas de producción y razas

La casi totalidad de la zafra lanar es producida por tres regiones típicas denominadas: región Central, Patagónica y Mesopotámica.

La región central está integrada por la Provincia de Buenos Aires, parte este de La Pampa y sur de Santa Fe, Córdoba y San Luis.

La región Patagónica la constituyen las provincias y territorios situados al sur del río Colorado.

La Mesopotámica la forman las Provincias de Entre Ríos y Corrientes.

EVOLUCION DE LA POBLACION CIVIL ARGENTINA

Según censos y estimaciones

PROVINCIAS	A Ñ O S									
	1888	1922	1930	1947	1952	1956 (2)	1958	1960		
Buenos Aires .	51.557.750	12.902.349	14.086.741	16.294.738	17.847.751	13.937.797	15.076.800	19.044.463		
Santa Fe	2.977.382	580.990	532.600	568.936	626.773	431.779	340.081	312.509		
Córdoba	2.355.030	775.489	1.109.783	1.737.456	1.610.284	1.305.987	993.493	1.218.406		
Entre Ríos ...	4.901.123	2.547.015	3.396.295	2.846.410	3.677.787	2.378.094	2.396.640	2.182.843		
Corrientes ...	611.085	2.180.552	3.298.657	2.758.698	3.525.419	3.548.253	3.806.415	2.169.707		
Salta	164.414	151.113	383.686	334.167	411.437	287.605	245.760	335.624		
Sgo. del Estero	781.951	595.073	1.108.714	757.982	913.235	739.498	651.710	641.411		
San Luis	241.827	470.095	529.812	649.016	491.883	373.700	282.918	357.217		
Tucumán	43.390	70.380	136.707	87.702	140.612	106.270	106.650	100.742		
Catamarca	152.438	234.916	176.536	193.825	244.662	225.830	217.750	132.350		
Mendoza	122.298	139.121	184.025	619.182	413.268	270.648	260.476	360.964		
La Rioja	57.926	128.372	124.421	130.962	116.476	123.220	127.220	65.688		
Jujuy	617.803	412.585	741.469	563.100	731.244	549.793	343.671	458.902		
San Juan	62.672	85.823	80.719	103.972	96.442	97.020	87.850	59.979		
Chaco	3.751	53.291	150.491	277.233	326.268	239.621	222.570	155.799		
Formosa	143	29.121	88.265	138.368	196.970	129.302	95.963	73.038		
La Pampa	1.670.393	2.003.393	2.253.070	4.418.293	2.879.385	2.948.218	3.437.616	3.535.597		
Misiones	4.218	9.470	9.603	10.738	14.506	12.830	9.270	6.524		
Chubut	---	3.128.917	5.004.173	3.752.090	4.229.124	5.729.580	5.836.720	5.661.604		
Santa Cruz ...	---	4.803.701	6.880.392	6.271.512	7.201.399	7.244.530	7.499.482	7.037.305		
T. del Fuego .	282	818.170	843.339	885.487	1.112.356	919.050	951.220	715.854		
Neuquén	---	742.441	914.366	893.702	975.455	729.560	781.360	680.664		
Río Negro	287.940	3.260.035	2.315.985	3.467.958	3.184.974	2.837.590	3.118.510	3.131.572		
Los Andes	---	86.569	57.372	---	---	---	---	---		
Capital Feder.	87.281	---	5.990	---	---	---	---	---		
Gov.Mil.Comod.	---	---	---	---	---	---	---	---		
Rivadavia	---	---	---	(1)3.410.105	3.716.021	---	---	---		
T O T A L R S:	66.701.097	36.208.981	44.413.221	51.171.632	54.683.731	45.166.075	46.890.145	48.438.762		

(1) Inclusive Departamentos que anteriormente formaban parte de Chubut y Santa Cruz.

(2) Estimaciones de la Secretaría de Agricultura y Ganadería de la Nación.

Fuentes: Lanas Argentinas. Su producción y comercio. Dr. Juan José Moreno - 1961, y Censo Nacional Agropecuario 1960.

Por sus condiciones climáticas y pastoriles óptimas, la región Central cuenta con una producción agrícola-ganadera muy diversificada, habiéndose implantado la mayor parte de la crianza ovina en el centro-sur de la Provincia de Buenos Aires, este de La Pampa, complementada con las zonas del sur de las provincias de Santa Fe, Córdoba y San Luis. Pueblan dicha región 20 millones de cabezas, de las cuales 12 millones están representados por la raza Lincoln, seguida por la Corriedale, y en menor proporción por la Romney Marsh. La raza Merino Australiano tiene poco arraigo en esta zona, por serle adverso el medio húmedo. La Hampshire Down y otras razas de carne solo suman 500.000 cabezas.

La región Patagónica está constituida por campos de escasa vegetación, y sus condiciones climáticas son poco favorables por las bajas temperaturas, frecuentes vientos y bajo nivel pluviométrico. Las condiciones sanitarias en tal medio, son naturalmente buenas, y ello constituye un factor favorable para la cría del lanar.

La receptividad de los campos es aproximadamente de 700 ovejas por cada 2500 Ha. (legua). La zona sur de Santa Cruz, Tierra del Fuego y la faja precordillerana, permiten mayor receptividad, que oscilan entre las 300 y 1.500 por legua, debido a su mejor régimen pluviométrico.

Las razas más difundidas en este medio son la Corriedale y Merino Australiano, que están distribuidas geográficamente de acuerdo con las mayores o menores temperaturas, y la existencia o no de frigoríficos.

El Merino Australiano es criado de preferencia al norte del río Deseado, implantándose al sur el Corriedale, que abastece a los frigoríficos instalados en Puerto Deseado, San Julián, Río Gallegos, Santa Cruz y Río Grande. Algunos de estos establecimientos -los de propiedad de la International Packing- ya no trabajan regularmente o están definitivamente cerrados.

La raza Romney Marsh, es explotada, en pequeño número en algunos lugares más húmedos de Tierra del Fuego.

La región Mesopotámica será analizada en particular más adelante.

Hay una región marginal que comprende a las Provincias de Salta, Jujuy, Misiones, Formosa, Chaco, Santiago del Estero, Tucumán, Catamarca, La Rioja, San Juan, Mendoza, el norte de Santa Fe, Córdoba y San Luis y oeste de La Pampa.

Esta región tiene campos o extensiones de muy distintas características, pero en general poco aptos para el desarrollo de ganado ovino.

no de razas puras o mejorado, salvo algunos pocos faldeos, valles o mesetas.

La crianza ovina se concreta en esta región a rebaños criollos, y escasos mestizos, de poco valor económico.

2.2.5. Región Mesopotámica

a) Generalidades

La provincia de Corrientes comprende, conjuntamente con las de Entre Ríos y Misiones,

la región geográfica del territorio nacional que se conoce bajo la denominación de Mesopotamia.

La Provincia de Entre Ríos se caracteriza por pequeñas ondulaciones o cuchillas que se levantan en la superficie de su suelo, generalmente llano. Dichas cuchillas alcanzan entre 100 y 200 metros de altura, y se extienden desde el Sur de la provincia hasta el sur de la provincia de Corrientes, y forman las vertientes de los dos grandes ríos, el Paraná y el Uruguay, realizando un desagüe normal y bastante uniforme de los terrenos.

En el norte de Corrientes, donde el terreno deja de ser accidentado y constituye una llanura, existen lagunas internas de agua dulce, de las cuales la más grande es el estero Iberá. Los esteros desbordan a consecuencia de las grandes lluvias, cubriéndose entonces su superficie de una vegetación acuática flotante que forma "embalsados" y márgenes muy pantanosas. Esta parte de la Mesopotamia no es apta, por consiguiente, para la ganadería o agricultura.

La precipitación pluvial varía entre 1.000 y 1.200 mm. en Entre Ríos, y 1.000 a 1.500 mm. anuales en Corrientes (sobre este aspecto véase el punto "Clima y Agua" del presente informe), lo cual se concreta en una vegetación rica y nutritiva.

La Provincia de Corrientes tiene una temperatura media anual de 21° centígrados, con fuertes lluvias durante todo el año, factores que conforman una región subtropical, con sábanas, pajonales, bosques marginales y espinillares.

Tan sólo la parte sur de esta Provincia, que se asemeja a las características del paisaje entrerriano, puede ser conceptuada apta para la ganadería.

La Mesopotamia se distingue de la región pampeana por sus montes naturales en las orillas de los ríos, por los bosques xerófilos sobre

las cuchillas, por las gramíneas y pastos tiernos, muy nutritivos para las ovejas.

Dominan las gramíneas de los géneros PASPALUM, AXONOPUS, PANICUM, CHLO^{RIS}, BRIZA y ARISTIDA. Los tréboles de carretilla, abrojos y flechillas son escasos, por lo cual la lana rinde más en el lavado.

b) La Provincia de Corrientes

La Provincia de Corrientes tiene una superficie de 88.900 Km².

De acuerdo con el Censo Nacional Agropecuario de 1960 (Ver Cuadro N°1) se crían 2.169.707 lanares, lo cual representa 2,44 ovejas por hectárea.

Las razas más explotadas son la Corriedale con 1.060.798 cabezas y la Romney Marsh con 794.815.

Es la zona centro-sud de Corrientes la verdadera zona de la cría lanar (Departamento de Curuzú-Cuatiá, Mercedes, Sauce, Paso de los Libres, Monte Caseros, Esquina y Goya), como refleja claramente el cuadro en el cual se consignan los datos del ya referido Censo Nacional Agropecuario, clasificados por raza y Departamento, al 30 de junio de 1960.

En el cuadro siguiente puede apreciarse la existencia de ganado lanar en Corrientes, clasificado por edad y sexo, también al ya citado 30 de junio de 1960.

Consideramos necesario -para cerrar esta breve información básica sobre la zona de producción ovina de la Provincia de Corrientes-, extendernos sintéticamente sobre el origen y las características de las diversas razas que pueblan sus rebaños, partiendo de los resultados del censo que ya hemos tenido ocasión de mencionar un par de veces.

- Corriedale

Es originaria de Nueva Zelandia, y se la aprecia tanto por su lana, como por su carne. Surge como resultado de cruzamientos de carneros de la raza Lincoln con ovejas merino. Los animales son carnudos, poseen un vellón de la mejor calidad, fuerte, no son delicados ni difíciles de criar y resultan precoces en el engorde. Su lana tiene un largo variable de 10 a 15 cms. Comercialmente se conoce la finura bajo la clasificación de: Cruza fina.

- Romney Marsh

Esta raza procede del condado de Kent (Gran Bretaña). "Marsh significa "estero" e indica el ambiente donde fué criada. Sus ovejas son fuertes, soportan los fríos de los pantanos durante los crudos in -

viernos y los sofocantes calores del verano sin el menor abrigo. La lana tiene un largo variable de 12 a 16 cms. Comercialmente se conoce la finura bajo la clasificación: Cruza mediana.

Es interesante señalar que la gran propagación de Corriedale en Corrientes ha tenido lugar, en gran parte, a costa de la Romney. En 1946 -señala Gregorio Cavallo en su libro: "¿Qué es la lana?"- había en Corrientes 1.800.000 cabezas Romney, de las cuales sólo quedan 794.815 en 1960, (Ver cuadro N° I).

- Lincoln

Su cuna es el condado de Lincoln (Gran Bretaña), siendo una raza especialmente apta para campos bajos y pantanosos. Se caracterizan por su gran tamaño, y la gran longitud de la lana, que varía entre 20 y 50 cms. Esta extensión es muy importante con miras a determinar la pureza de los animales, pues se consideran puros únicamente aquellos cuya lana tiene una mecha de longitud superior a 30 cms. Comercialmente se conoce la finura bajo la denominación de: "Cruza-gruesa".

- Merino Argentino

Es una raza nacida como producto de variadas corrientes de animales de lana fina (Merino español, Merinos alemanes, Electoral y Negretti, Merino francés Rambillet). El largo de la lana varía entre 4 y 8 cms. Comercialmente se conoce la finura bajo la denominación de: "Fina".

- Merino Australiano

Algunos grandes criadores ingleses establecidos en Argentina introdujeron esta raza. En nuestro país pierde algo de sus características que se destacan especialmente desde el punto de vista de la lana, que ya no es tan larga, fina, brillante y sedosa como la producida en Australia. La lana tiene un largo variable entre 9 y 13 cms. Comercialmente se conoce su finura bajo la denominación de: "Fina".

- Karakul

Es de origen asiático y no reviste importancia desde el punto de vista de la lana, pues se destina a peletería. Su lana es de color marrón oscuro, negro o gris y el vellón puede considerarse compuesto de dos tipos de fibra: una larga (entre 10 y 20 centímetros) y la otra más corta.

LANARES - EXISTENCIA DE GANADO CLASIFICADO POR EDAD Y SEXO

POR DEPARTAMENTOS (Al 30 de Junio de 1960)

DEPARTAMENTO	Cantidad de Explo- tso.	Total	Ovejas	Carne- ros	Capo- nes	Corde- ros	Borre- gas	Borre- gos
T O T A L :	5.106	2.169.707	1.013.765	48.822	376.624	332.273	218.803	179.420
Bella Vista	78	2.837	1.505	124	212	517	303	176
Berón de Astrada ..	9	944	594	52	59	41	84	114
Capital	24	639	400	46	29	63	61	40
Concepción	170	16.029	8.252	595	1.248	3.152	1.496	1.286
Curuzú Cuatiá	718	774.376	354.886	14.673	141.046	115.564	81.914	66.293
Empedrado	197	5.012	2.872	265	109	906	497	363
Esquina	399	65.150	34.485	1.918	6.057	12.331	5.662	4.697
General Alvear	52	4.826	2.979	158	446	617	385	241
General Paz	156	4.850	2.569	264	212	751	628	426
Goya	572	33.986	18.970	1.093	2.261	7.172	2.624	1.866
Itatí	47	3.058	1.723	124	222	352	384	253
Ituzaingó	130	7.746	4.292	313	576	1.237	739	589
Lavalle	221	7.762	4.762	475	408	971	744	402
Nburuquyá	64	2.164	1.251	149	108	347	194	115
Mercedes	701	598.996	283.468	13.708	106.538	93.527	56.761	44.994
Monte Caseros	169	171.654	74.214	3.217	34.165	25.130	17.928	17.000
Paso de los Libres.	299	189.526	84.614	3.715	37.952	28.756	19.404	15.085
Saladas	133	5.787	3.571	275	265	1.078	330	268
San Cosme	44	860	509	67	15	117	89	63
San Luis del Palmar	252	7.437	4.227	485	179	1.374	707	475
San Martín	73	19.198	10.158	470	1.443	1.443	3.801	1.251
San Miguel	57	4.302	2.241	215	336	732	418	360
San Roque	167	15.268	8.018	453	1.058	2.754	1.694	1.291
Santo Tomé	125	18.546	11.216	518	1.791	2.060	1.655	1.606
Sauce	249	208.754	91.989	5.450	39.859	28.933	22.027	20.466

C U A D R O V I I

LANARES - EXISTENCIA DE GANADO EN LAS EXPLOTACIONES AGROPASTORILES
 CLASIFICADO POR RAZA Y DEPARTAMENTO (Al 30 de Junio de 1960)

(C A B E Z A S)

DEPARTAMENTOS	TOTAL	Lín colín	Corrie- dale	Romney Marsh	Merino Argent.	Merino Austr.	Carrac Negras	Ka rre kul	Crio- lla	Otras Razas	Comunes S/Deter.
T O T A L :	2.169.707	80.328	1.060.798	794.815	70.772	6.781	1.765	697	69.035	16.235	128.481
Bella Vista	2.337	5	465	765	56	—	3	—	992	15	526
Berón de Astrada ..	944	—	—	667	—	—	—	—	57	—	220
Capital	639	—	—	326	60	—	1	7	122	—	123
Concepción	16.029	442	1.598	6.415	319	—	316	31	5.304	347	1.257
Curuzú Cuatiá	774.376	3.506	476.052	244.193	26.452	4.733	—	223	2.125	3.593	13.499
Empedrado	5.012	32	74	116	323	105	93	20	2.867	77	1.260
Esquina	65.150	604	14.747	19.330	2.733	1.290	—	90	10.608	1.455	14.293
Alvear	4.826	71	670	2.067	53	45	—	67	866	23	964
General Paz	4.850	113	15	97	250	—	61	—	2.775	30	1.509
Goya	33.986	914	560	18.476	507	30	623	74	6.110	659	6.033
Itatí	3.058	241	—	—	—	—	—	—	888	450	1.479
Ituzaingo	7.746	17	26	2.385	—	—	102	—	2.523	220	2.473
Lavalle	7.762	30	430	3.343	111	—	32	—	1.603	—	2.213
Mburucuyá	2.164	603	—	290	87	—	—	16	745	48	375
Mercedes	598.996	2.934	328.291	208.754	2.464	238	195	61	9.924	646	45.479
Monte Caseros	171.654	9.305	87.877	42.400	24.883	—	1	5	1.878	1.449	3.856
Paso de los Libres.	189.526	362	70.807	100.812	1.174	9	15	—	2.776	4.032	9.539
Saladas	5.787	—	53	1.970	297	—	—	36	2.533	123	775
San Cosme	860	—	—	197	23	—	—	—	372	10	258
San Luis del Palmar	7.437	50	463	373	529	31	165	38	2.934	236	2.618
San Martín	19.198	105	4.508	11.105	354	—	—	—	1.508	—	1.618
San Miguel	4.302	—	60	2.122	6	—	57	—	1.759	—	298
San Roque	15.268	32	1.385	8.441	120	—	—	15	2.638	664	1.973
Santo Tomé	18.546	170	471	12.600	172	—	101	14	3.907	—	1.111
Sauce	208.754	792	72.246	107.516	9.789	300	—	—	1.221	2.158	14.732

C U A D R O V I I I

PRODUCCION DE LANA EN LA PROVINCIA DE CORRIENTES

Períodos 1947/48

Períodos	Fina		Cruza Fina		Cruza Mediana		TOTALES	
	Ton.	%	Ton.	%	Ton.	%	Ton.	%
1947/48	600	8,0	2.300	31,7	4.600	61,3	7.500	100,0
1948/49	600	8,0	2.300	31,7	4.600	61,3	7.500	100,0
1949/50	600	8,0	2.300	31,7	4.600	61,3	7.500	100,0
1950/51	600	7,5	4.300	53,7	3.100	38,8	8.000	100,0
1951/52	500	7,5	3.750	55,5	2.500	37,0	6.750	100,0
1952/53	500	7,5	3.750	55,5	2.500	37,0	6.750	100,0
1953/54	500	6,1	5.250	63,6	2.500	30,3	8.250	100,0
1954/55	500	6,6	5.000	66,7	2.000	26,7	7.500	100,0
1955/56	500	7,1	4.500	64,3	2.000	28,6	7.000	100,0
1956/57	500	5,0	5.500	55,0	4.000	40,0	10.000	100,0
1957/58	500	4,8	5.500	52,4	4.500	42,8	10.500	100,0
1958/59	500	5,3	5.100	53,7	3.900	41,0	9.500	100,0
1959/60	400	5,3	4.100	54,7	3.000	40,0	7.500	100,0
1960/61	400	4,8	4.600	55,4	3.300	39,8	8.300	100,0

El 72,1 % de la producción de lana y el 70,7 % de la existencia de lanares, corresponde a los Departamentos de Curuzú Cuatiá, Mercedes y Sauce, en ese orden de importancia.

Las principales razas son: Romney, Marsh y Corriedale, en proporción del 50% para cada una.

- Entre Ríos

En esta provincia que tiene una superficie de 78.330 Km² se crían alrededor de 2.500.000 cabezas, con un promedio de 32,23 cabezas por Km².

Romney Marsh, Merinos y Lincoln son las razas más explotadas.

Toda la Provincia es zona lanera, siendo los principales centros: Federación y Concordia en el Norte, Villaguay en el Centro, Uruguay y Gualaguay en el Sud.

Las lanas "enterrerianas" no son suaves como las "correntinas", pero tienen buenas mechas de óptima resistencia.

Se encuentran impurezas vegetales (carretillas, cepa - caballos) y desgraciadamente, también abrojos.

A pesar de contener algunas impurezas minerales, las lanas de Entre Ríos se pueden considerar todavía de buen rendimiento.

Los rendimientos para los distintos tipos de lana se pueden calcular así:

- Merinos entre 45 al 48 %
- Prima " 51 " 53 %
- Prima Cruza " 55 " 57 %
- Cruza I " 57 " 59 %
- Cruza II " 59 " 62 %
- Cruza III..... " 62 " 64 %
- Cruza IV " 64 " 66 %
- Cruza V " 68 " 70 %

Se ha tenido bien en cuenta las cantidades de impurezas vegetales que pueden apuntar modificaciones sensibles.

Las lanas de 2a. esquila tienen las mismas características de las lanas madres y los rindes se pueden considerar 4 o 5 % más altos.

C U A D R O N° I X

Entre Ríos

Existencia de ganado lanar clasificado por edad y sexo
(Al 30 de Junio de 1960)

CABEZAS	
Ovejas	1.247.966
Carneros	64.351
Capones	214.937
Corderos	244.117
Borregas	237.031
Borregos	174.441
T O T A L	2.182.843

ENTRE RIOS

EXISTENCIA DE GANADO LANAR POR RAZA Y DEPARTAMENTO

(Al 30 de Junio de 1960)

DEPARTAMENTOS	TOTAL	Lincoln	Corriedale	Romney Marsh	Merino Argent.	Merino Austr.	Caras Negras	Karakul	Criolla	Otras Razas	Comunes S/Deter.
TOTAL	2.182.843	46.138	331.419	386.005	68.362	66.457	19.347	1.283	38.339	24.727	200.766
Colón	41.931	622	4.548	26.979	1.522	3.687	72	5	408	28	4.060
C. del Uruguay.	83.508	1.229	2.301	70.328	481	78	342	160	1.627	150	6.812
Concordia	391.554	7.366	80.787	256.267	14.409	13.432	453	--	1.421	330	17.089
Diamante	8.657	550	56	2.101	56	--	1.314	--	904	152	3.524
Federación	206.057	146	25.771	140.068	4.447	6.181	15	--	3.330	12.723	13.376
Feliciano	259.391	525	59.396	168.179	4.630	3.516	20	--	1.207	2.225	19.663
Gualeguay	146.458	4.117	20.876	95.320	600	--	7.408	2	3.681	501	13.953
Gualeguayohú.	141.904	2.627	8.808	112.685	391	35	713	416	1.343	604	14.282
La Paz	326.112	3.793	55.563	169.678	18.474	27.015	1.721	44	6.989	2.996	39.839
Nogoyá	76.450	3.933	4.824	39.847	1.041	42	2.490	316	4.704	525	18.728
Paraná	45.783	8.565	4.051	14.924	1.301	123	2.386	66	2.398	458	11.511
Rosario Tala	91.722	2.832	7.522	61.014	864	143	291	97	2.805	2.349	13.805
Victoria	31.236	934	4.025	20.494	300	--	1.209	149	1.274	241	2.610
Villaguay	332.060	8.899	52.891	208.121	19.846	12.205	913	28	6.248	1.415	21.514

2.2.6. El color amarillo-canario de la lana correntina

Debemos destacar que las lanas correntinas son por lo general "óptimas", de muy buena resistencia, de buen largo de mecha y suaves al tacto.

Uno de los defectos de esta lana es su color amarillo que, desgraciadamente, prevalece también después del lavado. Se han hecho muchos estudios sobre este problema, especialmente, por parte de la República Oriental del Uruguay cuyas exportaciones de lana representan el 60% de las divisas producidas anualmente, y donde se plantea idéntica cuestión, la que mantiene en aquella nación hondamente preocupados a los productores y autoridades, dado que el amarillo-canario redundando en perjuicio de los precios. De los estudios efectuados surge que el amarillo depende del Ph de la lana, del medio y de la presencia de microorganismos.

Por considerarlo de gran interés, hemos creído conveniente transcribir a continuación la opinión que al respecto emitiera el técnico uruguayo Ing. Agrónomo Juan P. Barriola en la Revista de la Asociación Rural del Uruguay - Año LXXXVI - N° 6 - junio 1958 I.

EL COLOR AMARILLO-CANARIO DE LA LANA

Ing. Agr. Juan P. Barriola

La lana sucia, en lugar de sus coloraciones usuales, determinadas por la suarda y suciedad adheridas y eliminables por el lavado, puede mostrar, adquiridas por diversas causas, coloraciones anormales persistentes después del lavado, que en consecuencia, afectan su valor industrial por limitar las posibilidades de teñido.

El color amarillo-canario integra este grupo de coloraciones anormales. Está perfectamente definido por el matiz característico, que siempre muestra dentro de una gama de tonos desde muy débiles, apenas perceptibles, hasta muy intensos.

Es un defecto señalado en los distintos países productores, normalmente en un número reducido de vellones, pero en algunos años, debido indudablemente a la forma en que éstos se presentan, aumenta en forma apreciable, y el color canario se muestra más intenso.

Su origen, corrientemente, se ha tratado de explicar por un pigmento segregado con el sudor que al impregnar las hebras las colorearía, o por un pigmento sintetizado por bacterias radicadas en el vellón, que en igual forma terminaría por colorear la lana.

Ultimamente Serra y Albuquerque, como resultado de cuidadosas inves

tigaciones, han establecido que el color amarillo-canario normalmente se origina dentro de las propias hebras por la acción química de una suarda más o menos alcalina sobre las moléculas de queratina constituyentes de la lana. En síntesis, explican el proceso del modo siguiente.

La suarda está constituida por el sudor y el sebo segregados, respectivamente, por las glándulas sudoríparas y sebáceas. La alcalinidad le es conferida por los compuestos potásicos provenientes de la alimentación, segregados con el sudor. La neutralización del exceso de álcalis corresponde a los ácidos grasos del sebo. Si la proporción de éstos es suficiente se evita la hidrólisis alcalina, pero si hay un exceso de compuestos potásicos se origina una reacción alcalina más o menos pronunciada y ocurre el proceso del canario. En sus investigaciones han encontrado una relación entre el tono de la coloración y la alcalinidad de la suarda, cuanto más elevada es ésta más intenso es el tono. Y que en la lana almacenada puede acentuarse el proceso como consecuencia del aumento de alcalinidad por fermentaciones.

Esto último hace pensar, que el tiempo lluvioso durante las esquilas y el prolongado almacenamiento de la lana, pueden contribuir, en medida importante, en el aumento e intensidad del color canario.

La cantidad y la calidad de la suarda está determinada por la constitución genética y la alimentación y demás condiciones de vida de la oveja. En consecuencia, la secreción de los compuestos potásicos y de los ácidos grasos debe estar controlada por dichos factores. Es oportuno anotar al respecto, que de observaciones realizadas en Australia, resulta que el proceso del canario requiere la concurrencia de factores genéticos con factores climáticos, es especial un tiempo caluroso y húmedo.

Lamentablemente este interesante aspecto, herencia-medio ambiente, de donde deben deducirse las normas para controlar el problema del color canario, queda aún por investigar.

("Revista de la Asociación Rural del Uruguay" - Año LXXXVI - N° 6 - Junio de 1958 - I)

2.3. MANO DE OBRA

2.3.1. Localización, calidad y posible crecimiento de la mano de obra necesaria para la industria.

a) Planteo del problema

La disponibilidad potencial de mano de obra está ligada estrechamente con la estructura de la población.

En el análisis de la estructura de la población deben considerarse tres

factores simultáneos:

1. La tasa anual media de crecimiento.
2. Composición por edades de la población.
3. Características de la población económicamente activa.

Para todo ello se dispone de los datos de los dos últimos censos de población de 1947 y 1960. La primera fecha es significativa en cuanto coincide en cierto modo con el desamarre del proceso de paralización del desarrollo industrial argentino, lo que implicaría que en el lapso entre uno y otro censo se habría operado una disminución de la influencia que la industrialización ha tenido en el orden de las migraciones internas, es decir, lo que usualmente se conoce entre nosotros con el nombre de éxodo rural. Las grandes corrientes migratorias del interior a los centros urbanos están compuestas de poblaciones activas. En 1869 el 28% de la población era urbana, en 1960 el 67%.

Desde 1947 a 1960 más de 2 millones de personas se radicaron en el Gran Buenos Aires. Relacionando este fenómeno con el monto de los ingresos se puede apreciar la verdadera significación del desarrollo inarmónico argentino. En 1953 el Gran Buenos Aires percibió el 40% de los ingresos de todo el país y comprende el 30% de la población. El Nordeste, que es la parte que nos preocupa, percibió el 7% para el 14% de la población.

La causa fundamental de ese desequilibrio económico, finca en el rápido proceso de industrialización operado en el país desde el comienzo de la segunda guerra mundial, apremiado por la necesidad de reemplazar importaciones, proceso que se cumplió sin ningún plan racional, por lo cual se concentró casi exclusivamente en el Gran Buenos Aires. La desocupación y los bajos salarios imperantes en el sector rural provocó una abrupta movilización horizontal: grandes contingentes de trabajadores emigraron del campo a la ciudad. En contraste con el bajo desarrollo del medio rural, las relativas facilidades de confort y esparcimiento de las ciudades representaron factores desencadenantes.

Finalmente, destaquemos un hecho importante, y es que la elevada concentración demográfica en los centros de mayor desarrollo del país constituye un factor de presión sobre la opinión pública y la administración, por lo que dichos centros suelen ser beneficiados con la mayor cantidad de realizaciones en desmedro de los reclamos mucho más justificados de otras zonas de bajo desarrollo social y económico.

No es necesario recurrir a ningún análisis estadístico para señalar que los acontecimientos analizados, han implicado un elemento de presión sobre la estructura de la población de la provincia de Corrientes, que incidió e incide no sólo sobre su ritmo de crecimiento sino tam -

bién sobre la composición de la misma por edades.

El mismo tipo de incidencia tienen una serie de elementos concurrentes de orden nacional, tales como: régimen de impuestos, sistema de transportes, etc.

1. Tasa anual media de crecimiento

La tasa anual media de crecimiento en el período 1947-1960 ha sido del 2,6% anual, es decir muy inferior a la tasa media del país que alcanzó el 17,6%.

Dicha diferencia señala un proceso de despoblación relativa en comparación con el ámbito nacional en conjunto.

Es de destacar muy especialmente este proceso por que después de La Pampa, Santiago del Estero y Entre Ríos, es la provincia que ha tenido el más bajo crecimiento anual de nuestro país, lo que demuestra la inexistencia, prácticamente absoluta, de todo elemento creador de fuentes de trabajo y la debilidad de los factores de fijación existentes.

Se observa, por otra parte, una alteración profunda en el crecimiento de las distintas jurisdicciones administrativas, entre las cuales existen grandes desvíos con respecto a la media general de crecimiento.

Ello señala la falta de integración de la estructura de la provincia en cuanto la misma no tiene, considerando este factor, una fluidez y organicidad suficiente para mantener el equilibrio en el crecimiento de sus zonas, sin perjuicio de admitir un necesario e irreversible proceso de urbanización originado en el crecimiento de los sectores secundarios y terciarios en la economía.

Los desvíos ya puntualizados marcan un proceso de despoblación intensa en algunos departamentos en los que se ha observado un retroceso cuyo pico negativo es del orden del 24,10 % en el Departamento Lavalle.

Como contrapartida se observa un crecimiento de la tasa del 34,6% en el distrito capital, lo que implica un proceso lógico dentro del ritmo de urbanización a que se ha hecho referencia.

2. Composición por edades de la población

La población de 0 a 19 años representa en la provincia el 53,94% del total, en tanto que en el orden nacional llega sólo al 39,18%.

Esta estructura de edades de Corrientes debe inducir a pensar en la necesidad de crear, en los años sucesivos, fuentes de trabajo local a efectos de absorber la mano de obra que ha de incorporarse al proceso productivo. En caso contrario será forzada la corriente migratoria actual.

En el orden de la instrucción pública el porcentaje de analfabetos sobre el total de la población de la provincia alcanza a un total de 21,13% muy superior al 8,60 % que es la media general del país. Sin embargo, cabe señalar que la distancia puntualizada se reduce en el estrato inferior de edad considerando 14-29 años, orden dentro del cual el porcentaje de la provincia es de 14,05 % mientras que el del país representa el 5,14 %. Ello demuestra un proceso de erradicación paulatina del fenómeno del analfabetismo, pero sin que use su gravedad como factor representativo de un estado de cosas.

A la fecha del censo de 1960 el grado de desocupación era sensiblemente superior en la Provincia, alcanzando al 5,37 % con relación al 2,73 % indicado para la totalidad del país. El apreciable aumento de la desocupación en los últimos años, y en la medida en que ciertos elementos en el orden nacional repercuten en dicha provincia, debe reflejarse también en el Corrientes, por lo cual la necesidad de reactivar las fuentes de trabajo ya existentes y de crear otras nuevas se hace más urgente.

3. Características de la población económicamente activa

Se señala una mayor proporción de trabajadores por cuenta propia en la Provincia con relación al país: 20,81% y 11,99 respectivamente. Ello revela un menor desarrollo industrial y la subsistencia de formas artesanales y/o primitivas de actividad.

En actividades primarias (agricultura, silvicultura, caza y pesca) representa el 38,57 del total (en el país 19,22%), en tanto que la industria manufacturera alcanza al 10,68% del total (país 25,21%).

En la medida que el porcentaje en el orden nacional compensa zonas de todo tipo de actividad, el 10,68% ya indicado para Corrientes, muestra lo muy reducido del proceso de desenvolvimiento del sector manufacturero en la provincia.

El análisis de la composición de las edades activas evidencia una declinación sustancial a partir del núcleo 20-29 años, que es reveladora del proceso emigratorio a que está sometida la provincia.

En efecto, hemos dicho que no existen en Corrientes fuentes de trabajo en desarrollo y esa situación produce el éxodo de los jóvenes que van

ingresando en la edad activa. Estos salen de la provincia para no volver sino excepcionalmente.

Hecho similar acontece con los jóvenes que al llegar a aquella misma edad optan por una carrera universitaria, para lo cual deben trasladarse fuera de Corrientes.

La fuerte proporción de jóvenes entre 10-19 años, según ya hemos puntualizado, hace urgente la resolución de aquellos problemas.

Debe agregarse que la Provincia cuenta con 7 establecimientos nacionales de enseñanza técnica, situados en Corrientes, Bella Vista, Curuzú - Cuatiá, Esquina, Goya, Monte Caseros y Paso de los Libres.

La existencia de un crecido número de establecimientos de dicha índole en la provincia revela, con el crecimiento de dichos estudios, una creciente capacitación aplicable a la transformación de la realidad.

En la medida en que ello se pueda completar con la experiencia y con la enseñanza técnica superior, estarán dadas las bases indispensables en esta materia.

En lo que concierne al aquí y ahora, es preciso ajustarse a los patrones siguientes: los obreros sin capacitación especial podrán encontrarse en la Provincia sin dificultad alguna.

En cuanto a los obreros especializados, si bien es posible que en un primer momento haya que recurrir a traerlos de fuera de la provincia para algunos puestos especiales, puede en su mayoría cubrirse las necesidades con elementos locales. Por este motivo en la localización de la industria se ha prestado atención a la proximidad de escuelas técnicas. La implantación de una industria de este tipo podría por otra parte evitar la inmigración permanente de esos técnicos que se alejan ante la falta de perspectivas.

Para el personal técnico superior, será necesario pensar en trasladarlos desde otras zonas, para lo cual se ha previsto en el proyecto la provisión de viviendas.

2.4. ENERGIA

2.4.1. Replanteo de las disponibilidades de energía eléctrica y/o sus proyecciones.

En líneas generales puede aseverarse que la Provincia de Corrientes carece de disponibilidad de potencia instalada en materia de energía eléctrica, para encarar el despegue hacia una etapa de desarrollo industrial acelerado.

En efecto, la obra de gran aliento proyectada en la zona nordeste de nuestro país es la central hidroeléctrica de los saltos del Apipé. Pero la concreción de este proyecto se halla muy demorada, pues de los tres grandes proyectos nacionales en la materia es el que ocupa el último lugar, no estando ni siquiera iniciado su planeamiento. Debe tenerse en cuenta además, que la construcción de esta central insumirá 10 años a partir de la fecha de la iniciación de las obras.

A los fines del plan de que se trata, la central hidroeléctrica del Apipé debe pues desartarse.

La energía eléctrica es suministrada en las distintas zonas de la provincia de Corrientes, por medio de centrales térmicas dependientes de la Empresa del Estado Agua y Energía Eléctrica, de la Dirección Provincial de la Energía, o bien por entidades de carácter privado, especialmente, entre estas últimas, por cooperativas de producción. La escasa potencia instalada de estas últimas es absorbida íntegramente por los requerimientos del alumbrado público y del consumo domiciliario.

Cualquier pequeña disponibilidad carece de significación desde el punto de vista industrial y debe considerarse como reserva en relación con el aumento vegetativo de la población.

Las centrales térmicas en servicio en la provincia de Corrientes que dependen de Agua y Energía son las siguientes:

Central Corrientes	15.900 kw
Goya	2.564 "
Itatí	160 "
Yapeyú	106 "

La única central que cuenta con mucha disponibilidad de potencia es la de Corrientes, donde se podrían disponer de alrededor de 5 mil kw con garantía de buen servicio, pues se cuenta con maquinaria de buen funcionamiento.

Por su parte el sistema provincial de energía eléctrica está integrado por las centrales termoeléctricas que se detallan, conjuntamente con su potencia instalada en el Cuadro XI.

C U A D R O X I
CENTRALES TERMoeLECTRICAS
DEPENDIENTES DE LA DIRECCION PROVINCIAL DE ENERGIA

U S I N A D E :	KWH
ALVEAR	176
BERON DE ASTRADA	49
BONPLAND	62,4
BELLA VISTA	748
CONCEPCION	100
CHAVARRIA	49
CURUZU CUATIA	1.585
GOBERNADOR MARTINEZ	25
GENERAL PAZ	150
ITUZAINGO	100
MANTILLA	49
MOCORETA	124
MERCEDES	3.329
MBURUCUYA	150
MONTES CASEROS	1.533
NUEVE DE JULIO	25
SAN ROQUE	375
PERUGORRIA	49
SOLARI	49
YOFRE	50
SAN CARLOS	62,4
PASO DE LOS LIBRES	1.496
LA CRUZ	200

El sistema de la ciudad de Corrientes, funciona interconectado con la ciudad chaqueña de Barranqueras mediante un túnel subfluvial. Corrientes está auxiliando al sistema de Barranqueras que es muy precario y fue recibido de ANSEC.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que está prevista y en ejecución una ampliación de 30 mil kw de la central Barranqueras, que representa un aumento de la potencia del sistema del 150%. Ello aparejará además el mejoramiento de la seguridad del servicio, toda vez que se trata de 3 máquinas modernas a vapor. Esta última circunstancia representará subsidiariamente una economía tarifaria, por la menor incidencia que reflejará en los costos de producción el combustible.

La puesta en marcha de las referidas 3 turbinas de 10 mil kw cada una, exigirá un plano máximo de 2 años.

En lo que se refiere a Goya, existen dos centrales. Una es una central chica de 2.564 kw de potencia, que no ofrece disponibilidades. Ultimamente se habilitó una nueva central de 4 mil kw, de los cuales quedan disponibles 1 mil kw. No se prevé por el momento ninguna otra ampliación de la capacidad instalada, aunque está prevista la capacidad de la obra civil para instalar nuevos generadores.

Los servicios de Itatí y Yapeyú deben despreciarse a los fines propuestos pues son realmente pequeños.

La potencia instalada en la región no ofrece otras alternativas, pues la central Resistencia cuenta con solo 8.036 kw.

En Misiones no existen centrales dependientes de Agua y Energía Eléctrica.

En la zona de influencia de Entre Ríos, sólo existen dos centrales: Concordia con 2.076 kw únicamente, y San José de Feliciano con apenas 278 kw de potencia instalada.

2.5. MEDIOS DE TRANSPORTE QUE SIRVEN LA ZONA DE PRODUCCION DE LA MATERIA PRIMA, Y FUTURA EXPANSION DE LOS MISMOS COMO FACTOR DETERMINANTE DE LOCALIZACION.

2.5.1. Lana

Lamentablemente no puede determinarse la cantidad de lana transportada por el Ferrocarril General Urquiza, a través de las estadísticas consultadas, por cuanto los datos respectivos están englobados en el ítem de "Otras cargas". Con la mejora paulatina de los caminos se prevé un gran aumento de la competencia por camión.

La esquila de lana tiene lugar en Corrientes desde octubre a febrero. En estos cinco meses se registran los promedios más altos de precipitación pluvial media, pues en todos ellos, salvo diciembre en que llueve alrededor de 97 mm., pasan los 100 mm. El promedio de días mensuales con precipitación es de 6 a 9, con un mínimo de 6 en noviembre y el máximo de 9 en octubre. Estos datos son importantes pues, como se sabe, la mayor parte de los caminos correntinos son de tierra.

Casi toda la producción de lana es transportada a Buenos Aires, mercado éste que es el único que tiene conexiones con ultramar y cuenta con importantes depósitos de clasificación. Además, la mayor parte de la industria textil lanera está situada en el Gran Buenos Aires.

Ese transporte a Buenos Aires tiene lugar por ferrocarril, o bien mediante una combinación de camión y balsa. El tráfico por ferrocarril suele hacerse para distancias mayores de 1000 kilómetros, y pudo comprobarse que, en general, utiliza este medio la lana de más baja calidad destinada a la fabricación de alfombras, cuya procedencia es La Pampa y la Mesopotamia.

Hay que señalar que la industria lanera tiene marcada preferencia por el tráfico automotor. Ello se debe a que la lana es un producto sensible a las variaciones de precio, y se necesita que esté en el punto de destino el día preciso.

Por otra parte, la costumbre es que los exportadores o establecimientos laneros adquieran la lana mediante agentes compradores en el campo, que luego la transportan en camiones propios o alquilados.

Finalmente hay que tener en cuenta que la lana es un producto sustancialmente más caro que el azúcar, razón por la cual está en mejores condiciones para absorber un flete más elevado que el segundo producto, y, desde luego, que la caña de azúcar.

2.5.2. Transporte Fluvial

La flota fluvial está dividida entre las grandes empresas navieras de propiedad estatal (la Administración General de Transportes Fluviales y la Flota Argentina de Navegación Fluvial), otras empresas estatales, algunas pequeñas compañías particulares y unos 400 propietarios de barcos únicos.

El transporte fluvial está afectado seriamente en nuestro país por dos factores esenciales a saber: el tiempo perdido que oscila en -

tre el 17 y el 19% de la estadia de los barcos en puerto, con motivo de las deficiencias del equipo portuario o de los métodos de manipuleo, la cantidad de cuadrillas a bordo y en tierra y su productividad. Existen otras causas imprevisibles de tiempo laboralmente perdido, como lluvias, domingos y feriados, huelgas, etc. El otro factor negativo es la espera de carga, pues el arribo puntual de los transportes a puerto no es habitual, a lo cual se suman las maniobras en las playas portuarias de ferrocarriles, etc. También debe señalarse que los buques fluviales no zarpan de acuerdo con itinerarios fijos, y como hacen escala en varios puertos, su arribo es con frecuencia bastante incierto.

2.5.3. Plan de Expansión de los Transportes

2.5.3.1. Ferrocarriles

Ya hemos visto en el capítulo anterior los proyectos de supresión de líneas que afectan el tráfico de la zona.

En el caso de Corrientes ellos se refieren a los ramales Corrientes a General Paz y a Mburucuyá, en los departamentos del mismo nombre en el noroeste de la provincia.

También se prevé el abandono del ramal que parte de Curuzú Guatiá en el sudeste, y que estaba destinado a unir esa zona con los puertos entrerrianos de La Paz y de Paraná.

No hay sugerencias respecto de nuevas conexiones.

2.5.3.2. Red caminera

El grupo de planeamiento de la Sección Vial de la misión del Fondo Especial de las Naciones Unidas y del Banco Internacional de Reconstrucciones y Fomento, que actuó en nuestro país durante 1960 con la cooperación de técnicos argentinos, se propuso determinar una Red Vial Nacional, calculando la capacidad requerida, el diseño resultante, la estimación del costo y el plan de construcciones para que el programa se llevara a cabo en forma racional.- Se tuvo en cuenta, igualmente, la necesidad de coordinar la expansión de los caminos, con el sistema ferroviario y las vías navegables.

En ese estudio se dividieron los proyectos en tres períodos, 1962-1965, 1966-1968, y 1969-1971. La comisión hizo notar que: "si los recursos financieros fuesen ilimitados, el orden de prioridad coincidiría exactamente con el orden en el tiempo, salvo las dis

crepancias que pudieran surgir por razones puramente técnicas o materiales y que posiblemente impedirían que la obra se terminara dentro del plazo previsto. Sin embargo, dado que los recursos financieros generalmente son limitados, no es posible en todos los casos ejecutar todos los proyectos que de otro modo podrían haberse terminado dentro de un período especificado. Debido a estas interrupciones es normalmente imposible cumplir un programa establecido de prioridades. Si es necesario postergar determinados proyectos, y en esa forma el orden general de las prioridades quizá tenga que modificarse.

Sin embargo, el resultado final es que el orden de prioridad no sería distinto del que se estableciera mediante la determinación del año óptimo, en lo que respecta a los tres períodos principales de que se trata. La escasa duración de los períodos reduce la importancia de las diferencias que pueden registrarse dentro de los mismos.

2.5.3.3. Descripción del plan vial

- Primer período 1962-1965

Incluye los proyectos que son necesarios para construir los tramos faltantes más importantes en las principales rutas de la red vial existente y los que se requieren para unir regiones aisladas.

Desde el punto de vista de Corrientes, habrán de tener importancia los tramos que conectarán la parte central del país con las provincias de Entre Ríos y Misiones.

El período inicial también incluirá el reacondicionamiento de las importantes carreteras existentes que necesitan urgentes reparaciones.

- Segundo período 1966-1968

Presta preferentemente atención a los proyectos trazados para zonas cercanas a los grandes centros industriales y comerciales y los principales puertos del país. Durante este período también se realizará la construcción de los caminos que sean más importantes para el desarrollo de las regiones que se encuentren en proceso de expansión y de los centros de producción.

- Tercer período 1968-1971

Será dedicado a los proyectos requeridos para completar la es -

estructura de la red vial, a otras obras de modernización y a la renovación de los caminos remanentes a fin de que puedan absorber el volumen de tránsito calculado.

El plan de construcciones generales proyectado, incluyendo reconstrucciones y modernizaciones, por períodos, extensión y costos calculados, es como sigue:

C U A D R O X I I

Período	Kilómetros	Costo calculado (millones de \$)
1962-1965	17.340	33.749
1966-1968	13.338	15.591
1969-1971	9.487	16.086
TOTALES :	40.255	65.786

El monto requerido asciende a 15.221 millones, con lo cual el total general asciende a 81.007 millones de pesos.

2.5.3.4. Análisis funcional de la red

La red proyectada permite observar las siguientes características proyectadas:

- a) Los caminos destinados a servir la demanda existente del transporte.
- b) Los caminos destinados a estimular el desarrollo de determinadas regiones y sectores de la economía.
- c) Los caminos destinados a servir necesidades sociales y políticas especiales.

En lo que concierne a la provincia de Corrientes, podemos citar los casos siguientes:

Respecto del punto a):

Las rutas nacionales N°s. 12 y 14, en los tramos que se extienden paralelamente a los ríos Paraná y Uruguay, respectivamente, que ha

brán de integrar en la forma más efectiva la red fluvial de la región y la del Ferrocarril Urquiza.

En cierta medida, la ruta nacional N° 18 que, además de atender a las necesidades de transporte a corta y larga distancia de una región agrícola muy activa, sirva para unir los puertos de Paraná y Concordia, ubicados sobre importantes vías navegables que son recorridas por el tráfico local e internacional.

Respecto del punto b):

No se prevén obras que afecten a Corrientes.

Respecto del punto c):

Todas las capitales de provincias y los centros habitados de importancia serán unidos entre sí mediante caminos permanentes, casi todos ellos pavimentados, que en general seguirán derroteros directos y rápidos. Además, serán pavimentados los más importantes tramos de enlace de carreteras internacionales que forman parte de la estructura básica de la red vial principal.

En la medida que estos planes se cumplan traerán aparejados múltiples beneficios a la actividad económica de Corrientes, pues la Mesopotamia en general ha quedado aislada del resto del país en gran parte por su deficiente red caminera.

Sin embargo, puede decirse que durante los dos últimos años se ha llevado la construcción vial a un punto muerto. A ello se agrega que esa inactividad produjo el desmantelamiento, cuando no la quiebra de las empresas dedicadas a la fabricación de maquinaria para la construcción vial.

En las presentes circunstancias, tanto Vialidad Nacional, como diversos gobiernos provinciales y una gran cantidad de comunas encaran urgentes planes de construcción de caminos y carreteras, pero las empresas constructoras tropiezan con graves inconvenientes para reequiparse. En particular, resulta prácticamente imposible la adquisición de máquinas moto niveladoras, hecho que moviera ya a partir de fines de octubre de este año muchas solicitudes de importación de tales máquinas.

2.5.3.5. Vías fluviales

Ya hemos señalado que Río arriba desde Santa Fe, el Paraná pierde profundidad y es navegable únicamente por barcos fluviales y pe -

queñas embarcaciones de cabotaje. Entre los períodos de crecidas y bajantes, la profundidad de los pasos fluviales fluctúa bruscamente entre 25 pies y menos de 10 pies.

El paso de Caraguatay, 13 kilómetros río abajo de Reconquista, es el que presenta mayores inconvenientes. Después de cada crecida se sedimenta sistemáticamente restringiendo seriamente la navegación fluvial lo que explica por qué entre 1950 y 1959, la profundidad mínima exigida se mantuviese únicamente durante el 86% del tiempo. El dragado alcanzó a 1,3 millones de metros cúbicos en los diez últimos años, o sea, el 55% del total de este tramo del río. En cuanto al tráfico de carga, en 1958 totalizó en ese tramo 877.000 toneladas. La importancia de su "Interland" justifica ampliamente el mejoramiento del Caraguatay y otros pasos de importancia crucial entre Santa Fe y Corrientes para lograr la profundidad mínima requerida de 10 pies.

La flota de propiedad estatal representa el 38% del tonelaje de carga seca de 100 o mas TRB. Este hecho tiende a dar a las empresas estatales de la flota fluvial una posición de virtual monopolio. La debilidad de la posición competitiva de los armadores particulares es evidente si se considera que el 88% de los lanchones y el 78% de las motonaves tienen más de 30 años de edad.

La capacidad financiera de los propietarios independientes es además débil, no tienen firmes conexiones con los propietarios de las cargas y sus oportunidades son restringidas por la acción de las grandes flotas estatales y de los ferrocarriles.

El plan de inversiones previsto en el estudio de la Misión de las Naciones Unidas y del BID, a la cual ya hemos hecho referencia, contempla la construcción de 7 barcos de pasajeros, de los cuales en el año 1962, 5 ya estaban en proyecto o en construcción en España o en la República Argentina.

Se asignaron fondos para otros 7 barcos de carga con potencia suficiente para remolcar lanchones, 10 remolcadores, repuestos y pequeñas embarcaciones adicionales.

Otro rubro de dicho programa comprende la adquisición de 5 remolcadores de empuje y 60 barcazas para el transporte de mineral entre Comba (Brasil) y el Paraná inferior.

Todas estas inversiones, así como las que deberá hacer el sector privado para mejorar los servicios de carga fluvial, dependen en lo que a su eficacia final se refiere, y en gran medida del grado en que los puertos logren mejorar los servicios correspondientes.

A fin de evitar un futuro excedente de tonelaje, motivado en la in -

corporación de nuevas unidades, el informe recomendó que la construcción de barcos nuevos se complemente con el desguace de los antiguos, o por lo menos, con la adopción de medidas que impidan su utilización ulterior en el río.

Ello demandará un sistema más completo y actualizado del registro de la marina mercante.

2.6. LOCALIZACION

2.6.1. La localización de una planta industrial es, en líneas generales, el resultado de la ponderación de una serie de elementos suficientemente heterogéneos, como para que no puedan exponerse en cifras equivalentes. Los elementos que más peso tienen en esta evaluación son generalmente:

- Factores económicos, susceptibles de ser evaluados a través de su influencia en los costos.
- Factores técnicos, que pueden ser evaluados en forma terminante por sí o por no, respecto de una localización o en términos de ventajas de una sobre otra cuando las limitaciones, que siempre existen, no pueden ser trasladadas a los costos con un razonable grado de exactitud.
- Factores legales, que se analizan a través de las ventajas económicas o técnicas.

2.6.2. Requisitos técnicos necesarios

Ubicados en este planteo formularemos primeramente los requisitos técnicos de localización, tomando en cuenta las futuras etapas de integración y desarrollo de la Empresa. Ellos serán los siguientes:

- Superficie de terreno: 60.000 m²
- Acceso a desagües naturales.
- Disponibilidad de energía eléctrica en el orden de 1.000 Kw.
- Cercanía a un centro urbano que provea de mano de obra masculina y femenina como elementos imprescindibles y facilidades comerciales, bancarias y de comunicaciones como elementos deseables.
- Conexión por caminos o vías transitables con las vías de salida de la provincia hacia los grandes centros consumidores y hacia el exterior y con las fuentes de abastecimiento de materias primas.
- Agua blanda durante todo el año, en abundancia.

2.6.3. Primera aproximación

En principio, es muy grande -casi toda la provincia-, la variedad de localizaciones que satisfacen en alguna medida los requisitos técnicos. Aclaremos que por lo que hace al aspecto puramente técnico no se puede determinar una localización preferencial.

Para acotar en primera instancia el problema, eliminaremos como posibles localizaciones todas aquellas que se encuentran alejadas de los centros de la actividad lanero pecuaria de la provincia (zona que va de Mercedes al sur, hacia Guruzú Cuatí) y fundamentalmente los que se alejan hacia el norte. Esta primera eliminación se hace teniendo en cuenta tres factores:

- a) La localización dentro de la zona de producción de lanas, permite acogerse a los beneficios del decreto 3113/64 (que será comentado y transcripto) por el hecho de la localización en sí, pues transforma productos originales de la región.
- b) Por una razón de costos que resulta obvia: al alejarse hacia el norte aumentan las distancias a los centros de exportación (fundamental para la primera etapa) y de consumo de hilados (fundamental para la segunda) con su consecuencia de mayores fletes.
- c) Por una razón técnica, dado que la mayor parte de los caminos de la provincia son de tierra y la época de la esquila coincide con la de mayores precipitaciones. Esto crea aparte de las desventajas económicas, inconvenientes previsibles, en mayor grado para el abastecimiento de materias primas, desde lugares más alejados.

Atendiendo a lo expresado hasta este momento, se analizarán como posibles localizaciones los siguientes departamentos:

Curuzú Cuatí
Esquina
Goya
La Cruz
Mercedes
Monte Caseros
Paso de los Libres
Sauce

2.6.4. Análisis de los aspectos técnicos

Considerando los requisitos técnicos necesarios enunciados, analizaremos cada uno de ellos:

Terrenos: No existen limitaciones para disponer de 60.000 m² en las

proximidades de las cabeceras de cada departamento y las diferencias de costo de las tierras suburbanas de la provincia no permiten marcar diferencias económicas razonables frente a la magnitud de las inversiones.

Desagües: La abundancia de ríos y arroyos en toda la zona analizada hace indistintamente satisfactoria cualquier localización.

Mano de Obra: Este problema ha sido analizado ampliamente en el replanteo de recursos. Lo evaluaremos atendiendo a una restricción y una ventaja.

La restricción se funda en que no parece razonable ubicar la planta próxima a centros urbanos de menos de 15.000 habitantes, teniendo en cuenta aunque solo sea en forma indicativa dos cifras. La población económicamente activa es de un 48% aproximadamente o sea una de las más bajas del país. La proporción de trabajadores independientes (20.81%) es de las más altas del país. Como la empresa demandará entre operarios y empleados 650 personas (sin contar la tercera etapa que puede llevarla a 1.000) no parece razonable pensar en obtenerlas de un potencial (ya ocupado) inferior a 5.000 personas, que por las cifras citadas solo se obtendrían de una población superior a los 15.000 habitantes.

La ventaja a que se ha hecho referencia estaría dada por las disponibilidades y facilidad de conseguir mano de obra especializada para los servicios de planta. La pauta en este caso sería la proximidad de escuelas técnicas.

Para evaluar los factores anteriores citaremos los siguientes datos:

<u>Departamento</u>	<u>Población Redondeada</u>	<u>Tiene escuela técnica-nacional en la cabecera.</u>
Curuzú Cuatiá	34.000 habit.	si
Esquina	22.000 "	si
Goya	64.000 "	si
La Cruz	7.000 "	no
Mercedes	26.000 "	no
Monte Caseros	25.000 "	si
Paso de los Libres	23.000 "	si
Sauce	8.000 "	no

Por este ítem se descartaría a La Cruz y Sauce dada su poca población y se insinuarían ventajas para Curuzú Cuatiá, Esquina, Goya, Mon

te Caseros y Paso de los Libres.

Caminos: Por las consideraciones efectuadas en el replanteo de recursos no se han notado diferencias sensibles en los fletes hacia el puerto de Buenos Aires y como esta circunstancia se analizará en el aspecto económico daremos peso como argumento técnico a la facilidad mayor o menor de aprovisionarse de materias primas.

Esta facilidad la apreciaremos como inversa al riesgo de intransitabilidad de los caminos de tierra que aumenta en función de la distancia. De tal suerte la menor distancia a los centros de abastecimiento (Curuzú Cuatí y Mercedes) será índice preferencial.

<u>Departamentos</u>	<u>Distancia al mercado más cercano</u> <u>en Km</u>	
	<u>a Mercedes</u>	<u>a Curuzú Cuatí</u>
Curuzú Cuatí	70	0
Esquina	X	140
Goya	X	120
La Cruz	110	X
Mercedes	0	70
Monte Caseros	X	65
Paso de los Libre	100	100
Sauce	X	70

X - Distancia mayor

Estableciendo un orden de prioridades por este concepto tendríamos:

- 1- Curuzú Cuatí y Mercedes
- 2- Monte Caseros y Sauce
- 3- Paso de los Libres
- 4- La Cruz
- 5- Goya
- 6- Esquina

Independientemente del orden de prioridades es evidente para este caso la preponderante ventaja de Curuzú Cuatí y Mercedes sobre el resto.

Agua: La exigencia de aguas blandas para los procesos de lavado, teñido y alimentación de calderas la analizaremos solamente desde el punto de vista técnico pues, aun considerando el tratamiento de aguas relativamente duras, el costo de la misma no afecta a los productos terminados en mas de un 1 %.

Las distintas alternativas serían las siguientes:

<u>A G U A S</u>			
<u>Departamento</u>	<u>Aptas sin tratamiento</u>	<u>Aptas con tratamientos económicos</u>	<u>No aptas</u>
Curuzú Cuatiá	--	Dureza elevada	--
Esquina	Bajo P.h.	--	--
Goya	--	Dureza reducida	--
La Cruz	--	--	Contenido ferrosos
Mercedes	--	Dureza reducida	--
Monte Caseros	--	Dureza elevada	--
Paso de los Libres	--	Dureza reducida	--
Sauce	Algo turbio so	--	--

El orden de preferencia sería:

- 1- Esquina
- 2- Sauce
- 3- Goya, Mercedes y Paso de los Libres
- 4- Curuzú Cuatiá y Monte Caseros

Se considera descartable a La Cruz pues la presencia de elementos ferrosos, difíciles de eliminar, trae aparejados serios inconvenientes en los procesos de blanqueo y teñido.

2.6.5. Análisis de los aspectos económicos

Se analizarán en este punto las incidencias sobre los costos de las distintas localizaciones por lo que hace a la influencia que en los mismos pueda tener el transporte de materias primas y productos terminados y por otra parte el régimen de franquicias del decreto 3113/64 en la medida que afecta las inversiones en bienes de importación por los recargos y las ventajas económicas de la desgravación impositiva. No se considera la influencia diferencial de la energía, pues la carencia de la misma en las cantidades requeridas para cualquiera de las alternativas coloca a todas en pie de igualdad.

Régimen de promoción

A fin de evaluar la influencia en el costo de la desgravación impositiva

sitiva en el supuesto de que la localización esté amparada o no por el decreto 3113/64 nos remitimos a los puntos 5.1.10.6 y 5.2.11.1. de los cuales se extraen para los niveles de producción previstos las siguientes utilidades brutas:

1ra. Etapa m\$ 165.900.000,- por año

2da. Etapa m\$ 188.322.000 \times 0,67 = m\$ 281.000.000 por año.

En conjunto los impuestos exentos significan un 33% de las utilidades brutas, o sea:

m\$ 54.800.000 para la primera etapa.

m\$ 92.700.000 para la segunda etapa.

Trasladando estos impuestos a los costos y considerando las producciones de 1.850.000 y 925.000 Kg. respectivamente, por año, la incidencia, en más, sobre los costos sería:

m\$ 29,60 por Kg. en los tops y

m\$ 101,00 por Kg. en los hilados.

La magnitud de estas cifras hace descartar como localización a Curuzú Cuatiá y Esquina por estar expresamente excluidas del decreto 3113/64 y establece prioridades de primer grado para Mercedes y de segundo para las restantes en lo que hace a que, una interpretación restringida de las zonas productoras de lana coloca a Mercedes en mejores condiciones que las otras.

Costo de transportes

Como se verá en el capítulo de comercialización no existe una tarifa uniforme para los transportes por camión. Con todo, de los fletes con firmados entre distintas localidades, tarifas mínimas y cargas y descargas parece insinuarse una "ley" del siguiente tipo:

Costo por tonelada = m\$ 300 + m\$ 3 por Km.

Nos basaremos en este criterio pues la falta de uniformidad de tarifas hace imposible comparaciones alternativas.

La ley enunciada responde con bastante exactitud a los presupuestos obtenidos para viajes de Buenos Aires a: Resistencia, Corrientes, Goya, Curuzú Cuatiá y Mercedes. Ateniéndonos a ella, en función de las distancias por intermedio de las rutas 9, 12 y 14 como vías troncales y teniendo en cuenta los contenidos de materia prima por Kg. de producto elaborado, se tendrán, con referencia a los costos totales de transporte calculados en el capítulo 3 para productos terminados y a los costos de materia prima en Curuzú Cuatiá o Mercedes las siguientes variantes de costo de transporte:

<u>Departamento</u>	<u>Diferencias de costo en mñn por Kg de Producto</u>		
	<u>Por Transporte de materias primas</u>	<u>Por Transporte de producto</u>	<u>Total</u>
Curuzú Cuatiá	--	--	--
Esquina	+ 1.45	+ 0.40	+ 1.85
Goya	+ 1.30	+ 0.35	+ 1.65
La Cruz	+ 1.25	+ 0.40	+ 1.65
Mercedes	--	+ 0.15	+ 0.15
Monte Caseros	+ 1.00	+ 0.15	+ 0.85
Paso de los Libres	+ 1.20	+ 0.30	+ 1.50
Sauce	+ 1.05	+ 0.10	+ 1.15

Dado que las diferencias establecidas no son muy sensibles las transformamos también en un orden de prioridades como sigue:

- 1- Curuzú Cuatiá
- 2- Mercedes
- 3- Monte Caseros
- 4- Sauce
- 5- Paso de los Libres
- 6- Goya y La Cruz
- 7- Esquina

Determinación de la radicación más conveniente

En base a los elementos de juicio desarrollados se descartan las siguientes radicaciones:

La Cruz: por carecer de suficiente mano de obra y por la presencia de hierro en las aguas, aparte de ser la que tiene uno de los costos de transporte más altos y no ofrecer ventajas en el aprovisionamiento de materias primas.

Sauce: Por carecer de suficiente mano de obra y no ser compensada por otros factores salvo el agua.

Curuzú Cuatiá: Por estar excluida del decreto 3113/64, con una incidencia en los costos de magnitud tal que no compensa las buenas posiciones respecto a las otras localizaciones respecto a las otras localizaciones posibles.

Esquina: Por estar excluida de los beneficios del decreto 3113/64 y no ofrecer ventajas especiales.

Comparando ahora las prioridades de localización a que se ha hecho referen -

cia en los distintos items, tendremos el siguiente panorama respecto de las radioaciones no descartadas:

Prioridades de localización
en cada Departamento

<u>En razón de:</u>	<u>Goya</u>	<u>Mercedes</u>	<u>Monte Caseros</u>	<u>Paso de los Libres</u>
Disponibilidad suficiente de mano de obra	1	1	1	1
Existencia de Escuelas Técnicas	1	2	1	1
Facilidades de abastecimiento de materias primas	5	1	2	3
Característica del agua .	3	3	4	3
Mejor posición frente al decreto 3113/64	2	1	2	2
Costo total de los Transportes	6	2	3	5

Dado que en 5 de los 6 factores analizados, ocupa la posición más favorable se estima que la localización más conveniente, en base a elementos técnicos es el Departamento de Mercedes, en las afueras de la ciudad cabecera y preferiblemente vecina a algún arroyo o zanjón y sobre el tramo pavimentado de la ruta nacional N° 14.

Las ventajas de tipo socio-económico y socio-político que puedan ratificar o no esta localización se analizarán en la evaluación final del proyecto.

2.7. ESTRUCTURA INSTITUCIONAL

Replanteo somero de legislación de fomento industrial, impositiva, municipalidad, obrera, etc., que afecte a la industria en estudio.

Hasta las reformas del regimen económico nacional de los años 35, la Aduana fue la autoridad competente en todo lo relacionado con la faz directa del comercio exterior. La actividad aduanera se rige por la respectiva ley de aduanas, cuyo último texto ordenado data de 1962 (Decreto N° 4513/62), aunque recientemente quedó modificada su estructura legal-funcional, pasando a ser regida por un Consejo Nacional ad-hoc integrado por cinco miembros (Decreto N° 6087/62).

La protección a la industria nacional se llevaba a cabo hasta los años citados al comienzo del párrafo que precede a éste, mediante el



instrumento tradicional de la tarifa aduanera, castigando con derechos elevados, generalmente alrededor del 22%, la introducción desde el exterior de los artículos competitivos. La modificación de tales derechos, que formaban uno de los más importantes rubros del capítulo de ingresos del Presupuesto Nacional, lo proponía el Poder Ejecutivo en ocasión de remitir anualmente el proyecto de cuenta de recursos y gastos, como también podrá ser fruto de iniciativas originadas en el Congreso Nacional, conforme con las disposiciones de la Constitución. En los diarios de sesiones pueden hallarse elocuentes muestras de los debates a que daba lugar la política tradicionalmente proteccionista respecto de ciertas industrias.

A partir de la creación del Banco Central de la República Argentina, y especialmente, durante la época de estricto control de cambios (Período 1946/1955) las tareas de la aduana fueron limitadas en los hechos a la mera percepción de los derechos, y a aplicar y controlar el cumplimiento de las disposiciones cambiarias emanadas de aquél Banco.

Desde 1946 la conducción de los instrumentos fundamentales de la política económica nacional, fueron transferidos de la esfera bancaria a la órbita del Ministerio de Hacienda.

Por otra parte, la acentuación de los desplazamientos del valor de la moneda con relación a las divisas extranjeras, que se había iniciado en los años 1935, determinaron que los valores consignados en la Tarifa de Avalúos dejaran de estar vinculados con la realidad, y que la protección a la industria tomara otros caminos menos ortodoxos si se los juzga con los patrones de la economía clásica.

Desde la reforma cambiaria del 27 de octubre de 1955; y después de la del 30 de diciembre de 1958, la protección -desde el punto de vista de la competencia externa- tomó la forma concreta de recargos cambiarios.

La complejidad de este régimen, y su carácter inestable y discrecional, han llevado a la idea de proyectar un régimen integral de la Tarifa de Avalúos, unificando en un solo ítem tarifario los actuales derechos aduaneros (específicos y/o ad-valorem) y los actuales recargos de cambio (ad-valorem), lo cual, por otra parte, se tendería a transformar el régimen de imposición ad-valorem en uno de derechos específicos en base a aforos o precios-índice.

En los primeros días del mes de febrero de 1965 tuvo principio de aprobación parlamentaria, una disposición por la cual se autorizará al Poder Ejecutivo Nacional a adecuar la Tarifa de Avalúos vigente

a la llamada "Nomenclatura de Bruselas". Dicha nomenclatura es la que actualmente está en vigencia.

2.7.1. Metodología

En los capítulos siguientes se estudian las disposiciones de la actual tarifa de avalúos y del sistema cambiario que representan, en conjunto, la modalidad nacional de protección a las actividades que comprende el presente informe.

2.7.2. Protección aduanera

Hasta las reformas del régimen económico nacional de los años 35, la protección a la producción era desarrollada mediante el uso del arma clásica que representa la tarifa aduanera.

Con posterioridad a los referidos años, los medios empleados fueron diversos: prohibiciones de importación, permisos de cambio, cupos de importación, cambios diferenciales, y, finalmente, recargos cambiarios. A pesar de esa evolución, la simple protección aduanera original -considerada insuficiente en la mayor parte de los casos en los últimos decenios- ha quedado firme.

Por otra parte, las tentativas para modernizar, simplificar y refundir los regímenes aduanero y cambiario, con vistas a crear una tarifa actualizada, hasta el presente han fracasado.

Los números de partidas del rubro lanas de nuestra tarifa de avalúos comprenden del 3645 al 3648.

La tarifa vigente es como sigue:

C U A D R O N° X I I I

N° de partida	Denominación	Convenio con	Unidad de aforo	Aforo	Tasa del derecho ad-valorem	Adicionales
3645	Lana para bordar o tejer	GB	Kilo	2.24	25	7 y 10
3646	Como la anterior con seda		Kilo	Valor declarado.	28	
3647	Lavadas		Kilo	"	22	
3648	Lavadas y peinadas		Kilo	"	22	

En el cuadro que se transcribe precedentemente, puede observarse que las lanas lavadas y peinadas tienen un derecho de 22% sobre el valor declarado Costo, Seguro y Flete, lo cual pone las de producción nacional a cubierto de las competencias exterior.

En lo que se refiere a la lana para bordar o tejer la tasa del 22% ad-valorem se paga sobre el aforo de U\$S 2.24 por kilogramo. Ese derecho nace en el convenio de comercio con Gran Bretaña, y se extiende a los países para los cuales rige la cláusula de "nación más favorecida", incluidos los países limítrofes y Perú, respecto de los cuales, por razones históricas, rigen todas las ventajas que se acuerden a terceros países, siendo la anterior una norma inconclusa básica de la política del comercio exterior argentino.

Los tejidos de lana tienen diversos tratamientos, y hoy día, considerando la devaluación experimentada por el peso moneda nacional desde la época de la aprobación de la tarifa de avalúos, se acentúa la diferencia entre los que pagan sobre un aforo preestablecido, procedente del convenio comercial con Gran Bretaña, de también lejana data, y a aquellos que obran el impuesto sobre el valor declarado.

En general las tasas son elevadas, y muestran a las claras los propósitos proteccionistas que guiaron al legislador.

El detalle figura en los cuadros adjuntos.

Las máquinas y piezas de repuesto comprenden las partidas de la tarifa N° 1799 hasta la N° 1936.

A nuestro criterio las partidas de aplicación a las eventuales importaciones de equipos son las que llevan los N°s. 1799 a 1802 inclusive.

Por la partida 1799 se introduce la maquinaria en general y piezas de repuesto de menos de cien kilos, cuya unidad de aforo es el kilo bruto y el aforo está establecido en U\$S 0.48

CUADRO XIV

REGIDOS DE LANA

No de Partida	D E N O M I N A C I O N	Convenio con	Unidad de Aforo	Aforo	Derecho ad-valor _{em} %	Adicione _{les} %
3034	Para billar	—	Kilo	v.d.	35	—
3035	O mezola, de punto, en piezas o cortes sin confección	—	"	v.d.	35	—
3036	O mezola, llamado lanilla para banderas y bayeta	G.B.	"	2.40	30	7 y 10
3037	O mezola, especial para mantas de caballo	—	"	v.d.	35	—
3038	No mencionados en otras partidas, hasta 200 gr. inclusive el metro ²	G.B.	"	4.80	30	7 y 10
3039	Id. desde 200 gr. y hasta 400 gr. el m ² .	G.B.	"	4.48	25	7 y 10
3040	Id. de más de 400 gr.	G.B.	"	4. —	25	7 y 10
3041	Mezola, llamados paño presidente, piloto, meltón, ordinarios hasta 70% de lana		"	v.d.	35	—
3042	O mezola, ordinarios, con pelos, para mantas, siempre que domine el pelo		"	v.d.	35	—
3043	O mezola, ordinarios especial para tropa		"	v.d.	35	—
3044	Mezola no mencionados, hasta 200 gr. el m ²	G.B.	"	2.88	25	7 y 10
3045	Id. desde 201 gr. hasta 400	G.B.	"	2.72	25	7 y 10
3046	Id. más de 400 gr.	G.B.	"	2.40	25	7 y 10

Continuación

Nº de Partida	DENOMINACION	Convenio con	Unidad de Aforo	Aforo	Derecho ad-valorem %	Adicionales %
3047	Con seda natural o con algodón y seda natural	G.B.	Kilo	6.40	30	7 y 10
3048	Con seda artificial o con algodón y seda artificial.	G.B.	"	5.12	25	7 y 10
3049	Id. bordados al sistema Jacquard	G.B.	"	6.40	30	7 y 10
3050	Con goma, llamado impermeable	G.B.	"	4.80	25	7 y 10
3051	Con goma y algodón, llamado impermeable	G.B.	"	3.20	25	7 y 10
3052	Y seda en 2 telas, llamado "Zerana"	-	"	v.d.	35	

por cada unidad de aquéllas, siendo los derechos del 25% básico y los adicionales del orden del 7 y 10%. Para las maquinarias y piezas de repuesto introducidas por la partida anterior, originarias de los Estados Unidos, rige un derecho específico de U\$S 0.166 por kilogramo bruto.

La partida 1800 comprende las maquinarias en general y piezas de repuesto desde 100 kilos neto y hasta 500 kilos. Para las máquinas rige un aforo de U\$S 0.48 por kilogramo bruto, con derechos del 5% básico y 10% adicional. Para las piezas de repuesto, sobre idénticas bases, 10% básico y 2 y 10% adicionales.

La partida 1801 comprende los mismos bienes que las precedentes de más de 500 y hasta 1000 kilos. Las máquinas tienen un aforo de U\$S 0.32 sobre el cual recae el 5% de derechos básicos más el 10% de adicional. Los repuestos están sujetos al mismo aforo, con los siguientes derechos: 10% básico; adicionales 2 y 10%.

Por último, la partida 1802 comprende máquinas en general, y piezas de repuesto, de más de 1000 kilogramos, inclusive las calderas para uso industrial mayores de 500 kilos, peso bruto. Aforo general U\$S 0.24 por kilo bruto. Máquinas y calderas: tasa del derecho básico 5%; adicional 10%. Piezas de repuesto: tasa del derecho básico 10%; adicional 2 y 10%.

2.7.3. Recargos cambiarios

Hemos analizado el régimen de recargos cambiarios actualmente vigente, en lo que se refiere a las partidas citadas en los cuadros precedentes, para llegar a las conclusiones que se expresan a continuación.

Respecto de las partidas 3647 y 3648 que son las que nos interesan, las listas vigentes sólo establecen recargos para los artículos que siguen:

<u>Partida N°</u>	<u>Recargo</u>
3647	Lana mohair por decreto 7970/62. 20% s/CANDF.
3648	Tops de lana peinada de cabra angora "Mohair" por decreto N° 13240/62 80% s/CANDF.

A dichos recargos deben agregarse el 5% del decreto N° 11452/62 prorrogado por decreto 340/63 hasta el 30 de diciembre de 1964, para la partida N° 3647 y el 5% de los precitados decretos más el recargo del 12% del decreto N° 1553/63 prorrogado por decreto N° 3011/64

para la partida N° 3648.

En lo que se refiere a las partidas N° 3034 a la N° 3052, su introducción al país fué prohibida por decreto N° 448/64.

Hay que hacer notar que los decretos de prórrogas ya citados N° 340/63 y 3011/64, que establecen las fechas del 31 de diciembre de 1964 y 31 de octubre de 1964 como fechas topes de la vigencia de los respectivos recargos adicionales antes puntualizados, hacían la salvedad de que dicha prórroga quedaría automáticamente derogada en la fecha en que entren en vigencia el Nomenclator de Bruselas y los nuevos recargos únicos de importación (del decreto N° 6771/63).

Pero acontece que la ley N° 16.451 del año pasado suspendió sin término la vigencia del Nomenclator de Bruselas y de los nuevos recargos de importación citados en el párrafo precedente.

Para las partidas 3047 y 3052 comprendidas en la prohibición, la Comisión de Valores de Importación que funciona en el Ministerio de Economía, había establecido valores índices en base a los cuales se pagaban los recargos e impuestos vigentes hasta la fecha del decreto ya citado N° 448/64. Aunque, como hemos dejado establecido, dichos valores ya no rigen, creemos conveniente transcribirlos por constituir un antecedente de muy reciente data.

En lo que concierne al régimen cambiario de reequipamiento o, simplemente, de equipamiento industrial, debemos señalar que el decreto N° 3011/64 readmitió las importaciones de máquinas, motores y equipos industriales (las cuales deben ajustarse al régimen financiero de la Circular RC N° 196 del BCRA), y estableció los siguientes nuevos porcentajes de recargos básicos y adicionales para las diversas listas de maquinarias del decreto N° 5439/59, a saber:

6 "innominada"	60% y 9 %
6-A	100% " 15 %
6-B	150% " 22½%
6-C	60% " 9 %
Decreto N° 3870/61 (máquinas para la industria textil)	60% " 9 %

C U A D R O X V
VALORES INDICES PARTIDAS 3047 Y 3052

PESOS POR METRO CUADRADO U\$\$	Tejidos Lisos o Asurgados		Tejidos Panta- sía U\$\$	Tejidos Estampa- dos U\$\$	Tejidos e/hilados fantasía y/o hilados espectales y/o hila- dos metálicos y/o hi- lados stretch, Helanca, etc. Tejidos y/o bordados sistema Jac- quard. (U\$\$)	Tejidos estampa- dos en cadena U\$\$
	Crudo U\$\$	Teñido U\$\$				
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
<u>Partida 3047</u>						
Hasta 20 gr.....	1.40	1.60	2.00	2.60	2.60	
+ 20 gr. y hasta 50 gr.	2.40	2.60	3.00	3.60	3.90	
+ 50 gr. " " 80 "	3.15	3.60	4.00	4.60	5.20	
+ 80 gr. " " 120 "	3.90	4.80	5.20	5.80	6.80	
+120 gr. " " 200 "	4.40	5.40	5.80	6.40	7.50	
+200 gr. " " 300 "	5.00	6.00	6.80	7.40	8.20	
<u>Partida 3052</u>						
Hasta 200 gr.			4.00			
+ 200 gr. y hasta 300 gr.....			4.60			

Los aumentos de recargos derivados de lo que antecede no rigen para los bienes de capital comprendidos en la Lista Nacional Argentina para el ALALC, ni para las importaciones de máquinas y motores amparadas por disposiciones oficiales de carácter general, sancionadas anteriormente.

Queda claro, entonces, que las máquinas destinadas a la industria textil están gravadas con recargos cambiarios del 60% y 9%, o sea, del 69%.

La Circular RC N° 196 del BCRA, ha establecido el régimen a que deberá ajustarse el pago de las importaciones de bienes de capital.

Este reglamento fué dictado por el mencionado banco, en concordancia con lo dispuesto en el artículo 8° del Decreto N° 3011/64 y Decreto N° 7709/64 (Circular RC N° 191 del BCRA).

2.7.3.1. Régimen financiero de carácter general

En definitiva, los pagos al exterior deberán ser efectuados, como mínimo, de acuerdo con las estipulaciones siguientes:

a)		hasta	5.000	Al contado.
b)	+ de Dls.	5.000	" 20.000	En 4 semestres a partir de 6 meses de embarque.
c)	+ de "	20.000	" 50.000	En 6 semestres a partir de 12 meses de embarque.
d)	+ de "	50.000	" 100.000	En 8 semestres a partir de 12 meses de embarque.
e)	+ de "	100.000	" 200.000	En 10 semestres a partir de 12 meses de embarque.
f)	+ de "	200.000	" 500.000	En 12 semestres a partir de 24 meses de embarque.
g)	+ de "	500.000	" 1.000.000	En 14 semestres a partir de 24 meses de embarque.
h)	+ de "	1.000.000	"	Convencional, no pudiendo ser inferior a las condiciones precedentes.

Los montos indicados precedentemente deben considerarse como valores F.O.B. y aplicables por sus respectivos equivalentes a otras divisas, entendiéndose que para cada condición de pago las cuotas son iguales.

Los importes correspondientes a los fletes y, eventualmente, el seguro, podrán abonarse al contado.

La circular establece que los límites sobre los valores antes mencionados se refieren a los montos que podrán ser afectados por cada firma dentro del año contado a partir de la fecha de autorizada la primera operación, a cuyo efecto se acumularán todas las adquisiciones que se autoricen en dicho período.

En caso de que la firma importadora no fuera la destinataria final del bien a introducir, las disposiciones del párrafo precedente serán de aplicación a la firma usuaria siempre que ésta sea la beneficiaria de la financiación externa.

Podrán admitirse excepciones cuando un mismo solicitante requiera en forma conjunta la importación de bienes de capital de diferentes países de origen, cuyo monte total encuadre en un régimen financiero más extenso del que pudiera corresponder a una o algunas de las individualidades que integran la importación.

Las firmas interesadas en realizar estas importaciones y siempre que las mismas no estuvieren comprendidas en los regímenes especiales que mencionaremos más adelante, una vez concertada la adquisición en el exterior deberán presentar la fórmula N° 1558 debidamente integrada.

2.7.3.2. Régimen financiero de bienes de capital, cuya importación, se realice de acuerdo con las disposiciones de las leyes Nos. 14.780 y 14.781 y sus decretos reglamentarios Nos. 5.339/63 y 3.113/64.

A efectos de cumplimentar el aspecto financiero de las propuestas que se tramiten ante los organismos de aplicación de las disposiciones de la referencia, los interesados deberán ajustarse, como mínimo, a las siguientes estipulaciones:

a)	hasta Dls.	5.000	Al contado.
b) + de	5.000	" "	En 4 semestres a partir de 6 meses de embarque.
c) + de	20.000	" "	En 5 semestres a partir de 12 meses de embarque.
d) + de	50.000	" "	En 6 semestres a partir de 12 meses de embarque.
e) + de	100.000	" "	En 8 semestres a partir de 12 meses de embarque.

- | | | | |
|---------|--------------------|-----------|---|
| f) + de | 200.000 hasta Dls. | 500.000 | En 10 semestres a partir de 24 meses de embarque. |
| g) + de | 500.000 " " | 1.000.000 | En 12 semestres a partir de 24 meses de embarque. |
| h) + de | 1.000.000 " " | | Convencional, no pudiendo ser inferior a las condiciones precedentes. |

Los montos precedentes deben considerarse como valores F.O.B., y aplicables por sus respectivos equivalentes a otras divisas, entendiéndose que para cada condición de pago las cuotas son iguales. Se admitirá el pago al contado de hasta el 10% del valor F.O.B. así como el importe de los fletes y el seguro si correspondiera.

Los límites establecidos se aplicarán para cada decreto que autorice la importación libre de recargos y/o derechos aduaneros, pudiendo considerarse excepciones cuando aquélla posibilite el ingreso de bienes provenientes de diferentes países proveedores.

Quedan igualmente comprendidos en las disposiciones de esta circular, los bienes de capital cuya introducción al país se realice al amparo de las franquicias establecidas por el Decreto N° 13.277/59 (Líneas de producción).

Una vez que la firma interesada hubiera obtenido el respectivo decreto del Poder Ejecutivo concediendo las excepciones previstas en las disposiciones citadas anteriormente, deberá remitir al BCRA copia fotostática del mismo, juntamente con el formulario N° 1558.

2.7.3.3. Otros regímenes especiales

Las importaciones de bienes de capital que se efectúen con las franquicias que otorgan otros regímenes especiales de exención de recargos y/o derechos aduaneros, deberán pagarse con sujeción a las condiciones establecidas en el "Régimen financiero de carácter general."

La circular exceptúa de su régimen a las siguientes importaciones:

- a) Animales de "pedigree" para la reproducción.
- b) Bienes de capital comprendidos en la Lista Nacional Argentina para Brasil, Colombia, Chile, México, Perú y Uruguay (ALALC).
- c) Operaciones que cuenten a la fecha de la circular con créditos otorgados por Organismos Internacionales a los cuales está adhe

rido nuestro país. A los fines estadísticos, y en tanto los bienes financiados a plazos no se hubieran introducido totalmente, deberán cumplirse las restantes disposiciones de carácter general contenidas en esta Circular.

2.7.3.4. Otras disposiciones

- a) Los bienes de capital amparados por decretos o certificaciones que los eximen del pago de recargos y/o derechos aduaneros emitidos hasta el 8 de octubre último -que no hubieran sido totalmente introducidos- deberán someterse en consulta al BCRA, a objeto de establecer el régimen financiero que debe aplicarse.
- b) Debe entenderse circunstancialmente, y hasta nuevas aclaraciones, que el concepto de "bienes de capital" comprende: máquinas, equipos, motores, elementos para el transporte, comunicaciones, provisión y distribución de energía eléctrica y, en general, todo bien de activo fijo utilizado para la producción de bienes y prestación de servicios. Casos de duda deberán consultarse.
- c) En los casos de regímenes especiales para la importación de bienes de capital, y en los referentes a créditos de organismos internacionales, se deberán acompañar copia fotostática de la documentación que acredite encontrarse en las condiciones invocadas.
- d) Sin perjuicio del Decreto N° 5.007/61, los pagos de las importaciones de bienes de capital que realicen las reparticiones nacionales, provinciales, municipales, y organismos descentralizados, cualquiera sea la naturaleza y se encuentren exentas o no del pago de recargos y/o derechos aduaneros, serán resueltas por el BCRA, con el asesoramiento del Consejo Nacional de Desarrollo.
- e) Quedan exceptuadas de lo establecido en la Circular RC N° 168 BCRA, en cuanto al depósito en moneda nacional equivalente al 50% de las divisas que se transfieran, los pagos anticipados que se detallan en la circular que se resume.
- f) A partir de la fecha de la circular las solicitudes de crédito que los interesados formulen ante los organismos internacionales, sólo podrán iniciarse previa conformidad del BCRA, o, cuando así corresponda, de la Comisión Coordinadora creada por Resolución N° 1983/64 del Ministerio de Economía de la Nación.
- g) Permanecen en vigor las normas de cambio que no sean alteradas por las disposiciones precedentes.

2.7.4. Líneas de producción

Son las comprendidas en el régimen del decreto N° 13.277/59.

A principios de enero de 1964 se autorizó a los interesados en dichas importaciones a reemplazar elementos comprendidos en los respectivos decretos autorizantes, por similares de producción nacional (decreto N° 67/64).

Inmediatamente después quedó dispuesto (decreto N° 486/64) que las solicitudes en trámite para tales importaciones presentadas con anterioridad a la vigencia del Decreto N° 5339/63 (régimen de importación de maquinarias sujeto a un sistema de prioridades), serán diligenciadas de acuerdo con las disposiciones originarias del Decreto N° 13.377/59, aun cuando los interesados hubieran ya anticipado despachos a plaza totales o parciales.

A principios de marzo de 1964 (Resolución Ministerial N° 64/64) una COMISION ASESORA DE BIENES DE CAPITAL que deberá dictaminar en todos los casos no comprendidos en el Decreto N° 5340/63 (de "compre. argentino": importaciones estatales) en que empresas privadas soliciten importar desgravadas maquinarias, equipos e instalaciones bajo cualquiera de los regímenes existentes a saber:

Inversiones de capital - Ley N° 14.780/58.

Líneas de producción - Decreto N° 13.277/59.

Prioridades de equipamiento - Decreto N° 5339/63.

Dicha Comisión deberá asesorar a la Secretaría de Industria con respecto a las posibilidades de proveer bienes de capital fabricados por la industria nacional.

2.7.5. Regímenes especiales de protección y fomento sectoriales y/o zonales

Estos regímenes quedaron unificados y ordenados en el sistema único del Decreto N° 5338/63, siendo que las importaciones preferenciales con destino a esos sectores o zonas fueron legisladas por separado supeditadas a un determinado orden de prioridades (Decreto N° 5339/63).

Las pertinentes solicitudes de acogimiento debían tramitarse ante la Dirección Nacional de Promoción Industrial, con sujeción a una serie de normas e informaciones (Resolución Ministerial N° 681/63).

En diciembre de 1963, sorpresivamente, todo el conjunto de regímenes de protección y fomento industrial, a saber:

Siderurgia - Decreto N° 5038/61

Forestación y reforestación - Decreto N° 2456/62.

Régimen unificado de otros sectores o zonas-Decreto N° 5338/63,

quedó derogado sin que fuera reemplazado por ninguna otra legislación.

En abril de 1964 se dictó el Decreto N° 3113/64 que agrupa los siguientes sectores de actividades y zonas geográficas:

Siderurgia, petroquímica, celulosa, minería (excepto petróleo, gas y minerales de tercera categoría), pesca y caza, y construcción; y zona patagónica, noroeste argentino, y zona correntino-misionera.

Los beneficios previstos en dicho decreto son similares a los que regían anteriormente. Las solicitudes de acogimiento deben tramitarse ante la Secretaría de Industria y Minería, excepto para siderurgia y forestación y reforestación, en cuyos casos corresponde tramitarla ante la Dirección General de Fabricaciones Militares y la Secretaría de Agricultura y Ganadería de la Nación, respectivamente. En todos los casos deberán ser escuchados el Consejo Nacional de Desarrollo, el Banco Central y otras reparticiones públicas afectadas o interesadas.

A los efectos de financiación, quedó luego reglamentado (Resolución Ministerial N° 1170/64) el arancel de hasta el 1% previsto en el decreto de fondo respectivo (N° 3113/64), de acuerdo con una escala decreciente ad-hoc (1%, $\frac{1}{2}$ %, $\frac{1}{4}$ %, 1‰, $\frac{1}{8}$ ‰) a ser aplicada sobre los montos totales de la inversión prevista.

La mitad de dicho arancel debe ser abonado en el momento de la presentación y el saldo recién después de publicado el correspondiente decreto aprobatorio.

2.7.6. Zona latinoamericana de Libre Comercio

La lista Nacional Argentina de concesiones arancelarias en vigor desde el 1° de enero de 1964 fue sancionada por el Decreto N° 970/64.

2.7.7. Régimen especial de financiación de exportaciones no tradicionales, implantado experimentalmente a fines de 1959 por el BCRA.

En 1962 se generalizó el sistema por circular N° B 344, RC. 143/62).

2.7.8. Préstamos para financiar exportaciones

Negociación cambiaria del préstamo será realizada por la firma **ex** ☺

portadora beneficiaria y en la respectiva declaración jurada -fórmula la 4001 A- deberá dejar constancia que el mismo le ha sido otorgado por un banco de plaza, cuyo nombre indicará, en concepto de "PREFINANCIACION DE EXPORTACIONES", consignando:

- a) plazo
- b) tasa de interés
- c) clase de mercadería
- d) país de destino de la misma.

No se podrá utilizar dicha negociación para refrendar permisos de embarque, trámite que continuará realizándose de acuerdo con las disposiciones vigentes.

Los préstamos no podrán ser otorgados por plazos superiores a los 90 días.

CANCELACION

- a) Préstamo otorgado por la institución por intermedio de la cual se reciben las divisas provenientes de la exportación.

Las exportaciones cederán a dicha Institución autorizada al importe en divisas correspondiente al reembolso del préstamo, quedando eximidos de realizar la venta de cambio por la exportación hasta el monto del crédito y la compra de cambio por el reembolso del préstamo.

Se integrarán de oficio y con fines estadísticos las fórmulas correspondientes.

El excedente de la respectiva orden de pago, deberá ser negociado en el mercado único de cambios.

- b) Préstamo otorgado por otra Institución que la que recibe la respectiva orden de pago del exterior.

La negociación de dicha orden deberá efectuarse en el mercado único de cambios de acuerdo con las normas en vigor.

Sin previa autorización del BCRA y para reembolsar los préstamos de financiación, las Instituciones autorizadas podrán vender contado divisas a las firmas exportadoras, en el mismo día en que se proceda a la negociación del cambio de la exportación.

Tales divisas deberán ser puestas a disposición de la Institución acreedora, indicándole el motivo de la operación.

Los exportadores deberán presentar prueba fehaciente del otorgamiento del préstamo en divisas, la recepción de las divisas provenientes de la exportación y la negociación de ambas en el mercado único de cambios.

c) No realización total o parcial de una exportación vinculada a un préstamo de prefinanciación.

Podrán realizar las instituciones autorizadas sin previa conformidad del BCRA, la venta de cambio contado destinado a la cancelación total o parcial del préstamo no cubierto por la correspondiente exportación. -

En tales casos exigirán simultáneamente de las firmas exportadoras la constitución de un depósito en m/n equivalente al 50% del valor del préstamo o de la diferencia entre el importe de las divisas provenientes de la exportación y el monto del préstamo -según corresponda- por un período igual al transcurrido entre la fecha del otorgamiento del préstamo y la cancelación del mismo.

Si la venta de cambio destinada al reembolso del préstamo no se realiza por intermedio de la Institución otorgante, la entidad que efectúe el reembolso pondrá a disposición de la acreedora, las divisas correspondientes, informándole del motivo de la operación, previa presentación por las exportadoras de una certificación acreditando el otorgamiento del préstamo y la existencia de la deuda, a efectos de comprobar la legitimidad de las operaciones.

d) Las Instituciones autorizadas otorgantes de los préstamos podrán realizar ventas de cambio contado, para atender el pago de los intereses por los préstamos que se acuerden en base a la presente circular.

Las restantes disposiciones de la circular se refieren al mecanismo operativo de los bancos y al régimen operativo de los mismos al BCRA.

2.7.9. Exportaciones

Las exportaciones de lanas peinadas (tops) están exentas del pago de todos los gravámenes de exportación, inclusive el 10% del impuesto a las ventas, con excepción del 1% destinado al Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), (Decreto N° 3696/60 y Resolución 60/60 art. 7° de la Dirección Nacional de Aduanas).

Las exportaciones de productos manufacturados e industriales cuentan con tres regímenes de fomento:

- a) Regimen del draw-back (Decreto N° 7567/63) y regimen especial de importación temporaria de materias primas y materiales semi-elaborados del decreto N° 5343/63.
- b) Regimen de devolución de impuestos tributados en el orden interno que el decreto N° 1227/63 fijó en 12% del valor F.O.B. declarado. Estos reintegros se efectúan mediante "Certificados de Reintegro de Impuestos" (reglamentados por resolución N° 1106/63) que son transferidos por endoso y que pueden ser aplicados al pago de todos aquellos impuestos cuya recaudación estuviese a cargo de la Dirección General Impositiva, incluso el impuesto a las ventas que debe abonarse al despachar a plaza mercaderías de importación (anticipo del 5%) o al embarcar mercaderías de exportación no exceptuadas (10%).

El decreto N° 6671/63 faculta para la total reestructuración de dicho regimen y la elevación del porcentaje de devolución hasta el 18%.

Subsiste hasta el presente el problema de la financiación de las devoluciones, que en la práctica no se cobran, pese a que los productores-exportadores los incluyen en sus cálculos de costos y de cotizaciones al exterior.

2.7.10. Legislación Obrera

Las relaciones obrero-empresariales deberán regirse por las respectivas convenciones paritarias para las industrias textil lanera y del azúcar.

Transcripción de las partes pertinentes del Decreto 3113/64

- Requisitos a cumplir por los beneficiarios:

Artículo 1° " se podrán acoger a los beneficios

- a) Empresas o explotaciones nuevas o ampliación de las existentes;
- b) Que se trate de unidades técnicamente eficientes y económicamente rentables.
- c) que sean personas físicas o jurídicas constituidas y con domicilio en la República Argentina.

.....

Artículo 4° "Son zonas de especial promoción las siguientes:

Zona C: La que incluye la provincia de Corrientes, con excepción de los departamentos de Ituzaingó, San to Tomé, Esquina y Curuzú-Cuatía.

.....

Artículo 5° "Dentro de las zonas delimitadas en el Artículo 4°, son promovidas las siguientes actividades:

- a) Todas aquellas que industrialicen productos naturales originarios de sus respectivas zonas y/o que contribuyan a incrementar exportaciones o sustituir importaciones.

- b) En particular las que se indican a continuación:

.....

2) Elaboración de fibras naturales, hasta completar, como mínimo, el proceso de hilatura.

.....

Artículo 7°gozarán de los beneficios que seguidamente se determinan siempre que formulen sus solicitudes de acogimiento antes del 1° enero 1969

1°

a) Reducción durante un máximo de 10 ejercicios anuales del monto a abonar en concepto de impuestos a los réditos, impuesto a los beneficios extraordinarios e impuesto sustitutivo a la transmisión gratuita de bienes conforme a la siguiente escala.....

Ejercicios fiscales anuales
(a contar de la puesta en
marcha de la planta)

Porcentaje

Ejercicios fiscales anuales (a contar de la puesta en marcha de la planta)	Porcentaje
1	100
2	100
3	100
4	100
5	85
6	70
7	55
8	40
9	25
10	10

**3. INVESTIGACION DE MERCADOS NACIONAL E INTERNACIONAL
Y ESTUDIO DE LA COMERCIALIZACION EN LOS MISMOS**

3. 1. Mercado interno.

- Investigación de mercados y estudios de la comercialización de la industria textil lanera.

CONCLUSIONES GENERALES

Con relación a la producción del año 1964 -que ha sido similar a la de 1961-, la industria textil lanera tiene una capacidad potencial para producir un 56.1% más de hilados peinados, un 109.6% más de hilados cardados y un 243.7% más de tejidos. Ella puede cubrir todas las necesidades del consumo interno hasta 1969, en el que, según las previsiones del Consejo Nacional de Desarrollo, la demanda habrá aumentado en un 45%.

Sin embargo, las fábricas de hilados y telas de lana obtienen, en general, un bajo rendimiento de sus equipos. Esto, unido a la mala organización empresarial, origina costos altos. Tal circunstancia hace posible que una nueva empresa fabril, bien organizada en su producción y con una comercialización económica y eficaz, tenga abiertas posibilidades para la colocación de su producción en el mercado interno, a pesar de la competencia proveniente del exceso de capacidad productiva.

3.1.2. Consumo de Lanas

3.1.2.1. Volumen del consumo en el mercado interno y exportación de los tipos de lanas que se producen en Corrientes.

El consumo interno de los distintos tipos de lana puede verse en el cuadro N° XVI tomado de la Federación Lanera Argentina.

En el cuadro N° XVII se registra la exportación de lanas lavadas por tipo, correspondiente a las safras de 1958/59 y 1962/63.

El cuadro completo de producción, exportación y consumo interno de lanas sucias sin discriminación de tipos puede apreciarse en el cuadro N° XVIII.

Puede observarse que en el último ejercicio 1963/64 el consumo interno representa un 10,75 % de la producción del país.

En él puede apreciarse igualmente el impacto de la crisis de 1962/63 ya que el consumo interno de lanas, pasó de un máximo de 50.000 t. de lana sucia para las safras de 1957/58 a 18.000 t. en 1962/63, o sea solo el 36%.

C U A D R O X V I

CONSUMO INTERNO POR CALIDADES

Zafra	Lanas Merinos y finas hasta 62's Inclusive	Cruzas Finas	Cruzas Medianas	Cruzas Gruesas
1958/59	30.000	14.000	4.000	2.000
1959/60	20.000	10.000	4.000	3.000
1960/61	22.000	16.000	4.000	3.000
1961/62	16.500	9.300	2.400	1.800
1962/63	9.000	6.500	1.500	1.000
1963/64	10.000	7.000	1.500	1.500

Federación Lanera Argentina

El consumo por calidades, dado en el presente cuadro, muestra una pronunciada tendencia hacia las fibras finas. En el promedio de las últimas cinco zafras (1958/59) a (1962/63), las proporciones son las siguientes:

- Lanas merinos y finas hasta 62' inclusive 54,1 %
- Lanas cruzaas finas 31,0 %
- Lanas cruzaas medianas 8,8 %
- Lanas cruzaas gruesas 6,0 %

C U A D R O X V I I

EXPORTACION DE LANAS LAVADAS POR TIPO

El período 1958/59 fué el de mayor exportación por lo que se lo incluye como término de comparación.

Finura	Zafra 1958/59		Zafra 1962/63	
	Toneladas	por ciento	toneladas	por ciento
Cruza Gruesa	28.607	77,0 %	13.464	68,20 %
Cruza Mediana	1.263	3,4 %	1.027	5,4 %
Curza Fina	6.018	16,20%	4.477	22,71 %
Fina	1.265	3,40%	782	3,76 %

Para 1958/59, las gruesas y medianas insumieron el 80,4 % del total exportado y para 1962/63 el 73,41%.

C U A D R O X V I I I
COMERCIALIZACION DE LANA SUCIA
(en toneladas)

Zafra	Producción	Exportación (1)	Consumo Interno	Consumo en hilanderías
1949/50	187.000	s/d		
1950/51	194.000	s/d		
1951/52	191.000	s/d		
1952/53	184.000	s/d		
1953/54	180.000	s/d	45.000	45.290
1954/55	165.000	s/d	s/d	s/d
1955/56	171.000	s/d	50.000	51.630
1956/57	176.000	s/d	45.000	45.112
1957/58	186.000	64.200	50.000	51.100
1958/59	191.000	167.100	50.000	53.651
1959/60	192.000	126.800	37.000	38.820
1960/61	195.000	154.200	45.000	48.429
1961/62	187.000	138.600	30.000	33.531
1962/63	175.000	155.753	18.000	30.484
1963/64	186.000	141.845 (2)	20.000 (2)	31.340 (2)

Fuente: Federación Lanera Argentina

(1) Incluye: lana sucia, frigorífico, lavada, carbonizada y productos elaborados convertidos todos a lana sucia.

(2) Primera estimación.

3.1.2.2. Empleo de los diversos tipos de lana que se producen en Corrientes en la producción de los distintos tipos de hilados y telas.

En Corrientes se producen los tipos de lana que pueden verse a continuación con su finura correspondiente:

C U A D R O X I X

Zafra 1963/64

CLASIFICACION Argentina	CLASIFICACION Inglesa	Kilos anuales
1.1 Fina	60'S/70'S	150.000
1.2 Cruza Fina	56'S/60'S	3.200.000
1.3 Cruza Mediana	48'S/56'S	1.950.000
1.4 Cruza Gruesa	36'S/46'S	100.000
1.5 Griolla y Mestiza	- - -	100.000

Los campos de aplicación de esas lanas son los siguientes:

Fina (60'S/70'S)

Hilados finos peinados para casimires de buena calidad títulos 48 a 56 simples o 2 y 3 cabos (Mercado Interno).

Cruza Fina (56'S/60'S)

Lana muy apta para peinar y muy buscada tanto para exportación como para mercado interno en forma de top peinado de 22 a 25 gramos por metro (largo de fibra de 7 a 8 cm.)

Esta lana es también muy apta para hilados de tejeduría en títulos 1/32; 2/32; 1/24 y 1/20 siendo su principal aplicación las Sargas y Casimires baratos y de mediana calidad para ropa de confección. Se industrializa normalmente en estos renglones en colores oscuros: gris, negro, azul marino y marrón. Tiene también buena aplicación en bonetería como títulos 2/32 y 1/16 fundamentalmente para tejidos de punto para hombres.

No conviene este tipo de lana para mezclar con fibras sintéticas.

Cruza Mediana (48'S/56'S)

Estas lanas son muy aptas para la fabricación de hilados del 1/10 al 1/16 en peinado y semipeinado con destino a telas y casimires de inferior calidad (Sacos y Prendas de Sport).

Las lanas semipeinadas tienen también aplicación en los títulos mencionados para "carpet" (alfombras).

Rendimiento

Las lanas de la provincia de Corrientes tienen en el lavado un rendimiento del 56 al 58% y las mermas en la elaboración de hilados pueden ser del orden de 10 al 11%. Por lo cual de cada 100 Kg. de lana sucia se pueden obtener de 50 a 52 Kgs. de hilado.

Sub- Productos

Blousse: Se obtendrá en el proceso de peinado un 8% de blousse sobre el peso de lana limpia y su principal aplicación es la exportación en fardos para fabricantes de fieltros.

Con el fin de decidir los tipos de hilados que conviene producir se efectuó una encuesta entre dirigentes de Cámaras e industriales.

De ellas surgió que dentro de la especialidad "peinado" para la que son aptas las lanas correntinas y entre los títulos mencionados precedentemente, el 2/32 y el 1/32, para bonetería son los títulos de más movimiento comercial.

También se desprendió de la encuesta que, aunque hay títulos que tienen mucho consumo en tejeduría de lanzadera, es una característica de esa industria el estar compuesta por establecimientos de importancia que, en su mayor parte producen los hilados que consumen. Esta circunstancia hace que los hilados para lanzadera tengan poco movimiento comercial aunque puedan tener mucho consumo. También, por la mayor magnitud de las fábricas de hilados y de telas de lanzadera, el mercado está mejor abastecido y es más difícil el ingreso al mismo.

Además, y esto es muy importante, dentro de la finalidad social que debe tener la nueva industria, sin perjuicio de su finalidad intrínseca de dar beneficios, los hilados 1/32, 2/32 y 1/16 para bonetería son aptos para dar trabajo a mayor número de mano de obra, ya que

pueden emplearse en máquinas industriales, semi-industriales y familiares y en el caso del 1/16, en 3 y 4 cabos, se usa inclusive para tejer a mano.

La aplicación de los títulos mencionados en bonetería, se ve reflejada en la constitución de la industria de tejidos y prendas que está formada por multitud de pequeñas tejedurías, de tipo familiar en buena parte, que no producen los hilados que consumen en sus tejidos.

Aunque la gran concentración de la industria está en el Gran Buenos Aires, en otro centro de población, Mar del Plata, se ha formado también, como es sabido, un centro industrial de tipo familiar que da trabajo a gran cantidad de gente durante los meses de invierno principalmente.

De los títulos mencionados para bonetería el de mayor consumo es sin duda el 2/32 al que se atribuye entre 3.000 y 4.000 t. anuales; también de importancia aunque en menores cantidades están el 1/32 y 1/16.

Estos hilados se emplean en la producción de algunos tejidos de prendas para hombre y mujer, tales como pullover, conjuntos para mujer, polleras, casacas, gabanes, etc.

Las circunstancias mencionadas posibilitan la venta de los hilados para su utilización fuera de la planta productora, lo que puede dar lugar a la formación de centros industriales de tipo familiar en la provincia y el que sean indicados para su uso en tejidos de bonetería en la misma industria, determinan que la nueva industria deba dedicarse a producir hilados de bonetería en los títulos mencionados.

3.1.2.3. Estudio Técnico de los tipos de lana que se producen en Corrientes para determinar sus aplicaciones.

3.1.2.3.1. Análisis de las posibilidades dentro de la planta proyectada.

a) Producción de hilados de lana peinada muy fina, títulos 50/60.

Esta alternativa está condicionada a la utilización de mezclas con mayor proporción de lanas de otra procedencia o a un progresivo mejoramiento de los plantales lanares de la provincia que incremente la producción de lanas de finura 64/70 's.

b) Mezclas con fibras sintéticas:

Si bien por el momento no se aconseja como conveniente, el po

sible incremento de consumo de este tipo de producto puede llegar en un futuro no muy lejano a que esta posibilidad sea realizable. En tal caso muy pequeños cambios de equipo harán posible la fabricación.

3.1.2.3.2. Utilizaciones que no pueden efectuarse dentro de la planta proyectada.

- a) Fabricación de fieltros de lana de distintos tipos por afieltramiento directo de las fibras.
- b) Fabricación de hilados con características especiales por tratamiento molecular de la fibra natural que puede brindarle características propias de los hilados sintéticos.
- c) Producción de hilados cardados con las lanas de inferior calidad de las esquila correntinas.

3.1.3. Producción textil lanera.

3.1.3.1. Número de husos y telares.

Es notorio que en orden a la industria textil lanera se carece de estadísticas fehacientes, de modo que, hasta 1963, fecha en que el C.P.A. ("Centro de Productividad de la Argentina") efectuó una encuesta, aún inédita, que abarcó prácticamente la totalidad de la industria, las cifras que se dan con respecto a la estructura de la industria no pasan de ser más que estimaciones fundadas y serias, pero estimaciones al fin.

La Federación Argentina de Industrias Textiles es el organismo que ha dado a conocer alguna de esas primeras estimaciones con respecto a la estructura de la industria. Se cuentan entre éstas también, las de Roger Hallet que la Federación hizo suyas. Todas ellas pueden verse en el cuadro N° XX.

Con mayores detalles puede verse la estructura de la industria de hilatura de lana en el cuadro N° XXI tomado del C.P.A.

La comparación del potencial argentino con el de otros países coloca a la Argentina en el 10° lugar, con mucha diferencia respecto de los principales países (8% del mayor), a pesar de ser el 3° productor de lana.

Ver Cuadro N° XXII que corresponde a la Federación Lanera Argentina.

La localización industrial muestra que al Gran Buenos Aires, corresponde prácticamente la totalidad de la capacidad productiva; el 91,64 para cardado y el 88,58 para peinado. Ver cuadro N° XXIII tomado del trabajo inédito del C.P.A.

C U A D R O X X
INDUSTRIA TEXTIL LANERA
Husos y Telares

AÑO	HILANDERIAS			HUSOS INSTALADOS			TEJEDURIA	TELARES
				Peinado	Cardado	Total		
1960 (Roger Hallet)...	125			275.000	75.000	350.000	310	9.100
1961 F.I.T.A..	125			290.200	89.800	380.000	310	9.100
1963 C.P.A.	<u>Pein.</u>	<u>Card.</u>	<u>Total</u>	237.984	108.082	346.066		
	46	50	74(1)					

Nota: (1) Dado que hay hilanderías que poseen cardado y peinado el número de establecimiento asciende a 74.

C U A D R O X X I

ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA DE HILATURA

Número de establecimientos	Hilanderías			Porcentajes			
	peñadas puras	oerdadas puras	peñadas y oerdadas	Total de husos	Total de establecimientos		
Hilanderías PURAS	Nº de establecimientos	17	11	5	—	44,62	
	Nº de husos	111,086	14,410	9,280	39,11	—	
Hilanderías con tejeduría	Nº de establecimientos	2	8	2	—	16,21	
	Nº de husos	7,150	13,164	7,200	7,95	—	
Hilanderías con tejeduría y apresto	Nº de establecimientos	4	10	15	—	39,18	
	Nº de husos	18,676	21,430	143,130	52,94	—	
Total			23	29	22	100	100

Fuente: Encuesta C.P.A.

C U A D R O X X I I

POTENCIALES INDUSTRIALES DE LOS PRINCIPALES PAISES

Países	Husos Peinados	Husos Cardados	Total de Husos
Inglaterra	2.569.000	1.750.000	4.319.900
Japón	1.349.600	424.200	1.773.800
Italia	757.000	915.400	1.672.400
EE.UU.	632.200 (1)	643.700 (1)	1.279.900 (1)
Alemania Occid.	679.000 (1)	461.900 (1)	1.146.900 (1)
Francia	815.600 (1)	420.000	1.210.000
España	311.000	248.000	559.000
Bélgica	366.000	127.800	494.100
Australia	262.200	159.700	421.900
Argentina	238.000 (2)	108.000 (2)	346.000 (2)

(1) Cifras del año 1961.

(2) Estimación C.P.A. (1963)

Fuente: Federación Lanera Internacional

Argentina ocupa el 10° lugar y su potencial es sólo el 8% del país con mayor capacidad productiva.

LOCALIZACION INDUSTRIAL

C U A D R O X X I I I

1) Hilanderías de lana peinada

	Capital Federal	Gran Bs.Aires	Resto Provincia Bs.Aires	Otras Provincias	Total
Establecimientos	8	34	3	1	46 ^(*)
Husos instalados.....	26.792	184.052	19.520	6.620	237.989
% de husos ...	11,25	77,33	8,20	2,78	100

(*) Una firma posee husos en Capital Federal y Gran Buenos Aires.

Fuente: Encuesta C.P.A.

2) Hilandería de lana cardada

Los husos corresponden a sólo 46 hilanderías ya que no se pudo obtener las cifras de 2 hilanderías de Capital, 2 del Gran Buenos Aires.

C U A D R O X X I V

	CAPITAL FEDERAL	GRAN BUENOS AIRES	PROVINCIA BS. AIRES	TOTAL
Establecimientos	12	34	5	51
Husos instalados	27.790	71.572	8.720	108.082
% de husos	25,41	66,23	8,06	100

Fuente: Encuesta C.P.A.

3.1.3.2. Volumen nacional de la producción textil lanera.

La misma carencia de estadística fehacientes que se destacó al tratar la estructura de la industria, afecta a la producción.

Es necesario recurrir nuevamente a estimaciones fundadas principalmente en los consumos de lanas sucias del mercado interno.

En el cuadro N° XXV puede verse las estimaciones de la Federación Argentina de Industrias Textiles y los resultados de un estudio de un organismo internacional.

De las entrevistas realizadas con directivos de la Federación, de la Cámara de la Industria Textil Lanera, y de numerosos industriales se desprende que los años de mayor producción fueron los de 1956-58 y que el consumo, en dichos años, fué considerado superior a lo normal para nuestro país, a pesar de lo cual la industria lo abasteció. Tomados los años 1956-58 como base, en 1962-63 el consumo, y con él la producción, disminuyó un 50 a 60%.

En 1964 se nota recién una franca recuperación, a pesar de lo cual la capacidad ociosa de la industria se estima en algo más del 30%. Es interesante observar los resultados del trabajo del organismo internacional ya citado en cuanto a la utilización de la maquinaria en 1961/63 cuadro N° XXVI.

C U A D R O X X V

VOLUMEN DE LA PRODUCCION DE HILADOS Y TELAS

Producción	1961	1962	1964
Hilado cardado	10.500 t.	7.200 t.	14.000 t.
Hilado peinado	13.500 t.	8.000 t.	16.000 t.
Tejidos	19.200 t.	14.300 t.	26.000 t.
Frazadas			2.800 t.
Alfombras			1.200 t.
Lana para tejer			2.200 t.

Fuente: Federación Argentina de Industrias Textiles.

Según un estudio inédito de un organismo internacional sobre nuestra industria textil lanera, que fué enviado en revisión al cierre de este trabajo, y por consiguiente sujeto a modificación, la producción para el año 1961 y 1963 fué la siguiente :

	1961	1963
Hilado peinado	16.700 t.	9.818 t.
Hilado cardado	8.931 t.	3.822 t.
Tejidos	15.870 t.	7.875 t. (15.688 millones de mts.)

C U A D R O X X V I

ESTIMACION DE LA UTILIZACION DE LA MAQUINARIA Y DE LA PRODUCCION UNITARIA MEDIAS DEL
PARQUE TOTAL DE MAQUINAS DE LA INDUSTRIA TEXTIL LANERA ARGENTINA (a), 1961 y 1963

CONCEPTOS	Maquinaria de Producción				Indice de Utili- zación global Porcentajes		Producción Unitaria Gr. Máquina/hora	
	Cantidad		Porcentajes		1961	1963	1961	1963
	1961	1963	1961	1963				
<u>Peinadoras</u>								
Encuesta	737	753	65,8	65,5	61,2	44,5	4.480	4.630
Otras empresas...	393	397	34,2	34,5	55,1	40,1	4.032	4.167
<u>Total</u>	<u>1.150</u>	<u>1.150</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>59,1</u>	<u>43,0</u>	<u>4.327</u>	<u>4.470</u>
<u>Husos de peinado</u>								
-encuestas-	157.056	155.544	62,8	62,2	67,8	37,9	16,1	18,4
Otras empresas...	92.944	94.456	37,2	37,8	61,0	30,3	14,5	14,7
<u>Total</u>	<u>250.000</u>	<u>250.000</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>65,3</u>	<u>35,0</u>	<u>15,5</u>	<u>17,0</u>
<u>Husos cardado</u>								
Encuesta	70.060	84.068	63,7	58,2	62,9	30,9	21,01	20,3
Otras empresas...	39.940	45.932	36,3	41,8	56,6	24,7	19,0	16,2
<u>Total</u>	<u>110.000</u>	<u>110.000</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>60,6</u>	<u>28,3</u>	<u>20,3</u>	<u>18,6</u>
<u>Telares</u>								
Encuesta	1.797	1.793	30,0	29,0	47,9	26,6	4.307 (b)	3.833 (b)
- Industriales ..	1.220	1.181	20,3	19,7	38,3	21,3	3.445	3.066
- Artesanales.....	2.983	3.080	49,7	51,7	24,0	13,3	3.445	3.066
<u>Total</u>	<u>6.000</u>	<u>6.000</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>134,1</u>	<u>18,7</u>	<u>3.704</u>	<u>3.288</u>

Referencias al Cuadro N° XXVI precedente.

a) Dada la distinta coyuntura de las diversas secciones y tipos de empresa, se estimó que en 1961 las fábricas no encuestadas podían tener un coeficiente de corrección negativo del 10% tanto en la producción unitaria como en la utilización de la maquinaria.

Esto se aplicó a todas las secciones salvo a la tejeduría, en la cual se consideró oportuno estimar una corrección del 20% para la producción unitaria de las "otras empresas". En cuanto a la utilización de la maquinaria se consideró realista estimar un coeficiente de 20% en las empresas industriales y de 50% en la artesanía.

b) En 1963 se estimaron coeficientes idénticos a 1961 para las secciones de peinado y tejeduría; para las demás secciones se bajaron los coeficientes tanto de producción como de utilización de 10 a 20 %.

b) Golpes por telar-hora.

De todas maneras, la recuperación industrial del año 1964 que se ha señalado, no puede decirse que esté consolidada. A tal punto que las fábricas, en general, trabajan solamente a dos turnos y prefieren dejar de satisfacer pedidos, antes que armar un tercer turno en una situación de la economía general del país que piensan que es inestable.

Debido a la versatilidad de los equipos para producir diversos títulos de hilados o tipos de telas dentro de las especialidades peinados o cardados, se puede afirmar que no hay necesidades insatisfechas del mercado.

3.1.3.3. Volumen de la producción de los distintos tipos de hilados y telas en estudio en la provincia de Corrientes y en el orden nacional.

En la provincia de Corrientes no se producen en la actualidad hilados ni telas de lana. En cuanto al orden nacional, la misma falta de estadísticas ya comentada con respecto a la industria en su conjunto, se observa con respecto a la producción de hilados por títulos o de telas por tipos.

A fin de suplir esa falta de información fueron visitados los principales productores de títulos de hilados para bonetería. De las entrevistas realizadas surgió que los títulos de mayor movimiento comercial son el 2/32 y 1/32 para bonetería. Al título 2/32 se le atribuye una producción anual que estaría en 4000 t. anuales y del 1/32 se dice que su producción es menor, aunque no se han recogido estimaciones.

3.1.3.4. Características técnicas de los artículos que se aconseja producir y, en especial, su calidad.

- a) Se recomienda hacer hilados 2/32 en torsiones según pedido. Regularidad Uster de 11.5 a 12.; colores lisos, oscuros; lanas finura 60 a 70 's mitad correntina y mitad patagónica.

Se presentarán en conos de 1 kg.

La mitad de la producción de 2/32 podrá ser con las especificaciones indicadas y la otra mitad con mayor proporción de lana correntina y por lo tanto más gruesas (58 a 60's).

Si la demanda lo exige se puede entregar en madejas de 100 a 200 gramos.

Para hilados en conos, se recomienda efectuar el teñido en tops color de alta regularidad.

Para hilados en madeja, es preferible efectuar el teñido en madeja y en gran variedad de colores.

- b) Se aconseja producir hilados torcidos a 2, 3 y 4 cabos en lanas correntinas finura 50 a 56 's. Regularidad 11.5 a 12. Uster.

Se presentarán en madejas de 100 a 200 gr. en ovillos especiales SESAM de 25 a 100 gr.

Se puede obtener una gran variedad de colores. El teñido se hará en madeja.

3.1.4. Importación de hilados y telas de lana

Las importaciones de hilados y tejidos de lana pueden verse en el cuadro N° XXVII.

En él se observa cómo las importaciones en ese rubro descienden hasta llegar a valores insignificantes a partir de 1955, lo que muestra que hubo una verdadera substitución de importaciones y que la industria nacional abastece realmente las necesidades internas.

C U A D R O X X V I I
IMPORTACIONES DE HILADOS Y TEJIDOS DE LANA
(en toneladas)

QUINQUENIO	HILADOS	TEJIDOS
1935/39	898	18.249
1940/44	1.988	6.240
1945/49	1.884	4.525
1950/54	2.353	728
1955/59	4	313
1960/62	2	190

3.1.5. Consumo Textil Lanero.

3.1.5.1. Volumen del consumo de hilados y telas de lana en la provincia de Corrientes y el orden nacional.

En Corrientes no hay consumo de hilados para uso industrial. Por la misma naturaleza de la industria se ignora si lo hay para má - quinas familiares, pero ciertamente, si lo hay, no tiene ninguna significación.

En cuanto a consumo de telas para su uso en confección, como se diré al tratar de la estructura de la industria confeccionista en Corrientes, no lo hay sino en muy pequeñas cantidades de telas or dinarias para ropa de campo, especialmente bombachas y pantalones.

El consumo de telas queda reducido, por consiguiente, a las ventas realizadas por las tiendas minoristas, para la confección fami - liar y el de unas pocas sastrerías de medida. De la encuesta efec - tuada en un conjunto de tiendas de la ciudad Capital se desprende que las ventas de telas disminuyen, cediendo su lugar a las pren - das confeccionadas. Resulta imposible calcular el volumen de ven - ta de telas por parte del comercio minorista, dada la falta de es - tadísticas relativas a este tipo de actividades comerciales.

Es interesante hacer notar que todos los comerciantes mayoristas

y minoristas de las ciudades de Corrientes y Goya estuvieron de acuerdo en que las prendas para uso externo confeccionadas con telas de lana, tienen muy buena venta. De una manera especial destacaron la venta de artículos de punto y de lana para tejer a mano. Igualmente se refieren a mantas o frazadas de lana. La calidad de más salida en todos los artículos mencionados es la mediana para arriba. Las ventas de telas y de artículos de lana importaban, según el resultado de dicha encuesta, el 40% o más del importe total de sus ventas.

En cuanto al orden nacional, hay que considerar como consumo el llamado "consumo aparente", o sea producción más importación menos exportación. La cifra de este consumo todavía no puede ajustarse para 1964 debido a la falta de información definitiva sobre nuestro comercio exterior a dicho año. De todas maneras, cualquiera sea el resultado de dicha información, es indudable que la misma no significará cambios sustanciales sobre los niveles de producción, dado lo exiguo del comercio de importación y exportación en estos rubros, como puede apreciarse en los capítulos destinados a ese estudio.

Es de interés comparar el consumo nacional de los diversos tipos de fibras según puede verse en los cuadros Nos. XXVIII y XXIX.

Lo que más se destaca en los cuadros precedentes es la forma lenta pero constante en que se ha operado la reducción del consumo entre los años 1950 y 1962 y que se aprecia claramente en el consumo total. Proporcionalmente fué mayor el descenso de lanas (57%) que en algodón (26%), en el período mencionado. En cambio el consumo de fibras artificiales y sintéticas se elevó en 44%.

C U A D R O X X V I I I
CONSUMO TOTAL DE FIBRAS -ARGENTINA- (1)
(Excluyendo hilado para Neumáticos)
-en toneladas-

Año	Algodón	Lana	Rayón	Sintéticos	Total
1950	101.510	28.300	7.740	120	137.670
1951	119.680	25.380	10.350	190	155.600
1952	105.620	26.100	7.650	190	139.560
1953	87.250	24.710	7.360	110	119.430
1954	96.280	27.760	10.240	210	134.490
1955	109.450	31.100	11.070	290	151.910
1956	117.140	31.940	12.030	280	161.390
1957	114.150	30.500	13.520	414	158.584
1958	116.590	30.000	14.210	1.000	161.800
1959	102.980	27.500	12.260	2.550	145.290
1960	112.950	22.500	10.850	2.170	148.470
1961	111.160	22.500	13.010	4.900	151.570
1962	98.870	18.500	8.090	4.620	130.080

(1) Incluye Producción Nacional, Importación de Fibras, Hilados y Artículos terminados.

Fuentes: Junta Nacional del Algodón.
Dirección Nacional de Lanas.
Investigaciones de Mercado-DUCILO S.A.I.C.
Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

C U A D R O X X I X

CONSUMO APARENTE DE FIBRAS TEXTILES POR HABITANTE
Y TOTALES

Años	Población	Algodón	Lana	Artificiales y Sintéticas		Total	Total Fibras
				celulósicas	no celulósicas		
1950	17.2	6.1	2.1	0.60	0.01	0.61	8.8
1951	17.9	6.1	1.9	0.60	0.01	0.61	8.6
1952	18.2	5.8	1.7	0.60	0.01	0.61	8.1
1953	18.6	5.3	1.5	0.50	0.01	0.51	7.3
1954	18.9	5.3	1.5	0.60	0.01	0.61	7.4
1955	19.3	5.8	1.3	0.70	0.01	0.71	7.8
1956	19.5	5.9	1.4	0.80	0.02	0.82	8.1
1957	19.9	5.9	1.4	0.80	0.03	0.83	8.1
1958	20.2	5.6	1.2	0.80	0.08	0.88	7.7
1959	20.6	5.4	1.0	0.80	0.10	0.90	7.3
1960	21.0	5.1	1.1	0.73	0.12	0.84	7.0
1961	21.4	5.2	1.2	0.96	0.18	1.14	7.5
1962	21.7	4.5	0.9	0.66	0.22	0.88	6.4
1963		3.85	0.9				5.58

Fuente: Período 1950/1960 : FAO

Período 1961/1962 : Market Research - Ducilo.

3.1.5.2. Importancia y estructura de la industria confeccionista en la provincia de Corrientes.

Los talleres de confección que actúan en la Capital de la Provincia, son de pequeña dimensión y están dedicados totalmente a la confección de ropa barata de algodón principalmente. Los titulares de uno de ellos declararon no hacer prendas con telas de lana. En cambio, otros dos dijeron que confeccionaban solamente ropa de trabajo, pantalones y bombachas y alguna campera con telas ordinarias.

La razón principal del poco desarrollo de esta industria es la carencia de mano de obra preparada para esos trabajos y la fuerte competencia de los confeccionistas y mayoristas del Gran Buenos Aires. Con respecto a tejidos de punto declararon especialmente no trabajarlos sino que compraban prendas hechas para su reventa, actuando como mayoristas.

En Goya no fué posible ubicar ningún confeccionista.

La industria confeccionistas de la Provincia de Corrientes no está en condiciones de absorber la producción futura de la fábrica de tejidos proyectada.

3.1.6. Exportación de Hilados y Telas

En el cuadro N° XXX puede verse la exportación de productos elaborados de nuestro país.

Mayores comentarios en cuanto a este rubro pueden verse en el capítulo correspondiente a comercio exterior.

C U A D R O X X X

EXPORTACION DE PRODUCTOS ELABORADOS

AÑO	PEINADO	Hilados para Telar	Tejidos en pieza de lana o mezcla	Frazadas o mantas de lana o mez cla	Confecciones no especi- ficadas de la- na o mezola
1950	1.786.000	36	31.949	12.050	1.836
1951	2.468.000	38	468.069	21.776	4.387
1952	1.445.000	140	35.280	63.714	1.780
1953	1.055.000	—	158.288	9.544	573
1954	821.000	2.000	91.836	876	40
1955	827.000	—	122.240	—	11.503
1956	367.000	—	293.322	—	10.416
1957	5.000	—	229.679	1.706	29.638
1958	1.186.000	6.654	150.313	36.793	14.640
1959	856.000	610	98.304	20.771	15.432
1960	1.096.000	14.537	73.427	1.550	4.995
1961	1.375.000	4.725	28.571	6.886	6.225
1962	2.207.000	61.163	19.588	2.176	2.459
1963	4.456.000	626.000	132.000	s/d	s/d

Fuente: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

Datos obtenidos de los cuadros mensuales de exportaciones de la Federación Lanera Argentina.

3.1.7. Comercialización textil lanera.

3.1.7.1. Sistema actual de comercialización de los productores de los artículos en estudio en el orden nacional y en la provincia de Corrientes.

En lo que respecta a hilados el sistema más generalizado en nuestro país, es el de la venta directa de fábrica a las industrias de tejidos de cierta importancia y simultáneamente la venta a mayoristas de hilados que atienden a su vez los talleres de menor importancia, principalmente en el interior.

Las ventas de invierno, se inician a fines de octubre y duran hasta enero, para entregar las mercaderías a fines de febrero hasta julio. Luego se trabaja parte para las reposiciones y parte, un 30% a 40%, para el stock destinado a la temporada siguiente.

En lo que respecta a telas, las fábricas venden la mayor parte en forma directa a los confeccionistas (70% aproximadamente) y también a los mayoristas. Algunos se han organizado para la venta directa a los minoristas.

Las fechas de venta de invierno para las telas son prácticamente las mismas que para los hilados, advirtiéndose que siempre hay una anticipación en las compras de los mayoristas y de los confeccionistas con respecto a las de los minoristas.

3.1.7.2. Sistema de aprovisionamiento del comercio minorista y de los confeccionistas de Corrientes.

Una encuesta realizada permitió constatar que los dos mayoristas de telas de la ciudad de Corrientes hacían sus compras a los fabricantes de Buenos Aires. Efectuaban sus compras en setiembre y sus ventas en enero; en noviembre vendían a precios especiales el stock del año anterior.

Uno de estos dos mayoristas vendía también en Chaco, Formosa y Misiones, por medio de viajantes y representantes, a pequeños mayoristas y a minoristas. Dicho mayorista vendía en los centros de población y en las "colonias" y admitía que las compras de los minoristas se realizaban en un 90% en Buenos Aires, y en un 10% en otros lugares.

Los minoristas a su vez declararon efectuar sus compras en Buenos Aires casi en su totalidad, sea viajando a dicha ciudad, sea comprando a los viajantes o representantes que los visitaban. Algunas compras las realizan también en Santa Fe y Córdoba. Tales adquisiciones las hacen indistintamente a los fabricantes o mayoristas de importancia.

3.1.7.3. Precios de venta de los hilados en estudio en el mercado nacional y en la provincia de Corrientes: de los fabricantes a los mayoristas, minoristas e industriales.

Precios de venta de fábrica:

Título 2/32 para bonetería, lanas de la provincia de Buenos Aires y La Patagonia.

Finura 60-64

En colores lisos y en madejas: \$ 1.210,- el kg. a 1.100.

En colores lisos y en conos : \$ 1.180,- el kg.

Título 1/32 con las mismas lanas y finuras:

En colores lisos y en madejas: \$ 1.190,- el kg.

En conos: \$ 1.160,- el kg.

Título 4/16 con las mismas lanas \$ 1.250,- a 1.300,-

La diferencia de precio entre los hilados en madejas y en conos es de \$ 30 a 50,- más para la madeja. La venta se efectúa generalmente en madejas.

Las condiciones de venta son varias: 150 días con documentos directos a 120 días y luego documentos mensuales con $1\frac{1}{2}\%$ de interés mensual hasta los 180 días; documentos directos sin interés de 90 a 150 días; por contado 8 días acuerdan todos un 10% de descuento.

Los precios de venta de fábrica son uniformes para los tejedores y mayoristas.

El mayorista de hilados o telas recarga entre un 15 y un 25% según la financiación que otorga. Pretende un margen neto de un 10% sobre el precio de compra y la diferencia va a gastos de comercialización y de financiación.

Los precios de las telas y prendas tejidas con los hilados mencionados son de muy diversos puntos y grosores y como tales insumen diversas cantidades de hilados, de modo que es prácticamente imposible fijar un precio base que sirva de guía para comparar costos de la futura producción, hasta que no se haya definido bien que es lo que se hará. Por otra parte con la diferencia de tiempo que mediará hasta que la industria proyectada se haya integrado totalmente resulta imposible decir en la actualidad que es lo que conviene hacer entonces. Es necesario tener presente la versatilidad de los equipos de producción de telas que pueden volcarse a un tipo u otro dentro de las especialidades tejeduría o bonetería y por otra parte la influencia de la moda siempre cambiante.

Esos factores hacen que frente a un mercado en el que en realidad no hay necesidades insatisfechas de mercado, no sea posible anti-

cipar como convendrá orientar la futura producción a fin de lograr penetrar en el mercado.

Además, los equipos que se proyectan permiten también, dentro de su especialidad, pensar que podrán producirse tipos diversos de te las según convenga.

3.1.7.4. Transportes existentes y sus tarifas o costos.

-Corrientes-Buenos Aires y viceversa.

- Flete por camión:

El flete mixto o sea camión desde el domicilio urbano de carga hasta la estación, el viaje en ferrocarril y luego camión de la estación al domicilio de entrega, todo por cuenta de la misma compañía de transporte, para mercaderías livianas como son las prendas o hilados, \$ 300,- la tonelada en transporte urbano en Buenos Aires más 2.200 la tonelada hasta el punto de entrega. El seguro por cuenta de la misma empresa, contra todo riesgo 2-3 x o/oo Directo en camión de Buenos Aires a Resistencia \$ 2.400 la tonelada.

Los fletes son convencionales y no existe una tarifa flete-kilómetro que pueda ser aplicada para determinar los costos de transporte a otros puntos.

Los fletes por camión de Goya o Curuzú-Cuatiá a Buenos Aires y viceversa importan aproximadamente \$ 2.300,- la tonelada. Es indudable que estas tarifas pueden ser mejoradas si se efectúan contrataciones especiales que aseguren un trabajo permanente a los fleteros.

- Flete por ferrocarril

Corrientes - Buenos Aires

El transporte de tejidos o tops en cantidad mínima de 5.000 kgs. paga un flete de \$ 1.790 la tonelada. Hay que agregar el transporte por camión de la estación al lugar de destino.

Curuzú-Cuatiá - Buenos Aires

El transporte de tejidos o tops en cantidad mínima de 14.000 kgs. paga un flete de \$ 1.279,- la tonelada. Hay que agregar el transporte por camión de la estación al lugar de destino.

- Fletes por barco

Corrientes - Buenos Aires

El transporte de tejidos o tops paga un flete de \$ 1.547 la tonelada más \$ 330,- por manipuleo de buque a muelle. Si fuera de buque a lancha el manipuleo importa \$ 253.- más una cantidad igual por desembarco de lancha a muelle; el lanchaje cuesta \$ 133,- la tonelada. Hay que sumar además el costo del transporte por camión de puerto a lugar de destino.

Tomando en cuenta las demoras que ocasiona el transporte por ferrocarril y otras circunstancias como son la disponibilidad de vagones es aconsejable usar los camiones como medio normal de transporte.

3.1.7.5. Costos de Comercialización de los distintos tipos de hilados y telas en la misma provincia y el resto del país.

3.1.7.6. Discriminación de los principales rubros de los costos de comercialización: dirección y administración comercial, ventas, propaganda y distribución.

Se calcula que la fábrica puede producir 1.350.000,- kgs. de hilados que a un promedio de \$ 1.200 el kilo importa una venta anual de \$ 1.620.000.000,-

Mientras se produzcan hilados habrá que colocar casi la totalidad de la producción fuera de la provincia de Corrientes, en los centros industriales como pueden ser Rosario, Santa Fe, Gran Buenos Aires y Mar del Plata. Si se hacen títulos para tejer a mano se podrá vender a los mayoristas y grandes minoristas de la zona del Litoral.

La producción podrá ser vendida en forma directa a las industrias de más importancia y a mayoristas del ramo.

No se considera indispensable una oficina en la ciudad de Corrientes mientras se produzcan hilados, pero si por razones administrativas o de compras se decide instalarla, el sector comercial podrá participar en sus gastos con una suma total que no exceda los pesos 50.000,- mensuales.

Costo total de la oficina en la ciudad de Corrientes \$ 600.000,- anuales.

Se considera necesaria una oficina en la Capital Federal que podrá actuar simultáneamente como depósito de mercaderías para entregas.

El costo aproximado de esa oficina es:

Concepto	Mensual	Anual
Alquiler	150.000	1.800.000
Teléfono	5.000	60.000
Luz	4.000	48.000
Jefe a cargo de ventas	70.000	840.000 (°)
Empleado administrativo y para atención en el local	40.000	480.000 (°)
2 empleados administrativos	50.000	600.000 (°)
1 Vendedor	50.000	600.000 (°)
1 Viajante	50.000	600.000 (°)
1 Empleado para movimiento de mercaderías	25.000	300.000 (°)
1 Cobrador	30.000	360.000 (°)
Seguros (incendio y robo sobre \$ 50.000.000 de mercaderías y local) 5‰		250.000
Obsolescencia (2‰)		100.000
Mantenimiento y amortización de dos automóviles	64.000	768.000
Gastos del jefe de ventas	12.000	244.000
Gastos del vendedor placista	4.800	57.600
Gastos del viajante	24.000	288.000
Gastos generales directos	10.000	120.000
Distribución (flete o camión propio)	<u>50.000</u>	<u>600.000</u>
Costo total de la Oficina en Buenos Aires	<u>638.800</u>	<u>8.115.600</u>

(°) con cargas sociales.-

La fábrica deberá tener un gerente de ventas que visitará personalmente los pocos mayoristas del Litoral, si se venden lanas para tejer; en Santa Fe y Rosario a las industrias de cierta importancia que hubiera en la zona y a los mayoristas. Su misión principal estará en dirigir la venta e iniciar negociaciones con mayoristas e industriales, que luego serán secundadas por el jefe de Buenos Aires y los vendedores.

También se llegarán a Mar del Plata y Córdoba si se ve que esos centros no pueden ser atendidos sólo por los mayoristas.

Tanto el Gerente como el Jefe de Ventas y los vendedores estarán retribuidos en su mayor parte a comisión que se regulará según la venta para producir las retribuciones indicadas.

El costo de ese Gerente de Ventas será aproximadamente:

	Mensual	Anual
Retribución	100.000	1.200.000 (°)
Gastos de viaje (hoteles y comidas)	24.000	288.000
Amortización y mantenimiento automóvil	50.000	600.000

(°) con cargas sociales.-

En fábrica deberá haber al menos una oficina dedicada a las tareas de administración de ventas y un depósito para mercaderías terminadas.

	Mensual	Anual
Seguros (incendio y robo sobre \$ 100.000.000 de mercaderías y local) 5‰		500.000
Obsolescencia (2‰)		200.000
Sueldo empleado	25.000	300.000 (°)
Empleado para movimiento mercaderías	20.000	240.000 (°)
Gastos Generales directos	<u>10.000</u>	<u>120.000</u>
Costo total de la oficina comercial de la fábrica en Corrientes	229.000	3.448.000,

(°) con cargas sociales.-

La nueva fábrica deberá efectuar gastos de propaganda institucional y también promocional de ventas en publicaciones especializadas de la industria textil y también en medios de comunicación masivos, como son los periódicos.

Gastos de propaganda	800.000	9.600.000
Destinado principalmente a propaganda institucional y de promoción de lanas para tejer a mano.		

Se puede considerar que la mayor parte de la mercadería será enviada a Buenos Aires y tomar un flete promedio de \$ 2.500 la tonelada.

Fletes (1.350 t.)		3.375.000
Riesgo crédito 5‰		8.100.000

COSTOS DE COMERCIALIZACION

CUADRO RESUMEN

Oficina en la ciudad de Corrientes	600.000.-
Oficina en Buenos Aires	8.115.600.-
Oficina en fábrica	3.448.000.-
Gastos de propaganda	9.600.000.-
Fletes	3.375.000.-
Riesgo crédito	8.100.000.-
Costo total de comercialización	<u><u>33.638.600.-</u></u>

Porcentaje que representa el costo de comercialización proyectado sobre la venta total de \$ 1.620.000.000.-	2,07 %
Impuesto a la venta	8. %
Total	10,07 %

El cálculo de costos de la oficina de comercialización de Buenos Aires y de Corrientes no comprende los gastos de instalación de los servicios por que no forman parte de los costos permanentes de ese rubro.

El impuesto sobre actividades lucrativas del que estará exceptuada la industria en Corrientes deberá ser tenido en cuenta en el caso de que se facturen mercaderías en otras provincias.

El cálculo se ha efectuado totalmente sobre la venta de hilados que será el producto inicial de la fábrica. Cuando se produzcan te las o prendas podrán ser vendidas por la misma organización de ventas y si es necesario incorporar un nuevo vendedor, este costo será fácilmente absorbido por el mayor valor de esas mercaderías que se incorporan a la venta.

Se hace notar finalmente que el costo de comercialización proyectado es sumamente bajo y que permite, por consiguiente, la adición de algún ítem no previsto o el aumento de personal de ventas si eso fuera necesario.

Las fábricas consultadas acerca de su costo de comercialización dieron cifras entre el 10 y el 15% sin impuestos y una de las más importantes, con planta en la provincia de Buenos Aires y oficinas en la Capital, dió como costo de venta un 25%, excluidos los impuestos.

Esos costos altos pueden tener una explicación en la asignación a los costos de comercialización de ítems que no corresponden o, lo que es peor, en una baja productividad que origina costos abultados.

Se prevee que si se logra crear un centro industrial de tejedurías familiares o semi-industriales en la ciudad de Corrientes y en los alrededores de la fábrica, ésta tendrá que intervenir orientando la producción y la comercialización de esa producción de prendas, pues de lo contrario no tendrían venta. En ese caso, los mayores costos que se originen tendrán que ser compensados por las utilidades que se obtengan de esa comercialización.

3.1.7.7. Leyes y reglamentaciones nacionales, provinciales y municipales que inciden en la comercialización de los artículos en estudio.

Las manufacturas de lana están sujetas al impuesto a las ventas del

8% según las normas de la Ley 12.143.

No están sujetas a impuestos internos.

De acuerdo con la Ley N° 1868 del 1-10-954 de Corrientes quedarían exentas de impuestos a las actividades lucrativas por el término de diez años.

3.1.8. Participación en el mercado

Probable participación de la industria en estudio, tanto en lo que se refiere al mercado nacional como al mercado de la provincia de Corrientes.

Como ya se ha explicado al tratar producción y consumo, la industria textil lanera está trabajando por debajo de su capacidad real de producción y no hay por consiguiente necesidades insatisfechas en el mercado.

La participación probable dependerá por consiguiente de la capacidad empresaria traducida en organización, economicidad de costos de producción, calidad del producto y efectividad de la comercialización.

Es necesario insistir en que la nueva industria tiene excelente oportunidad de competir no sólo por razón de los equipos modernos que tendrá, sino también y muy especialmente, si se logra una eficiente dirección empresaria traducida en alta productividad, calidad y economía. En este sentido, conviene señalar que es bastante común en la industria que se trata el bajo rendimiento de los equipos, con los consiguientes aumentos de costos y deficiencia en la calidad.

En cuanto a la actual participación de Corrientes en el mercado, ya se ha explicado que el consumo industrial de hilados no existe en la actualidad en la provincia y que la industria confeccionista tampoco está en condiciones de absorber una producción de telas de alguna consideración.

La posibilidad de una venta de hilados en la provincia de Corrientes y otras vecinas, se reduce en primer término a las lanas para tejer a mano y, en segundo lugar, al desarrollo de una industria familiar de tejido de prendas de punto.

Por último debe señalarse que la nueva empresa tendrá que competir con otras fábricas del país que vuelcan su producción en la Capital, desde donde luego se redistribuye al interior.

3.1.9. Proyección del consumo

Proyección del consumo de los grupos de artículos en estudio tanto en el orden nacional como regional y provincial en los próximos cinco años.

Un organismo internacional ha hecho un estudio a fondo de la situación de la industria lanera argentina, estudio que fue enviado en revisión a nuestro país, razón por la cual no puede ser citado todavía, pero que ha merecido la aprobación de aquellos a quienes fue remitido, inclusive de quienes hicieron el estudio en que basa sus proyección el CONADE para su Plan de Desarrollo.

En ese estudio figura la siguiente estimación de la producción textil lanera argentina, que ya se ha reproducido anteriormente:

C U A D R O X X X I

	1961	1963
Lana peinada (toneladas)	19.409	14.589
Hilado peinado "	16.700	9.818
Hilado cardado "	8.931	3.822
Tejido "	15.870	7.875

Luego calcula la producción potencial de la industria al año 1963 con respecto a la producción de 1961, basándose en una mejor utilización de la maquinaria moderna y en una utilización semejante a la actual de las demás maquinarias y llega a los siguientes resultados:

C U A D R O X X X I I

PRODUCCION POTENCIAL DE LA INDUSTRIA LANERA ARGENTINA, 1963

P R O D U C T O S	Producción Potencial	Variación con respec to a la producción del año 1961. (porcentaje)
Lana Peinada (tonelada)	30.288	+ 56.1
Hilado peinado "	26.665	+ 59.7
Hilado cardado "	18.723	+ 109.6
Tejido (Millares de metros li neales)	108.139	
Toneladas	54.286	+ 243.7

Este cálculo es definitivo para poder apreciar la situación de la industria en nuestro país.

Luego estima la proyección de la demanda de la siguiente manera:

Año	Aumento Global
1970	37.9
1975	72.7

Concluye diciendo que la maquinaria actual, según las hipótesis formuladas, bastaría para satisfacer la demanda de tops e hilados peinados hasta alrededor de 1973 y que con respecto al hilado cardado y más aún el tejido, la producción potencial supera las proyecciones para 1975.

Este es también el modo de ver del CONADE, En su Versión Preliminar del Informe sobre el Plan Nacional de Desarrollo, ese organismo dice textualmente: "La Industria Textil posee una capacidad productiva instalada apropiada para abastecer las necesidades internas en toda la gama de artículos para el vestir". "Los consumos proyectados para el próximo quinquenio no implican por su volumen la necesidad de importantes ampliaciones de la capacidad. Por lo tanto es recomendable no alentar la instalación de nuevas plantas textiles ni la ampliación de las existentes.

En los cuadros N° XXXIII y N° XXXIV pueden verse las proyecciones del CONADE (obtenidas de trabajos preliminares sujetos a revisión) para 1969.

Si, con el fin de efectuar comparaciones, calculamos el aumento previsto del consumo de fibras textiles entre 1961 y 1969 encontramos que supone un 45% de aumento, o sea menos de la capacidad potencial ociosa de la industria a ese mismo año.

Sólo cabe agregar que lo dicho en el punto 3.8, con respecto a la necesidad de una eficiente dirección empresaria para poder afrontar la competencia y colocar la producción, seguirá siendo válido aún frente a un aumento del consumo ya que es de suponer que, a medida que aumente el consumo, las fábricas del país irán empleando su capacidad productiva ociosa.

3.1.10. Metodología

La información que sirvió de base para la elaboración de este informe fué recogida mediante la consulta de la documentación y las entrevistas personales con funcionarios de los siguientes organismos: Consejo Federal de Inversiones, Consejo Nacional de Desarrollo, Dirección Nacional de Estadísticas y Censos, Centro de Productividad de la Argentina, Cámara de la Industria Textil Lanera y Federación de la Industria Textil Lanera.

A las fuentes mencionadas se le agregaron las entrevistas a dirigentes de industrias textiles, y de mayoristas del ramo.

Se efectuó también una encuesta en las ciudades de Corrientes y Goya entre comerciantes, mayoristas y minoristas textiles y entre confeccionistas.

En posesión de la información, ésta fue clasificada, analizada y evaluada.

Se procedió finalmente a la elaboración de los datos y a la confección del informe precedente.

C U A D R O X X X I I I

VOLUMEN FISICO DEL CONSUMO DE FIBRAS
(en toneladas)

- P R O Y E C C I O N E S -

	1958	1959	1960	1961	1962	1965	1966	1967	1968	1969
Algodón (1).	112.600	97.500	107.700	108.700	89.000	121.888	126.323	129.602	133.845	135.000
Lana	30.000	27.500	22.500	23.400	18.500	27.000	28.600	30.000	32.000	34.000
Artificial .	14.100	12.120	10.800	12.900	8.000	14.000	14.300	14.500	14.800	15.000
Sintético...	765	1.800	2.000	3.400	3.500	8.400	8.820	11.200	12.600	14.000
Total.....	157.465	138.920	143.000	148.400	119.000	171.288	178.043	185.302	193.245	198.000

(1) Volumen físico de fibra de algodón a título constante Ne = 17,1

Fuente: COMADE

CUADRO XXXIV

CONSUMO DE FIBRA
1960-1969

PROYECCIONES

FIBRA	Toneladas		Kgs. p/habitante		Porcentaje s/total	
	1960	1969	1960	1969	1960	1969
Algodón	107.700	135.000	5.211	5.613	75,30	68,18
Lana lavada	22.500	34.000	1.089	1.414	25,74	17,17
Artificial (1)	10.800	15.000	0.523	0.624	7,56	7,58
Stético (2)	2.000	14.000	0.097	0.582	1,40	7,07

(1) Excluido rayón alta tenacidad

(2) Excluido nylon alta tenacidad

Fuente: CONADE

3.2. MERCADO INTERNACIONAL

3.2.1. Introducción

El mercado internacional de manufacturas y semi-manufacturas laneras se expresa a través de un complejo intercambio de productos que alcanza un volumen considerable que se renueva constantemente año tras año.

Si bien es cierto que un grupo, relativamente reducido, de países, son los que alcanzan volúmenes considerables de importaciones y/o exportaciones, no debe descuidarse en el examen de este mercado a los otros países, particularmente menos importantes pero que en cualquier momento pueden trocarse en mercados de mayor interés. Debe tenerse en cuenta los incrementos de población y las elevaciones en el standard de vida que producirán aumentos de consumos; y no debe olvidarse que el desarrollo de las fuentes de abastecimiento están relacionadas con los planteles de lanares y con las instalaciones mecánicas existentes que colocan a los distintos países en situaciones disímiles frente al futuro.

En ese sentido es bueno recordar que sobre una existencia mundial de algo más de 900 millones de cabezas de lanares la Argentina cuenta con un plantel de 45 millones, es decir de alrededor del 5%. Lamentablemente en el quinquenio 1946 a 1951 la posición relativa de la Argentina era más importante ya que poseía, por entonces, 52 millones de cabezas sobre una existencia mundial de alrededor de 700 millones, es decir el 7,5%.

Desde el punto de vista mecánico es conocida la existencia de un alto porcentaje de ociosidad en las instalaciones argentinas de manufactura de lanas.

Nuestros planteles lanares y nuestra industria establecida, en un nivel técnico aceptable, están mostrando el camino del mercado internacional como la fórmula económica más apta para su desarrollo sectorial. Es muy probable que los principales inconvenientes no radicuen en los posibles mercados importadores, actuales y potenciales, sino en distintos aspectos de nuestras estructuras -productiva, financiera, comercial- que urge cambiar o animar con otro signo para que puedan servir más eficazmente al interés general.

A la luz de esta reflexión hemos fundado nuestra opinión favorable a la consideración del mercado internacional como un mercado posible y cercano para una nueva manufactura de lanas en nuestro país. Concretamente así lo hemos estimado mientras estamos juzgando la

factibilidad de la planta que se proyecta en la Provincia de Corrientes.

3.2.2. La Estructura del Mercado Mundial

El mercado mundial se integra con una extensa nómina de artículos que tienen diverso grado de elaboración:

Las semimanufacturas comprenden lanas lavadas, desgrasadas o carbonizadas y lanas cardadas y peinadas. Las manufacturas se integran con hilados de lana cardada y peinada, con tejidos, también peinados y cardados, con mantas y frazadas y con alfombras.

Los volúmenes de importación y exportación del mercado mundial alcanzan a cifras importantes.

Los desperdicios de manufactura se acercan a las 100.000 toneladas a males de intercambio.

Las importaciones mundiales de tops de lana peinada, en los cuales hemos puesto nuestro interés, han sido en 1963 de 119.295 toneladas.

El comercio exterior de hilados de lanas, peinadas y cardadas, juntos, superó en los años 1962 y 1963 las 100.000 toneladas.

Los distintos países exportadores han colocado en 1963 algo más de 121.000 toneladas de tejido de lana, incluyendo las frazadas.

Estas cifras ponen de manifiesto la significación del mercado que nos proponemos estudiar.

Una primera nota que debemos destacar es que no se aprecia ninguna decadencia en el nivel de las colocaciones, en la demanda y en el gusto del público. Hoy se confeccionan muchos tejidos donde la lana se mezcla con otras fibras químicas, pero ello no afecta sino perfecciona el prestigio de las lanas y la disposición del público frente al producto.

Se observa así en las publicaciones técnicas y en las reseñas de reuniones de laneros la preocupación por el perfeccionamiento de las manufacturas para responder a las exigencias cada vez mayores de consumo y se anotan en este esfuerzo posibilidades de gran interés que no pueden dejar de tenerse en cuenta. La participación en el mercado mundial reclama un nivel técnico de concurrencia.

Pasando a examinar los grandes rubros que nos interesa observamos algunas circunstancias que importa destacar:

a) Los principales países importadores de desperdicios, aquellos

que importan por encima de 3000 toneladas anuales son Bélgica, Francia, Alemania Occidental, Italia, India, Japón, Países Bajos, Reino Unido y Estados Unidos. Algunos de ellos, Bélgica, Francia, Alemania Occidental, Italia, Países Bajos y el Reino Unido, son a su vez también los más grandes exportadores, agregándose a la lista Argentina, Australia y alguno más.

- b) El mercado mundial de lana peinada muestra una larga nómina de importadores, los más importantes Bélgica, Canadá, Alemania Occidental, India, Italia, Japón, Países Bajos y Suiza. Entre ellos son exportadores de significación: Bélgica y Japón. El más importante exportador es el Reino Unido que atiende entre el 35 y el 40% del mercado seguido por Francia que llega al 20% y por Uruguay, nuestro vecino, que coloca el 10% de las exportaciones, mostrando una ruta no descartable para la Argentina.
- c) El comercio exterior de hilados de lana se caracteriza por la multitud de países importadores el más importante de los cuales es Alemania Occidental que recibe el 35% de las importaciones conjuntas seguido por los Países Bajos y Bélgica. Entre los países exportadores se destacan fuertemente Francia y Bélgica, en ese orden que atienden en promedio algo más del 50% de las exportaciones, seguidos por el Reino Unido, Italia, los Países Bajos y el Japón en orden decreciente. En este mercado es también destacable la presencia del Uruguay.
- d) El intercambio de tejidos de lana muestra un gran importador: Alemania Occidental con un 25% del mercado seguido por el Reino Unido, Estados Unidos, los Países Bajos, Francia, Bélgica, Canadá, Suecia, Italia y Suiza. Entre los exportadores se destaca fuertemente Italia con más del 40% del mercado seguido por el Reino Unido que se acerca a la mitad de aquél volumen y por Bélgica, Francia, Japón y los Países Bajos que se destacan entre los otros exportadores.

El Uruguay, también aquí, tiene una presencia regular en el mercado.

En las encuestas realizadas para analizar el proyecto que nos ocupa, hemos encontrado coincidencia acerca de la posibilidad de que una acción argentina en el mercado mundial, si está racionalmente concebida y ejecutada con constancia puede arrojar importantes resultados para Argentina.

3.2.3. La situación actual

En la XXXII Conferencia Lanera Internacional celebrada en Berlín (Alemania Occidental) entre el 15 y el 19 de junio de 1964 se dieron a conocer los resultados del XVII cuestionario lanero, preparados conjuntamente por el "Commonwealth Economic Committee", la "Federación Lanera Internacional" y el "International Wool Study Group" en base a las respuestas dadas al cuestionario anual de la F.L.I.

Hemos tomado la traducción efectuada por la "Federación Lanera Argentina", partiendo de las publicaciones en inglés y francés efectuadas respectivamente por la "Federación Lanera Internacional" y el "Comité Central de la Laine" de Francia y de ella nos hemos servido para buena parte de las informaciones reseñadas más arriba.

En el resumen que precede a los cuadros estadísticos se dice entre otras cosas:

"La principal característica de la zafra mundial lanera 1963/64, ha sido una leve variación del plantel ovino con respecto a las dos zafras precedentes y un ligero progreso de la producción de lana en lo que se refiere a esas mismas temporadas.

Siendo los stocks de lanas disponibles relativamente reducidos al empezar la zafra, la industria lanera mundial se encontró en la necesidad de utilizar materias primas distintas a la lana virgen, para hacer frente a los sustanciales aumentos registrados en la demanda de productos laneros desde los dos últimos años, aumentos resultantes de la buena marcha en general del comercio mundial. Por consiguiente, y por el hecho de que se produjo por otra parte cierta evolución en la naturaleza de los artículos fabricados, han sido las fibras químicas -y particularmente las más recientes fibras sintéticas- las que, después de la lana virgen, han sido mayormente utilizadas.

El consumo mundial de lana virgen para el año calendario 1963 se estima en solamente un 1% mayor que el de 1962, mientras que el consumo de las otras fibras acusa solamente del 7% incluyendo a los EE.UU. de Norte América. La producción de la industria lanera fue superior a la de 1962 en aproximadamente 2% en peinados de lana, 3% en hilados y 1% en tejidos. El comercio internacional de peinados e hilados fue sustancialmente superior al de 1962, mientras que el comercio de tejidos de lana tendía a decrecer.

En 1962, las exportaciones de peinados de lana eran, con 119.300 toneladas, de aproximadamente 10% superiores a las del año precedente, estableciendo así un nuevo record.

Gran Bretaña sigue siendo el principal exportador y con un aumento del 20% alcanza la cifra de 43.500 toneladas. La India, Japón y China registran igualmente aumentos en relación a la zafra anterior. Las exportaciones de los países de la C.E.E., 38.100 toneladas, han acusado en su conjunto un aumento del 4%.

En cambio, las exportaciones japonesas han disminuido en un 30%. Con 30.850 toneladas, las exportaciones de peinados de los principales países productores, han sido, en su conjunto, del 16% mayor que en 1962; las de la Argentina y del Uruguay se hallaban particularmente en alza.

Del lado de los importadores, la C.E.E. ha absorbido, con 46.300 toneladas un 20% más que en 1962; Alemania Occidental e Italia acusan los incrementos más importantes, 45% cada uno. La India ha importado en mayor medida, como consecuencia de las exigencias de la defensa nacional, hostilidades con China, Japón, China, EE.UU. y Canadá se encuentran entre los otros países que han registrado importantes aumentos.

El comercio exterior de hilados de lana comprende principalmente los hilados peinados, incluidos los hilados acondicionados para su venta al por menor. Pero, contrariamente a los años anteriores, es la exportación de los hilados cardados la causa del aumento global. En efecto, las exportaciones de hilados cardados de Gran Bretaña, Bélgica, Italia y Francia han alcanzado 14.060 t. en 1963 contra 12.250 de 1962, o sea un aumento del 14%. Todos los principales países proveedores -exceptuando Francia- han exportado mayores cantidades que durante el año anterior.

Las exportaciones de hilados peinados de los nueve principales países productores -Francia, Bélgica, Gran Bretaña, Países Bajos, Japón, Italia, Alemania Occidental, Austria y Suiza - suman 79.800 t. en 1963 o sea aproximadamente la misma cifra que en el año último. Las exportaciones de Francia, principal exportador, han disminuido en un 15% mientras que las de Italia han aumentado en un 22%. Se registra un avance más modesto para todos los países restantes, salvo Japón, donde las exportaciones han disminuido; para Alemania Occidental el progreso es de sólo el 1%.

Las exportaciones totales de hilados y cardados de los 49 países considerados en la Tabla XXXII, han establecido un nuevo récord en 1963 con 105.950 t. o sea un 5% más que durante el año anterior. El aumento favorece la mayor parte de los principales países exportadores, excepto Francia que registra un retroceso del 14%. Las exportaciones globales de los países de la C.E.E. han sido de 73.000 t. o

sea un 2% más que en 1962, -71.700 toneladas. Los fuertes aumentos de Italia y los Países Bajos han hecho más que contrarrestar el retroceso de Francia. Las exportaciones japonesas han aumentado en un 12 % con respecto al año anterior y alcanzan un nuevo récord, mientras que el aumento de Gran Bretaña es del 14%.

En lo que se refiere a los países importadores, Alemania Occidental sigue siendo el consumidor más importante, aunque acusa un retroceso del 4%. El aumento global de los países de la C.E.E. es de un 9% -60.800 toneladas- contra 55.800. Las importaciones de los EE.UU. han aumentado un 9% pero ese país sigue siendo un importador poco importante de hilados de lana.

Los principales exportadores de tejidos de lana son Italia, Gran Bretaña, Japón, Francia, Países Bajos, Alemania Occidental y Bélgica. Entre ellos solos, estos 7 países aseguran el 95% de las entregas del mundo libre. En 1963, sus exportaciones de tejidos de lana -incluso frazadas-, no han sobrepasado las 114.760 t. o sea un 3% menos que en el año anterior, 118.840 t. Todos los países del Mercado Común Europeo -exceptuando Alemania Occidental- han exportado menos que en 1962, y las exportaciones globales de esos 6 países ha disminuido en un 6%. Las exportaciones de Gran Bretaña y Japón se hallan en alza en un 2% y 12% respectivamente.

Los países importadores de tejidos son mucho más numerosos que los importadores de productos semi-terminados tales como peinados e hilados. En 1963, los principales importadores siguen siendo sin embargo, Alemania Occidental, Gran Bretaña, EE.UU., Países Bajos, Francia, Canadá, Bélgica, Hong Kong y la Unión Sud Africana. Las importaciones canadienses, alemanas y americanas han disminuido respectivamente en un 15,4, y 9% mientras que en Francia el aumento anual ha proseguido.

Los principales países exportadores de frazadas son Italia, Gran Bretaña, Bélgica, Francia y Países Bajos. El total de exportaciones de los 5 países alcanza una cifra de 8.620 t. en 1963, o sea 5% menos con respecto al año anterior. Hay que subrayar que las cifras italianas de exportaciones de los años 1962 y 63 han sido calculadas sobre bases diferentes que las de años precedentes, lo que hace difícil la comparación.

Recientemente se reunió en Londres el Grupo Internacional de Estudios Laneros.

Durante 4 días participaron de las reuniones representantes de más de 30 naciones.

Las estadísticas preliminares allí estudiadas indican que el consumo total de fibras en la Industria lanera sería en 1964 un poco menor que

en 1963, habiéndose producido además un aumento en la existencia de lana.

Importa destacar que el grupo fue informado de la preocupación que experimentan los Estados Unidos respecto al serio impacto de las importaciones de lana textil sobre su industria interna y de la determinación del gobierno de los Estados Unidos de hallar una solución a este problema por medios adecuados.

Otro aspecto de interés que importa señalar fueron las instrucciones impartidas por el grupo a su comité administrativo para que presente a los gobiernos miembros propuestas específicas para llevar a cabo un estudio sobre la posición lanera mundial y la competencia de las fibras hechas por la mano del hombre.

3.2.4. La presencia Argentina en el Mercado Mundial de Semimanufacturas y manufacturas laneras.

La Argentina coloca en el mercado mundial lanas lavadas, lanas carbonizadas, tops de lana peinada y en cantidades, muy limitadas, hilados y tejidos. Tienen alguna importancia las exportaciones de desperdicios de hilandería (Blousse y Nep) y borras de lana.

El principal rubro de exportación es el de lanas lavadas que llegan a un grupo numeroso de países entre los cuales se destacan Estados Unidos, Italia, el Reino Unido, Alemania Occidental, Bélgica, Francia y los Países Bajos. Los tonelajes de exportación de 1963 en relación con 1961 y 1962 indican una declinación en el volumen de ventas que estaría confirmada por las informaciones que hemos tenido a la vista de los primeros nueve meses de 1964.

Las exportaciones de lana carbonizada constituyen un comercio regular de relativa significación como se verá en el cuadro correspondiente.

Las exportaciones de tops de lana peinada muestran una tendencia ascendente. De poco más de 2.000 toneladas en 1960, se ha llegado a 4.456 toneladas en 1963 y las informaciones de 1964 indican el mantenimiento de la tendencia. Las exportaciones entre octubre de 1963 y setiembre de 1964 se acercaron a las 5.600 toneladas.

Es muy poco en cambio lo que exporta el país de lana cardada aunque se anotan algunas cantidades pequeñas, en julio, agosto y setiembre de 1964.

Frente a la inexistencia práctica en períodos anteriores se observa una importante evolución en las exportaciones de hilados. Mientras

las safras de 1960/61 y de 1961/62 mostraban exportaciones de 10 y 14 toneladas respectivamente, las safras de 1962/63 y de 1963/64 señalan exportaciones de hilados por 513 y 629 toneladas, respectivamente.

No ocurre lo mismo en materia de tejidos aún cuando las safras de 1962/63 y 1963/64 muestran mayores ventas que las verificadas en los períodos anteriores.

Desperdicios de hilandería y borra de lana integran constantemente nuestras exportaciones. Entre octubre de 1963 y setiembre de 1964 hemos exportado 1.578 toneladas de "bousse".

Deteniéndonos en el campo de los tops de lana peinada que constituyen nuestro interés en relación con el proyecto que examinamos es importante destacar que a partir de 1960 son compradores en crecimiento un grupo de países entre los cuales se destacan Italia, Chile y Holanda. Al mismo tiempo el país ha llegado a otros 15 ó 16 mercados, algunos que podrían llamarse tradicionales como Alemania, Japón, etc. y otros de reciente aparición en la nómina de nuestras exportaciones. El examen de los cuadros respectivos y la investigación exhaustiva de mercados puede señalar posibilidades de importancia a este rubro.

En cuanto a los "blousse" se destaca por su importancia Estados Unidos como nuestro principal comprador. Sus compras oscilan entre el 50 y el 60% de nuestras ventas.

La actual presencia Argentina en el mercado mundial y su evolución futura -por aumentos de consumos internacionales o por mayor eficiencia de nuestra producción y/o comercialización- no se vería afectada, según las informaciones recogidas en los medios empresarios, por el incremento de fibras de origen químico. Como ya se ha dicho al analizar el mercado mundial, las mezclas de lanas y fibras sintéticas producen artículos de mayor calidad y que responden mejor al gusto del público. Dichas mezclas se han constituido en un procedimiento técnico de fabricación que lejos, de desalentar el empleo de las lanas aseguran su colocación bajo otras presentaciones y diversidad de formas comerciales.

3.2.5. Series Estadísticas

Los cuadros que consignamos a continuación describen la situación del mercado internacional en los años 1960, 1961, 1962 y 1963 (Cuadros I a IV) y la evolución de las exportaciones argentinas en los mismos años y seis meses de 1964 (Cuadros VI a XII).

Las series estadísticas referentes a nuestro país son precedidas por un cuadro -el V- que nos informa de la evolución operada desde 1950.

C U A D R O X X X V
COMERCIO INTERNACIONAL DE LANA PEINADA
 (en toneladas)

Países	Importaciones					Exportaciones						
	1960	1961	1962	1963	1960	1961	1962	1963	1960	1961	1962	1963
Argentina	--	--	--	--	1.098	1.375	2.207	4.456				
Australia	45	32	56	28	10.315	7.570	9.720	9.816				
Austria	4.024	4.653	3.835	4.738	4	18	120	63				
Bélgica	13.581	13.509	15.259	16.199	8.147	8.695	9.902	10.045				
Canadá	5.327	5.651	6.387	8.149	--	--	--	--				
China	10.498	6.013	6.055	2.080	--	--	--	--				
Francia	2.224	2.269	2.461	2.494	21.309	24.551	24.216	24.320				
Alemania Rep.Fed.	5.302	3.592	5.056	7.316	--	1.731	1.694	1.801				
Grecia	4.631	3.719	3.952	4.544	275	--	--	--				
Hong-Kong	2.070	1.886	4.063	4.806	--	104	--	9				
Hungría	1.501	1.650	1.396	1.888	633	--	--	--				
India	6.808	6.650	5.507	7.167	--	780	445	--				
Eire	1.211	1.140	1.111	1.147	--	230	280	577				
Israel	1.061	1.710	2.050	1.420	128	--	2	--				
Italia	4.522	6.015	7.442	10.846	2.786	142	173	73				
Japón	2.734	6.638	3.528	4.909	612	3.703	7.600	5.232				
Países Bajos	7.580	8.187	8.732	9.589	--	971	762	1.683				
Noruega	1.157	1.306	1.424	1.718	68	59	3	54				

C U A D R O X X X V - 2

Países	Importaciones					Exportaciones			
	1960	1961	1962	1963	1960	1961	1962	1963	
Suecia	2.705	2.433	2.498	2.781	—	—	14	8	
Suiza	5.157	5.461	5.091	6.137	331	413	434	431	
Sud-Africa.....	314	182	225	—	4.058	3.851	4.086	4.495	
Reino Unido	612	1.034	1.226	1.646	41.344	41.776	35.477	43.505	
EE.UU. de Norte América	2.082	1.542	2.572	2.903	135	126	132	36	
Uruguay	—	—	—	—	9.643	11.577	10.491	12.034	
Otros países.....	15.674	16.841	14.400	15.429	6.797	215	576	657	
Total	100.820	102.113	104.326	117.934	107.683	107.887	108.463	119.295	

C U A D R O I X I V I

**COMERCIO INTERNACIONAL DE HILADOS DE LANA
FINADOS Y CARDADOS JUNTOS
(en toneladas)**

Países	Importaciones				Exportaciones			
	1960	1961	1962	1963	1960	1961	1962	1963
Argentina	—	—	5	—	15	5	73	—
Austria	3.164	2.790	2.992	3.376	2.195	1.955	2.116	2.231
Bélgica	3.190	4.666	6.233	6.740	17.971	18.493	22.090	23.860
Canadá	1.474	1.829	1.787	2.170	41	64	40	41
Dinamarca.....	2.572	3.073	3.681	4.460	464	406	344	467
Francia	685	705	728	1.611	28.377	31.547	32.618	28.028
Alemania Rep.Fed..	32.309	32.972	36.505	35.111	2.744	2.663	3.045	3.324
Japón	220	214	332	265	3.807	3.484	6.639	7.436
Países Bajos	9.929	11.353	11.695	16.434	5.062	5.293	6.353	8.305
Suecia.....	3.134	2.903	3.769	4.656	159	273	283	313
Suiza	2.191	2.182	1.888	2.468	2.005	1.943	2.024	2.363
Reino Unido.....	2.422	3.974	3.151	2.470	14.894	13.207	13.374	15.361
EE.UU.de Norte-								
América.....	2.335	2.463	3.896	4.364	127	105	100	103
Uruguay	—	—	—	—	789	370	562	426
Otros Países	15.976	14.337	16.007	17.257	9.233	12.448	11.703	13.687
TOTAL	79.601	83.461	92.669	101.378	87.883	92.256	101.364	105.945

G U A D R O X X X V I I

COMERCIO INTERNACIONAL DE BLOUSES, DESPERDICIOS, SHODDY,
LARAS RECUPERADAS Y REPROCESADAS
(en toneladas)

Países	Importaciones				Exportaciones			
	1960	1961	1962	1963	1960	1961	1962	1963
Argentina	—	—	—	—	2.780	4.499	5.265	3.503
Australia	27	60	154	114	5.815	4.437	3.945	5.077
Austria	1.057	1.312	1.291	1.721	882	871	769	851
Belgica.....	16.198	19.168	21.809	19.645	14.383	17.486	22.938	23.217
Canada	594	797	513	—	3.021	2.182	1.039	1.354
Francia.....	4.083	3.877	4.487	6.547	12.344	11.912	11.423	11.818
Rep. Fed. Alemana..	7.570	7.589	7.897	8.899	6.835	6.414	7.496	9.153
India	3.443	5.697	6.355	6.575	23	50	36	354
Italia	3.583	5.002	4.985	5.454	1.823	2.237	2.457	3.904
Japón	4.141	4.866	2.259	4.672	122	194	379	498
Países Bajos	2.808	2.824	3.149	4.123	1.778	3.002	2.607	3.057
Reino Unido.....	4.416	3.602	5.062	6.917	22.344	25.578	21.478	25.465
Uruguay	—	—	—	—	1.492	1.814	1.819	2.395
EE. UU. de Norte- América	21.673	24.386	22.988	26.243	677	753	655	924
Otros países.....	5.616	6.640	7.411	7.973	4.685	4.572	4.375	5.635
TOTAL	75.309	85.820	88.360	98.883	79.004	86.001	86.681	97.205

C U A D R O X X X V I I I

COMERCIO INTERNACIONAL DE TEJIDOS DE LANA

(Para vestimenta y otros incluyendo las frazadas)
(peso en toneladas)

Países	Importaciones					Exportaciones				
	1960	1961	1962	1963	1960	1961	1962	1963	1962	1963
Argentina	14	59	54	--	76	35	27	--		
Austria	2.849	2.966	2.740	2.885	789	1.007	1.138	1.162		
Bélgica	4.721	5.085	4.395	4.719	11.734	13.744	15.318	12.911		
Canadá	5.733	5.833	5.543	4.726	--	--	--	--		
Dinamarca	3.014	2.921	3.293	--	585	531	585	--		
Francia	3.375	4.372	5.325	5.960	6.899	6.935	7.425	6.606		
Alemania Rep.Fed..	21.685	23.015	23.549	22.548	2.812	2.622	3.096	3.270		
Italia	2.163	2.726	3.080	3.311	43.912	46.620	55.647	53.923		
Japón	921	953	984	1.360	8.351	5.674	7.164	8.028		
Países Bajos	6.092	8.215	8.257	8.447	6.200	6.132	6.088	5.569		
Suecia	3.821	2.965	3.089	3.592	685	839	812	667		
Suiza	2.254	2.527	2.381	2.590	1.157	1.175	1.293	1.383		
Reino Unido	7.217	10.546	10.149	9.971	28.127	25.306	24.037	24.514		
EE.UU.	13.540	7.855	10.111	9.240	--	--	--	399		
Uruguay	5	--	--	--	1	213	186	141		
Otros países	11.033	12.661	11.034	11.369	1.539	1.885	1.377	2.536		
TOTAL	88.437	92.699	93.984	90.718	112.867	112.718	124.193	121.109		

C U A D R O X X X I X

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE LANAS ELABORADAS

(en kgs.)

A Ñ O	Lana Peinada	Hilados para telar	Tejidos en pieza de la na o mezola	Frazadas o mantas de lana o mez- ola	Confecciones no especifica- das de la- na o mezola.
1950	1.786.000	36	31.949	12.050	1.836
1951	2.468.000	38	468.069	21.776	4.387
1952	1.445.000	140	35.280	63.714	1.780
1953	1.055.000	—	158.288	9.544	573
1954	821.000	2.000	91.836	876	40
1955	827.000	—	122.240	—	11.503
1956	367.000	—	293.322	—	10.416
1957	5.000	—	229.679	1.706	29.638
1958	1.186.000	6.654	150.313	36.793	14.640
1959	856.000	610	98.304	20.771	15.432
1960	1.096.000	14.537	73.427	1.550	4.995
1961	1.375.000	4.725	28.571	6.886	6.225
1962	2.207.000	61.163	19.588	2.176	2.459
1963	4.456.000	626.000	132.000	s/d	s/d
1964(')	4.928.000	630.000	121.000	s/d	s/d

(') 9 meses.

Fuente: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

Datos obtenidos de los cuadros mensuales de exportaciones de la
Federación Lanera Argentina.



C U A D R O X L

EXPORTACION ARGENTINA DE LANA LAVADA

(en toneladas)

Países	1960	1961	1962	1963	1964 (6 meses)
Australia	45				
Austria		8			
Alemania Occidental.	1.391	2.229	2.158	2.041	1.035
Bélgica	1.166	1.259	1.591	1.260	619
Bolivia	10	22	48	105	28
Brasil	25	27		16	
Canadá	108	66	31	137	75
Colombia	22	68	45	282	10
Corea del Sur			169	104	
Checoslovaquia	76	154	300		
Chile	290	327	303	245	156
China			23		
Dinamarca	127	133	185	124	115
Ecuador	12	12	27	20	5
España			91	44	59
Estados Unidos	8.659	5.707	7.779	5.892	2.508
Finlandia	3	14	12	5	11
Francia	903	1.065	1.386	637	329
Grecia	58	34	23	36	37
Honduras	11				
Hungría			20		
India			2		
Irlanda	1	3	13	10	11
Irán					5
Israel	1	4	5	5	
Italia	2.967	3.284	3.400	2.934	1.106
Japón	103	418	202	448	51
México	37	39	23	117	39
Noruega	18	8	8	25	15
Países Bajos	1.247	3.968	1.020	643	303

C U A D R O X L - 2

Países	1960	1961	1962	1963	1964 (6 meses)
Paraguay	5		5		
Perú	11	3	4	3	
Polonia	278		11		10
Portugal	8	53	43	8	
Reino Unido	1.561	1.529	2.807	1.496	865
Suecia	186	223	266	300	227
Suiza	55		44	10	21
Turquía		40	10		
Unión Soviética	6		11		
Unión Sudafricana ...	200	242	267	175	56
Yugoeslavia	53	116	69	25	1
Poseciones Británicas					14
Poseciones Francesas					
en Africa	37	11	10		
Poseciones Norteam.					
en América			305		
Puerto Rico				408	45
TOTAL	19.680	21.066	22.716	17.555	7.756

Fuente: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

C U A D R O X L I
EXPORTACION ARGENTINA DE LANA CARBONIZADA
(en toneladas)

Países	1960	1961	1962	1963	1964 (6 meses)
Alemania Occidental.	93	44	13	22	31
Bélgica	17	16	57	4	50
Canadá	5	4	—	—	—
Corea del Sur	—	—	27	18	—
Chile	17	2	5	—	—
Dinamarca	29	24	22	10	3
Estados Unidos	—	5	2	—	22
Francia	21	18	21	10	—
Italia	5	24	27	1	—
Japón	17	11	2	2	—
Países Bajos	46	38	40	2	30
Reino Unido	169	140	227	81	95
Suecia	65	34	44	14	10
Unión Sudafricana ..	53	30	95	5	29
Yugoeslavia	15	20	9	—	—
Otros países	10	3	—	12	—
TOTAL	562	413	591	181	270

Fuente: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

C U A D R O X L I I

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE LANA PEINADA, BLOUSSE Y NEP.

(en toneladas)

Lana	1960	1961	1962	1963	1964 (1) (9 meses)
Peinada	1.096	1.375	2.207	4.657	4.928
Blousse	728	2.350	2.372	1.544	1.279
NEP.	924	976	1.111	723	s/a
Borra	279	179	482	102	175

(1) Federación Lanera

C U A D R O X L I I I

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE LANA PRINADA (TOPS)
(en toneladas)

Países	1960	1961	1962	1963	1964 (6 meses)
Alemania	51	131	260	546	112
Bélgica	14	88	117	100	67
Brasil	10	4	5	24	--
Colombia	2	2	5	--	4
Canadá	--	--	--	--	4
Checoslovaquia	3	--	--	--	--
Chile	180	326	506	1.483	721
China	9	257	5	--	--
Dinamarca	--	--	--	--	27
Ecuador	1	--	2	30	4
España	--	--	--	33	--
Estados Unidos	3	--	9	15	--
Francia	--	--	65	66	91
Grecia	57	14	109	56	13
Israel	--	--	31	24	60
Italia	40	41	263	1.301	1.155
Japón	7	163	37	87	70
Países Bajos	518	250	771	833	811
Perú	--	5	--	2	--
Polonia	102	--	--	--	--
Reino Unido	--	--	--	3	--

CUADRO XLIII - 2

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE LANA PEINADA (TOPS)

(en toneladas)

Países	1960	1961	1962	1963	1964 (6 meses)
Suecia	—	—	—	49	25
Suiza	28	—	—	5	—
Unión Soviética....	71	—	—	—	—
Unión Sudafricana..	—	1	—	—	—
Yugoslavia	—	—	22	—	120
Poseiones Británicas en Asia	—	93	—	—	88
TOTAL	1.096	1.375	2.207	4.657	3.362

Fuente: Dirección Nacional de Estadística y Censos.

C U A D R O X L I V

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE DESPERDICIOS DE HILANDERIA
DE LANA (BLOUSSE)

Países	1960	1961	1962	1963	1964 (6 meses)
Alemania Occidental..	13.7	13.1	7.5	11.5	5
Bélgica	4.5	186.3	118.9	116.0	39
Bolivia	10.0	10.2	1.4	2.0	7
Canadá	2.9			6.3	4
Colombia		3.0			
Ecuador		15.9	15.0	10.0	5
Estados Unidos	616.1	1.418.7	1.187.9	776.9	481
India			4.7		
Francia	2.7	4.1		2.9	4
Italia		7.6	13.0		
Japón	17.3	410.4	721.9	505.9	84
Países Bajos		62.9	105.3	49.8	43
Perú	0.9	1.5			
Polonia	47.8	145.0			7
Reino Unido	11.6	57.1	195.6	60.9	16
Unión Sudafricana ...		14.0		2.0	
TOTAL	727.5	2.349.9	2.371.3	1.544.2	695

C U A D R O X L V

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE DESPERDICIOS DE HILANDERIA

DE LANA

(en toneladas)

Países	1960	1961	1962	1963	1964 (6 meses)
Alemania Occidental	39.3	7.1	13.4	9.4	2
Bélgica.....	188.9	172.8	239.8	203.4	54
Canadá			0.4		
Checoslovaquia ...	1.9				
España				34.5	
Estados Unidos	413.4	599.8	567.3	229.9	52
Francia	14.6	7.5	5.9	17.0	
Grecia	15.3	7.2		2.9	
Hungría	8.0				
Italia	25.3	2.5	76.5	3.9	
Japón	27.1	92.4	133.3	121.4	17
Países Bajos	112.3	64.9	59.1	67.6	44
Polonia	25.3			24.6	2
Reino Unido	4.6	1.5	14.8		
Suecia	2.0				
Yugoeslavia	46.0	20.0		7.9	
TOTAL.....	923.8	975.8	1.110.6	722.5	171

C U A D R O X L V I

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE BORRA DE LANA

(en toneladas)

Países	1960	1961	1962	1963	1964 (6 meses)
Alemania	11.5	9.0	20.1	4.6	12
Bélgica	59.5	55.9	61.0	44.4	34
Canadá	8.5			2.8	
Estados Unidos....	163.5	85.8	159.4	17.5	
Francia	11.9	1.3	4.9	10.0	
Italia	23.3	19.7	54.6	4.9	
Japón				2.7	
Países Bajos	0.4	2.9	136.8	12.5	58
Perú		0.4			
Reino Unido.....		3.5	45.2	2.4	
TOTAL	278.6	178.5	482.0	101.8	104

3.2.6. Las lanas argentinas en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio

Los cuadros adjuntos exponen el volumen y la evolución de las exportaciones argentinas de lanas y sus derivados a los países miembros de la A.L.A.L.C.

La Cámara Industrial Textil Lanera de la Argentina (C.I.T.L.A) ha expresado la siguiente posición frente a las posibilidades de la zona.

"Llevando a la práctica en cuanto concierne a la actividad privada los enunciados antes expuestos, la industria textil lanera de Argentina se hizo presente en las negociaciones de la ALALC celebradas en México en Octubre de 1962 con los siguientes objetivos concretos:

- 1) Sentar las bases de un tratamiento tal que permita a Argentina participar crecientemente en el abastecimiento de manufacturas laneras a países de la zona sustituyendo las ventas de países extrazonales.
- 2) Señalar que toda política de expansión de industrias nacionales laneras en países que no son productores "naturales" implica un muy serio escollo a la materialización de los propósitos de complementación y desarrollo económicos tenidos en cuenta para la formación de la Zona Latinoamericana de Libre Comercio.

Poner de relieve que la formulación y realización de tal política implica en la práctica cercenar las posibilidades de éxito de la ALALC y la frustración de las esperanzas depositadas al integrarla.

- 3) Remarcar que el aprovisionamiento del déficit actual en el abastecimiento de productos manufacturados laneros y el mayor consumo potencial, por incremento demográfico y por elevación del consumo "per capita", deben ser orientados hacia la industria lanera del Plata por ser la "naturalmente" productora de la materia prima en cantidad abundante y en calidad excelente. Cabe señalar que la importación actual de textiles de lana de los países de la ALALC excepto Argentina y Uruguay es de 3.000 toneladas, importación que corresponde al consumo de una población 170.000.000 de habitantes, que para 1970 a la luz de la tasa de crecimiento actual debe alcanzar aproximadamente a 230.000.000 de habitantes. Realizada la proyección del consumo para 1970 arroja una necesidad a tal año del orden de las 23.000 toneladas

que podría ser provista por la industria lanera del Plata si se dá vigencia al espíritu que generó la ALALC.

- 4) Recordar como fundamento de la aspiración expuesta en punto 3) que Argentina es el 3er. productor de lanas en el mundo occidental con 182.000 toneladas base sucia anuales y el 3er. exportador con 125.000 toneladas promedio anual.

Que además de esta privilegiada situación en orden de disponibilidad de materias primas, se suman positivamente la existencia de una industria textil lanera de larga experiencia colocada actualmente en puesto de avanzada en el concierto mundial, por su capacitación tecnológica en razón del equipamiento realizado in incorporando los equipos más modernos de la más alta productividad. Cuenta además con dirección técnica altamente capacitada, mano de obra inteligente y de fácil adaptación a nuevas técnicas y un mercado interno que dá base firme a su estabilidad y desarrollo.

- 5) Difundir que los acuerdos firmados en Montevideo en Agosto de 1962, han dado forma práctica a la política a desarrolla por ambas industrias laneras, a efectos de promover en la cuenca del Río de la Plata las condiciones ideales para la proyección de sus manufacturas a la Zona Latinoamericana de Libre Comercio y al resto del mercado mundial. Es factor muy auspicioso el calido eco registrado en las entrevistas de delegaciones mixtas de industriales rioplatenses con los Secretarios de Comercio y de Industria Argentinos y con el Consejo de Gobierno del Uruguay, las que han permitido abrigar muy fundada convicción de la inmediata adopción de una política integral simultánea en orden de promoción y financiación integral de exportaciones, medidas de desgravación impositiva, régimen de seguro sobre las exportaciones, fi nanciación del período de acopio y de producción y calificación permanente del crédito de exportación.
- 6) Iniciar la apertura de la operación "exportación", destacando un equipo representativo y técnico con mandato de actuar en la ALALC y complementariamente realizar en la zona una exploración de mer cados, complementaria de los estudios ya realizados y en curso.
- 7) Ratificar que es imprescindible que las firmas textiles laneras argentinas activen sus esfuerzos en sentido coincidente, realizando contactos con las plazas importadoras, que posibiliten la inmediata materialización de crecientes operaciones tan pronto el Estado arbitre las condiciones ideales".

C U A D R O X L V I I

EXPORTACION ARGENTINA DE LANA Y SUS DERIVADOS A

PAISES MIEMBROS DE LA A.L.A.L.C.

- Año 1962 -

Lista de productos	COLOMBIA		CHILE		PARAGUAY	
	Tonel.	miles de \$	Tonel.	miles de \$	Tonel.	miles de \$
Lana sucia	1.411,8	178.841.5	---	---	---	---
Lana lavada	---	---	300,3	58.773.5	---	---
Fops de lana	---	---	489,2	148.081,5	---	---
Lana sin cardar ni peinar .	---	---	---	---	5.0	805.5

Fuente : Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

C U A D R O X L V I I I

EXPORTACION DE LANA Y SUS DERIVADOS DE LA REP. ARGENTINA

A PAISES MIEMBROS DE LA A.L.A.L.C.

- año 1963 -

Lista de productos	MEXICO		COLOMBIA		ECUADOR		CHILE	
	Ton.	miles de \$	Ton.	miles de \$	Ton.	miles de \$	Ton.	miles de \$
Lana lavada de finura 60's	15,6	4.942,8	125,0	40.924,4	10,0	3.046,9	29,2	6.795,7
Lana lavada de finura de más de 48's y menos de 60's	57,7	13.349,6	130,8	38.607,0	---	---	---	---
Lana lavada de finura 48's o inferior	41,2	9.608,9	26,0	4.662,6	---	---	178,0	42.122,9
Desperdicios de lana	---	---	---	---	10,0	1.185,0	---	---
Tops de lana	---	---	---	---	25,4	10.854,0	1.405,8	556.697,1

Fuente: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

C U A D R O X L I X

EXPORTACION DE LANA Y SUS DERIVADOS DE LA REP. ARGENTINA

A PAISES MIEMBROS DE LA A.L.A.L.C.

- 6 primeros meses de 1964 -

Lista de productos	COLOMBIA		ECUADOR		CHILE	
	Fon.	miles de \$	Fon.	miles de \$	Fon.	miles de \$
Lana suelta de finura de 60's o más	1.225.5	242.080.4	---	---	---	---
Lana lavada de finura 60's	---	---	5.0	1.752.6	21.5	4.867.6
Desperdicios de lana	---	---	5.0	946.7	---	---
Tops de lana	---	---	4.0	1.829.9	605.6	253.225.8

Fuente: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

3.2.7. Régimen de exportación. Dificultades que se oponen a su desarrollo

Las exportaciones de semimanufacturas y manufacturas de lanas gozan de las facilidades que en los últimos tiempos se han venido organizando en el país para el desarrollo de las exportaciones de productos no tradicionales. Las medidas más importantes son:

- a) régimen del "draw-back" que permite recuperar los impuestos aduaneros y los recargos cambiarios que eventualmente gravaran materiales importados que se utilicen en la elaboración y acondicionamiento de los productos a exportar;
- b) desgravación impositiva de las operaciones de exportación. Lamentablemente no conseguida en forma absoluta y ahora deteriorada con la creación del impuesto de sellos (6%) sobre los documentos mediante los cuales se ingresan los contravalores de la exportación;
- c) régimen de reintegro de impuestos reestructurado por decreto 46/65 que acuerda los siguientes beneficios:
 - 1) Reintegro del 6% sobre el valor F.O.B. respectivo de las exportaciones de desperdicios de lanas y de lanas lavadas o carbonizadas;
 - 2) Reintegro del 12% sobre el valor F.O.B. respectivo de exportaciones de lanas peinadas y cardadas y de exportaciones de hilados de lana cardada y peinada, no acondicionados para la venta al por menor y
 - 3) reintegro del 18% sobre el valor F.O.B. de las exportaciones de tejidos de lana;
- d) participación en los regímenes de prefinanciación de exportaciones establecidas por el Banco Central.

Las exportaciones así organizadas -y no obstante el incremento de los volúmenes anotado en 1963 y 1964- se enfrentan con dificultades emergentes de nuestra situación general económica y financiera.

Los industriales consultados manifiestan:

- a) El tipo de cambio vigente en el mercado único no guarda relación con el incremento de los costos internos. En consecuencia el producido en pesos de las exportaciones, al liquidarse las divisas, no es remunerador.
- b) Enorme atraso y escaso valor práctico de los regímenes de financiación

- c) Altos intereses bancarios.
- d) Demoras en la liquidación de los registros;
- e) La elevación de los precios internacionales de las lanas inciden muy fuertemente en el precio en pesos del mercado local.

3.2.8. Conclusiones

El examen del mercado internacional de semimanufacturas y manufacturas laneras a la luz de las condiciones concretas de nuestra economía y en relación con el proyecto de planta industrial a establecerse en la provincia de Corrientes nos lleva a formular las siguientes conclusiones:

- 1°) El mercado internacional puede absorber la producción prevista para la primera etapa del desarrollo de la planta (lavadero y peinado) consistente en 2.800 toneladas de tops y 252 toneladas de "bloussé", siempre que se cumplan las siguientes condiciones:
 - a) la instalación y el funcionamiento de la planta en adecuados niveles de eficiencia;
 - b) la producción de "tops" en las calidades requeridas por el mercado;
 - c) la financiación fluida del proceso industrial y del giro comercial y
 - d) la buena disposición del aparato comercial -propio o de terceros- para operar sobre la demanda exterior potencial.
- 2°) Es de esperar que las condiciones monetarias y financieras del país no distorsionen las posibilidades de la industria nacional de la lana.
- 3°) En las etapas posteriores del proyecto se podrá pensar en programaciones más complejas que atiendan al mercado internacional sin abandonar posibilidades del mercado interno. En cuanto al mercado internacional debe pensarse -con sus peculiares métodos comerciales- en "tops", "bloussé", hilados y tejidos.
- 4°) En ningún momento -aún existiendo un fuerte crecimiento de la demanda interna- debiera abandonarse la atención del mercado internacional.
- 5°) Las posibilidades -en competencia con países ajenos a la zona de desarrollo en los mercados de la A.L.A.L.C. son ciertas e im

portantes. El éxito reclama eficiencia industrial, costos racionales, organización comercial y adecuación a la demanda del público.

3.2.9. Metodología

El informe sobre mercado internacional de semimanufacturas y manufacturas laneras y de la presencia de los productos argentinos en el mismo se ha redactado mediante la consulta de las informaciones estadísticas cuyas fuentes se indican en los respectivos lugares y una nutrida encuesta de opinión calificada de empresarios y funcionarios.

4. ANTEPROYECTO DE LA PLANTA

4.1. DEFINICION DE LOS OBJETIVOS TECNICOS

Las conclusiones del estudio de mercado que se han desarrollado en el Capítulo 3 y las consideraciones técnicas que como soporte de las mismas se han hecho en cuanto a las aplicaciones posibles de la materia prima correntina no dejan lugar a dudas sobre la única alternativa técnica de la industria en estudio. Dentro de esta alternativa cardado-peinado, como ya se ha expresado se descarta el cardado por consideraciones de mercado y por la poca cantidad de materia prima apta para este fin. La alternativa mixta "cardado y peinado" no se considera conveniente por cuanto el equipo necesario es totalmente distinto del de el lavadero en adelante.

En cuanto al tamaño de la instalación efectuaremos algunas consideraciones.

En líneas generales el patrón que se toma para definir el tamaño de una hilandería es universalmente el número de husos instalados.

Esta cantidad de husos puede ser modificada por agregación con incorporación paralela de nuevas unidades productivas. Cada nueva unidad productiva, salvo pequeñas diferencias por marcas de equipos, agrega unos 400 husos. Las diferencias de rendimientos de los equipos intermedios en estos casos pueden ser compensados con "ajustes de preparación" que modifican los estirajes hasta tanto se justifique la adquisición de un nuevo grupo intermedio. Esta elasticidad de regulación se va haciendo más rígida hacia los primeros equipos (cardas) y adopta caracteres de condicionantes, en las industrias integradas con lavaderos por el problema de las unidades indivisibles.

Como resultado de lo que antecede, se presenta el problema de definir la magnitud más conveniente.

Sobre este particular estimamos que no existe lo que puede llamarse dimensión óptima dado que es posible la expansión a costo constante. Sin embargo la presencia de "equipos indivisibles", la necesidad de trabajar por el sistema de "partidas" así como la necesidad de crear ciertos servicios centrales, tales como fuentes de energía y acondicionamiento de aire, señalan la presencia de un escalón mínimo por debajo del cual las condiciones de operación no son favorables.

Las condiciones particulares de cada país introducen ciertas variables a la dimensión mínima. En la Argentina se estima que estas dimensiones mínimas son: 2.000 husos para hilanderías puras y 6.000 hu

sos para hilanderías integradas con lavadero. Estas dimensiones generalmente aceptadas están bien confirmadas por la estructura de nuestra industria nacional.

El estudio realizado por el C.P.A. en conjunto con la Cámara Textil Lanera Argentina sobre productividad de la industria, certifica, en sus resultados, esta apreciación y cita, como propia opinión, la dimensión económica mínima de las hilanderías integradas con lavadero : 6.000 husos.

Atendiendo a todo lo dicho definiremos nuestros objetivos técnicos para una hilandería de lana peinada de 6.000 husos. Señalamos, como simple acotación, que la composición de equipos elegidos, los planes de estiraje que se adopten y los títulos a fabricar pueden llevar, en su planteo de equilibrio de líneas, a un entorno de esa cantidad y no a un valor exacto.

Queda asimismo aclarado que, en un planteo de costos constantes se puede pensar en una "expansión lineal" que lleve la industria al triple o cuádruple de su capacidad proyectada.

Es posible, llegar a operar con una producción efectiva de 15.000 Kg. diarios de lana limpia en las condiciones apuntadas precedentemente. Las producciones señaladas suponen una operación continua de la planta durante las 24 horas del día, en tres turnos de trabajo.

Por razones de transporte se tratarían en el lavadero lanas de procedencia correntina exclusivamente. Es posible operar con lanas de otra procedencia para efectuar mezclas que satisfagan las exigencias de la hilandería, pero no sería económico procesar lanas de otra procedencia para venderlas lavadas.

Las especificaciones en este caso serían las siguientes.

Lanas de finuras desde 48's hasta 70's clasificadas según finura y largo de fibra, lavadas y secadas con una humedad del 15 al 18%.

4.1.1.2. Peinaduría

Se ha previsto esta primera parte del proceso de hilatura con una capacidad de 10.000 Kg. por 24 horas. De esta capacidad de producción el 50% se destinará para consumo de hilandería por lo tanto no se ha previsto para ello la operación de lissage. En cuanto al remanente de 5.000 Kg. por 24 horas se obtendrá como top tipo exportación de alta calidad con las siguientes características:

Lanas crusa, mediana y fina 52-56's y 56-60's; largo medio de fibras 75 m.m.; 3 pasajes de prepeinado y 2 de pospeinado incluyendo un úl-

timo pasaje de lisado para entregar en óptimas condiciones como top crudo de exportación o eventualmente si el mercado lo absorbiera, como en el período 1963/64 para el mercado interno. Título 25 gramos por metro.

Aun cuando a todo lo largo del proceso se producen desperdicios de diversa índole, tanto por el volumen cuanto por el valor comercial del mismo haremos aquí expresa mención del blousse que se produce durante el peinado. Se estima que aun cuando pueda haber algunas variaciones debido a las calidades de las distintas partidas se pueden obtener de 900 a 1.000 Kg. diarios, vendibles en el mercado interno o en el exterior.

4.1.1.3. Hilandería y tintorería de hilados

Debido a la concepción global del proceso que prevé teñir la lana en distintas fases de la hilatura se trataran juntas ambas etapas.

En principio la instalación proyectada puede hacer frente a la producción de cualquier tipo de hilado peinado desde el 16 hasta el 52 Nm. Hilados mas gruesos que el 16 pueden ser fabricados aun cuando el tamaño de las canillas de 65 x 280 mm. no indicaría que la operación fuera rentable en forma permanente. Estos hilados pueden ser producidos crudos o teñidos, en madejas, conos u ovillos y en distintos tipos de torsiones tanto para tejeduría como para bonetería. Además la planta puede producir según se desee hilados simples o retorcidos en 2, 3 o 4 cabos.

Con una gama tan amplia de posibilidades resulta prácticamente imposible definir un volumen de producción ya que el mismo variará fundamentalmente según las producciones que se elijan. En general el nivel de producción variará casi linealmente en relación inversa al título medio producido. Estas consideraciones generales se hacen teniendo en cuenta la gran inestabilidad del mercado lanero que acusa variaciones muy sensibles en períodos relativamente cortos.

Evaluable la producción en un título medio Nm 26 se puede esperar una producción de 5.000 Kg. por 24 horas conforme a la siguiente discriminación.

- Hilados 2/32 bonetería o tejeduría aptos para uso industrial o familiar en telares a lanzadera o para máquinas rectilíneas o circulares, en colores lisos, preferentemente oscuros, de color muy uniforme por ser teñidos en tops y uniformados en melan -

geur. Hilados con regularidad USTER entre 11.5 y 12.0. Producidos lanas de origen correntino en un 75%. Se prevé obtener un 50% de la producción de este tipo con lanas de finura entre 60's y 70's mitad de origen correntino y mitad patagónico. El otro 50% se obtendrá con lanas correntinas de finuras 58's a 60's mezcladas con una pequeña proporción de lanas patagónicas. La producción de este ítem será de 2.500 Kg. por 24 horas. Se puede entregar en conos de 1 Kg. o en madejas de 100 a 200 gramos.

- Hilados para tejeduría o bonetería 24/1 crudo o en colores lisos a entregar en conos de 1 Kg. Regularidad Uster de 11.5 a 12.0 en base a lanas 56's a 60's de procedencia correntina en su totalidad. En este ítem se preve un nivel de producción de 1.000 Kg. por 24 horas.
- Hilados 4/16 o 3/16 en finuras 50's-56's apto para tejer a máquina o a mano. Regularidad 11.5 a 12.0 USTER, teñido en madejas en gran variedad de colores. A entregar en madejas de 200 gramos o en ovillos de 50 a 100 gramos. El ovillado previsto es del tipo especial SESAM envasado automáticamente en bolsa de polietileno especial para el devanado. Puede servir de base para el desarrollo previsto de una artesanía local. La producción prevista será de 1.500 Kg. por 24 horas.

4.1.1.4. Tejeduría y apresto

La instalación de la tejeduría está prevista, junto con el apresto de telas, para la última etapa del proyecto. Como podrá verse en el capítulo 5 donde se desarrollan los cálculos financieros, esta etapa no se comenzaría antes de 10 años de la fecha de iniciación del proyecto.

Por otra parte las posibilidades de diversificación de la producción en la tejeduría son prácticamente ilimitadas, por lo cual la definición con tanta anticipación de los productos a fabricar parece poco oportuna en este anteproyecto, particularmente si se tiene en cuenta que en ese lapso pueden variar fundamentalmente tanto la moda y la demanda del mercado cuanto la tecnología propia de los procesos de fabricación.

Por los motivos apuntados en este estudio solo se harán consideraciones generales sobre la tejeduría, mas en función paramétrica para determinar los posibles montos de la inversión y la oportunidad de encararla que en cuanto a la definición de los objetivos técnicos de la misma.

En líneas generales y a los efectos de este capítulo, apuntaremos que en principio la tejeduría y el apresto deberían absorber toda la producción de la hilandería.

En cuanto a la magnitud de la misma quedaría condicionada a las variaciones que en ese período experimente el título medio de la hilandería y a la inclinación de la producción hacia los hilados para lanzadera o punto.

4.1.1.5. Posibilidades del fraccionamiento en etapas del proyecto

El proyecto de manufactura integral de lana, atendiendo a las características particulares del mercado lanero, puede ser fraccionado en tres etapas.

1ª. Lavaduría y peinaduría de lana.

2ª. Hilatura y tintorería de Hilados.

3ª. Tejeduría y Aprestado de Telas.

La primera etapa incluye lavaduría y peinaduría por cuanto la comercialización de lanas lavadas y clasificadas es muy restringida en el mercado interno. La mayor parte de los hilanderos lavan y clasifican ellos mismos la lana. El mercado de tops peinados se ha movido un poco mejor en 1963 y 1964 y las posibilidades de exportación son bastante alentadoras.

La segunda etapa incluye Hilatura y Tintorería por cuanto las ventas en cierta cantidad de hilados crudos es muy poco posible.

Por otra parte es posible estudiar diversas alternativas en lo que hace a la capacidad operativa de cada etapa de integración funcional con la sola excepción de la lavaduría que está concebida como un equipo único.

4.1.2. Proceso

4.1.2.1. Determinación del proceso de Hilandería

El proceso adoptado comienza por un lavadero del tipo de rastrillos para reducir el afieltrado de la lana, completándose la operación con un secadero de tipo continuo que alimenta directamente los cuartos de Mezola. En la hilatura propiamente dicha, se parte de cardas de doble tambor, estirajes por intersecting rápidos y peinadoras rápidas del tipo Heilman. Para los tops tipo exportación se prevé un pasaje por lisadora Fleissner. Para el es-

tiraje se ha adoptado el sistema europeo con cuatro pasajes siendo el último de gran estiraje con peines y doble manguito. Para la hilatura se han previsto continuas del tipo doble motor que permite hilar independientemente cada costado. El teñido de hilados está previsto efectuarlo en tops o madejas, siendo este último de menor capacidad a los efectos de trabajar partidas pequeñas de gran variedad de colores como es frecuente en las lanas retorcidas para tejido manual.

Para el enconado se han previsto máquinas de tipo convencional y no automáticas a fin de obtener conos de muy buena terminación para la venta.

El ovillado tipo Sessam evitará el embalaje además de constituir una importante novedad comercial.

Para visualizar mejor el proceso se desarrolla a continuación un flow-sheet de la hilatura así como los respectivos planes de trabajo.

4.1.2.2. Determinación del proceso de Tejeduría

Por las razones expuestas en 4.1.1.4. la determinación de este proceso carece de sentido en este anteproyecto.

FLOW SHEET DEL PROCESO DE HILATURA

DIRECCION Y PESAJE DE LAYAS
 CLASIFICACION
 ALMACENAJE
 AL LAVADERO
 LAVADO
 SECADO
 PESAJE
 CUARTOS DE MEZCLA
 A LAS CARDAS
 CARDADO
 PRIMER PASAJE INTERSECTING
 SEGUNDO PASAJE INTERSECTING
 TERCER PASAJE INTERSECTING



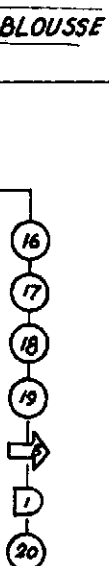
EMPALMADO Y PESAJE
BLOUSSE 1000 Kg x 24 Hs.

VACIA TACHOS
 LISADORAS
 FINISORES
 PESAJE
 ENMARQUE
 A DEPOSITO DE TOPS
 ALMACENAJE



TOPS CRUDOS LISADOS
TIPO EXPORTACION
25 GRs. POR METRO
5000 KG. x 24 Hs.

PRIMER PASAJE PREPARACION
 SEGUNDO PASAJE PREPARACION
 TERCER PASAJE PREPARACION
 FINISORES
 A DEPOSITO DE PREPARACION
 DEPOSITO INTERMEDIO
 COMBINAS DE hilar



ENCONADO
 INSPECCION Y ENMARQUE
 A DEPOSITO DE HILADOS
 DEPOSITO



HILADOS TEJEDURIA
1/24 CRUDO
CONOS DE 1 KG
1000 KG. x 24 Hs.

MADEJEROS
 A TINTORERIA
 TENDIDO EN HERRAJA
 CENTRIFUGADO
 SECADERO
 A TEMPERACION
 REQUILIBRO
 ACOPLADO
 RETORCIDO
 OPERADO O MADEJADO
 A DEPOSITO
 INSPECCION Y ENMARQUE
 DEPOSITO

HILADOS 3/16 x 4/16
VARIEDAD DE TEÑIDOS
OVILLOS DE 25 A 100 GRs.
MADEJAS DE 100 A 200 GRs.
1500 KG. x 24 Hs.

FINISORES
 A TINTORERIA
 TENDIDO EN TOPS
 CENTRIFUGADO
 SECADERO
 DEPOSITO INTERMEDIO
 A MEZCLADO
 HELANQUEURS
 PRIMER ESTIRAJE
 SEGUNDO ESTIRAJE
 TERCER ESTIRAJE
 FINISORES
 DEPOSITO PREPARACION
 A HILATURA
 COMBINAS DE hilar
 ACOPLADORA
 RETORCEDORA
 FUONADORA
 REQUILIBRO Y ENMARQUE
 A DEPOSITO
 DEPOSITO HELADOS



HILADOS 2/32 TEÑIDO
BONETERIA Y TEJEDURIA
CONOS DE 1 KG.
2.500 KG x 24 Hs.

SURTIDO DE PEINADO EN BASE A 11 CARDAS Y 30 PEINADORAS

LANAS TIPO CRUZA - BLOUSSE 10% - PRODUCCION 10.000 Kg. POR 24 HORAS

Pasajes	Maquinas por Pasaje	DESIGNACION DE LAS MAQUINAS	Cabezas por maquina	Coartamiento entre cabezas	Salidas por cabeza	Mechas por salida total	Doblaje	Batiraje	Gramos por metro de muestra simple	Velocidad de Salida m/min.	Producción Kg/hora	Rendimiento	Producción Efectiva Kg/hora
-	11	Cardas dobles tipo CLU-1	1	1.800	1 bote	11	-		22	38	550	85	466
I	5	Intersecting Rápidos	1	485	1 bote	5	9	6.6	30	65	584	80	466
II	5	Intersecting Rápidos	1	485	1 bote	5	7	7	30	65	584	80	466
III	5	Intersecting Rápidos	1	485	2 bob.	10	4	8	15	65	584	80	466
	30	Peinadoras Rápidas tipo PERL	1	-	1 bote	30	16/24	-	-	160 cps/mn	-	-	420
IV	5	Intersecting Rápidos	1	485	1 bote	5	10/12	-	24	73	525	80	420
Fin.	5	Intersecting Rápidos	1	485	1 bob.	5	10	9.6	25	73	560	75	420

SURTI DO DE PREPARACION A ROTOPROFADOR CON CUATRO PASAJES
PARA SALIDA A TITULO METRICO MEDIO 1.25

HELAJERA CONTINUA A TITULO METRICO MEDIO 30 - PRODUCCION 5.000 KG. POR 24 HORAS

	Pasajes	Máquinas por Pasaje	DESIGNACION DE LAS MAQUINAS	Cabezas por máquina	Esartamiento entre cabezas	Salidas por cabeza	Mechas por salida total	Doblaje	Estiraje	Gramos por metro de mecha simple	Velocidad de salida m/min.	Producción Teórica Kg/hora	Tiempo de marcha min./hora	Producción Efectiva Kg/hora
I	3	Intersecting Rápidos con hidrorregulador	1	485	1 bote s.m.	3	10/12	-	24	61	262	50	215	
II	3	Intersecting Rápidos	1	485	2 botas s.m.	6	4	9.6	10	72	260	50	214	
III	5	Intersecting Rápidos	1	485	2 botas d.m.	20	3	9.4	3.2	66	254	52	216	
IV	6	Pinsores Rápidos Tipo F.P.O.	4	550/175	8 bob. d.m.	96	2	8	0.80	61	280	52	235	
-		Continuas de Hilar Tipo CPL - 2 M.	16	90	408 husos	6.528	1	24	Mm 30	18.2	238	54	214	

4.1.2.3. Determinación del equipo necesario

Conforme al desarrollo de proceso establecido en el punto 4.1.2.1. y a los niveles de producción expresados en el punto 4.1.1. detallaremos a continuación los requerimientos de equipos de producción.

La única salvedad respecto a las condiciones establecidas es que en la última parte de preparación y en la hilatura se ha previsto un cierto huelgo en los equipos que permitirá mantener la producción de 5.000 Kg. por 24 horas hasta un título medio 30 Nm. Esta última circunstancia se presentaría en el caso de dejar de producirse el título 16 y volcar la producción a los títulos finos.

- Lavadero

1 (Una) Cargadora automática para lana sucia

Ancho de trabajo 1.800 m.m.
Cajón de alimentación 4 m. de largo.
Cortinas horizontal y vertical de caucho.
Puntas de acero inoxidable.
Todos los movimientos con cojinetes a bolilla.
Motor de 2 C.V. con variador de velocidad para las cortinas.
Motor de 2 C.V. para el peine y cilindro separador.

1 (Una) Abridora-Batidora de dos tambores tipo "PRIMA"

Ancho de trabajo 1.800 m.m.
Dispositivo de alimentación compuesto de tablero y cilindro de puas en artesa.
Un tambor de 16 tablillas dentadas a 310 r.p.m.
Un segundo tambor de 5 tablillas dentadas a 350 r.p.m.
Todos los movimientos con cojinetes a bolilla.
Motor de 10 C.V.

1 (Un) Tren de lavado de 5 tinas

Ancho de trabajo 1.800 m.m.
Tinas de hierro fundido.
Todas las tinas con movimientos y salidas de rastrillos independientes.
Partes en contacto con el baño de acero inoxidable:
- Dientes de rastrillos.
- Chapas perforadas de entrefondo.
- Cortinas de salida de las prensas.

Dimensiones de las tinas: 1^a y 2^a 8.749 m.m.
3^a 6.540 m.m.
4^a y 5^a 4.440 m.m.

Todas las tinas de fondos cónicos conectados con válvulas neumáticas para descarga, interruptor eléctrico para descarga continua de lodo en las dos primeras tinas.

Prensas con presión neumática.

Cilindros inferiores de fundición y superiores con ovillos de caucho.

Cada tina mandada por:

Motor de 4 C.V. para las prensas.

Motor de 2 C.V. para el movimiento de lana.

Motor de 1.5 C.V. para la bomba.

1 (Un) Secadero Continuo tipo H.S.

Para secar de 60% a 18% de humedad.

Producción horaria 650/700 Kg.

Ancho de trabajo 2 metros.

Cargadora automática con cortinas horizontales y verticales de caucho.

Puas de acero inoxidable.

Movimientos con cojinetes a bolillas.

Cinco ventiladores de entrada soplando de arriba hacia abajo.

Dos ventiladores de salida soplando de abajo hacia arriba.

Mandos por:

Un motor de 1 C.V. para limpiador.

Un motor de 2 C.V. con variador para las cortinas.

Un motor de 2 C.V. para el ventilador-extractor de la primera sección.

Cuatro motores de 5 C.V. para los ventiladores de la primera sección.

Dos motores de 3 C.V. para los ventiladores de la segunda sección.

Un motor de 1.5 C.V. para el transportador.

- Peinaduría para producir 10.000 Kg. en 24 horas (420 Kg./hora)

11 (Once) Cardas dobles con avant-train modelo CLU-1

- Ancho de los tambores 1.800 m.m. con:

- Cargador-pesador automáticos eléctrico con gran capacidad de entrada.

- Un escardador sobre el brisseur grueso a la entrada.

- Un avant-train de 1.210 m.m. de diámetro con tres pares de erizones.

- Un aparato escardador Moral entre el Avant-train y el primer tambor.
- Dos grandes tambores de 1.280 m.m. con cuatro pares de erizones y con transportador cada uno.
- Dos peinadores de 1.000 m.m. de diámetro para doffear a un bote de simple mecha de 600 m.m. de ϕ y 1.200 m.m. de altura.
- Guarniciones rígidas montadas y guarniciones flexibles sin montar.
- Mando con motor de 5.5 Kw.
- Aparato accesorio para afilado de guarniciones con motor 3/4Kw.

5 (Cinco) Intersectings rápidos para primer pasada después de cardas - Mono cabeza tipo IR con:

- Salida simple mecha a un bote de 600 x 1.200 m.m.
- Laminador con 42 barras de peines dobles.
- Alimentación por botes de 600 x 1.200 m.m.
- Doblaje hasta 12.
- Dispositivo de aspiración.
- Contador de producción.
- Motor de 1,85 Kw.

5 (Cinco) Intersecting rápidos iguales a los anteriores para segundo pasaje

5 (Cinco) Intersecting rápidos iguales a los anteriores para tercer pasaje pero con salida para dos bobinas a simple mecha.

30 (Treinta) peinadoras rápidas tipo Heilman con:

- Alimentación con ratelier vertical para 24 bobinas.
- Salida con coiler para un bote turnante de 600 x 970 m.m.
- Ruletes compresores "Shepherd".
- Contador de producción.
- Motor de 1.85 Kw.
- Utilaje, peines y accesorios.
- Lubricación centralizada tipo "Mecafluid".

5 (Cinco) Intersecting rápidos para "vacía-tachos" después del peinado con:

- Salida a simple mecha en botes de 600 x 1.200 m.m.
- Laminador con 42 barras de peines dobles.
- Alimentación con botes de 600 x 970 m.m.
- Doblaje 12.
- Dispositivo de Aspiración.
- Contador de producción.
- Equipo eléctrico de 1.85 Kw.

5 (Cinco) Intersecting rápidos para pasaje finisor con:

- Salida a una bobina simple mecha.
- Laminador con 42 barretas de peines dobles.
- Alimentación con botes de 600 x 1.200 m.m.
- Doblaje 12.
- Equipo de Aspiración.
- Contador de producción.
- Motor eléctrico de 1.85 Kw.

3 (Tres) Equipos hidrorreguladores de tops a la entrada para montar sobre tres Intersecting finisores

- Sección de Melanges para 4.000 Kg. por 24 horas

2 (Dos) Intersecting melangeurs de 3 cabezas con:

- Salida a una bobina simple mecha, con cursa de 550 m.m.
- Laminador a barretas, 39 por cabeza, longitud peine 230 m.m. N°16
- Alimentación para ratelier devanador para bobinas horizontales.
- Doblaje 8 por cabeza o sea 24 por cinta.
- Aparato de encimaje por pulverización.
- Contador de producción.
- Motor de 3 Kw.

2 (Dos) Intersecting rápidos monocabezas con:

- Salida a 1 bobina, simple mecha.
 - Laminado con 42 barretas de peines dobles.
 - Alimentación por ratelier devanador para bobinas horizontales.
 - Doblaje 12.
 - Dispositivo de Aspiración.
 - Contador de producción.
 - Motor de 1,85 Kw.
- Surtido de Preparación para 5.000 Kg. por 24 horas: en mecha fro-
tada, título medio Nm 1,25.

3 (Tres) Intersecting rápidos monocabeza para primer pasaje con:

- Salida a un bote, simple mecha, de 600 x 970 m.m.
- Laminado con 42 banetas de doble peine.
- Alimentación por ratelier devanador para bobinas horizontales.
- Doblaje 12.
- Hidrorregulador de cintas a la entrada.
- Aparato para encimaje por pulverización a la salida.
- Dispositivo de Aspiración.
- Contador de producción.
- Motor eléctrico de 1,85 Kw.

3 (Tres) Intersecting rápidos monocabeza para segundo pasaje con:

- Salida a dos botes, simple mecha de 450 x 900 m.m.
- Laminado con 42 barretas de doble peine.
- Alimentación por botes de 600 x 970 m.m.
- Doblaje 6 x 2.
- Dispositivo de Aspiración.
- Contador de producción.
- Motor de 1,85 Kw.

5 (Cinco) Intersecting rápidos monocabeza para tercer pasaje con:

- Salida en dos botes a doble mecha, de 400 x 900 m.m.
- Laminado con 42 barretas de doble peine.
- Alimentación por botes de 400 x 900 m.m.
- Doblaje 3 x 4.
- Dispositivo de Aspiración.
- Contador de producción.
- Motor eléctrico de 1,85 Kw.

6 (Seis) Finisores Rápidos tipo FPG con laminado a barretas con:

- 2 grupos de dos cabezas cada uno.
 - Laminado inclinado a 30° con 28 barretas a doble fila de agujas de 100 m.m. de ancho por cabeza.
 - Cilindro de estiraje de ϕ 65 m.m. con cilindros de presión gemelos y presión hidráulica.
 - Salida por 8 bobinas a doble mecha, de 185m. de carrera. La carrera y el número de golpes de frotage regulables, largo de tubos 245m.m.
 - Alimentación por botes a doble mecha de 400 x 900 m.m.
 - Doblaje 2 - Cuatro botes a doble mecha por cabeza.
 - Parador por retura de mecha a la entrada y a la salida.
 - Variador de velocidad monocorrea.
 - Dispositivo de Aspiración para la limpieza en marcha de los cilindros de estiraje y de presión.
 - Motor eléctrico de 3 Kw.
- Equipo de Hilatura para 5.000 Kg. por 24 horas.

16 (Diez y seis) Continuas de hilar tipo CFL 2M a dos movimientos independientes para cada costado con:

- 408 husos con acartamiento de 90 m.m.
- Anillos auto lubricantes de 65 m.m. para tubos de 280 m.m.
- Tren de estiraje a doble manchón, con brazo de presión central 4 filas de cilindros.
- Aspiración de mechas cortadas sistema Pneumafil.

- Variador de velocidad monocorrea.
- Indicadores de velocidad para husos y cilindros.
- Contadores de producción.
- Alimentación por bobina a doble mecha.
- Motor eléctrico de 12 Kw.

2 (Dos) Reunidoras o acopladoras tipo B-H-33 con:

- 88 husos de arrollamiento a 500 m/min Variable.
- Carrera de las bobinas 175 m.m.
- Alimentación por cops o bobinas.
- Salida por bobinas de carrera variable.
- Para hilos automáticos por contactor eléctrico.
- Motor 2.5. Kw.

2 (Dós) Enconadoras convencionales tipo B-H-11 con :

- 60 Husos de arrollamiento.
- Capacidad de enconado hasta ϕ 200 m.m.
- Sistema Rotoconer para arrollamiento.
- Velocidad de arrollamiento 500/600 m/min Variable.
- Para hilo individual por huso.
- Tope regulable de fin de carrera.
- Motor de 2.5 Kw.

1 (Un) Madejero doble oscilante con:

- 80 husos de cruce regulable.
- Velocidad de arrollo 500 m/min-Variable.
- Parador automático de hilos por rotura.
- Fin de carrera regulable por longitud.
- Alimentación por conos o cops.
- Motor de 1,85 Kw.

1 (Un) De vanador de madejas con:

- 80 husos de salida.
- Entrega en bobinas de 175 m.m.
- Carrera regulable.
- Velocidad 500 m/min de arrollamiento-Variable.
- Parador automático por huso.
- Motor de 1,85 Kw.

5 (Cinco) Retorcedoras CRL-2 M con:

- 408 husos en dos costados de 204.

- Mando independiente para cada costado.
- Alimentación con bobinas de 100 x 175 m.m.
- Separadores y antibalón por huso.
- Variador de velocidad monocorrea.
- Parador individual por corte total o mecha simple.
- Bobinas de 75 x 300 m.m.
- Contadores de producción.
- Taquímetros para husos.
- Motor eléctrico de 12 Kw.

4 (Cuatro) Ovilladoras SESAM para empaque automático

- Capacidad de ovillado de 25 a 100 gramos.
- 8 Cabezas de arrollo con dibujo variable.
- Velocidad 350 m/min.
- Motor de 0,8 Kw.

- Equipo para tintorería y Lissage

1 (Una) Lisadora de tops FLEISSNER

- Ancho de trabajo 1.000 mm.
- Capacidad 450/500 Kg/hora.
- Temperatura lavado 60-70°C
- Presión mínima de vapor 3 atm.
- Ratelier de alimentación para 32 bobinas.
- Lavado a doble baño tipo Roubaix.
- Secador, abrillantador a tambor doble diámetro 1.500 mm.
- Salida a 16 botes de doble mecha.
- Regulación temperatura de secado 50/120° C
- Motor de 5,5 Kw.

2 (Dos) centrífugas para madejas

- Capacidad 100 Kg. por carga.
- Velocidad 850 r.p.m.
- Diámetro cesta 1.150 mm.
- Motor 2,5 Kw.

1 (Una) aparato para teñir tops.

- Capacidad 200 Kg/hora.
- Presión Vapor 3 atm.
- Temperatura 100-120°C
- Ferrado acero inoxidable.
- Bomba, reguladores y accesorios.
- Motor 0,5 Kw.

1 (Un) aparato de teñir madejas.

- Capacidad: 150 Kg/hora.
- Piletas y bastones de acero inoxidable.
- Presión de vapor 3 atm.
- Temperatura 100-120°C
- Bombas y reguladores.
- Motor 0,5 kw.

1 (Un) secadero de madejas a bastones

- Capacidad hasta 200 Kg/hora.
- Tipo continuo.
- Circulación doble de aire.
- Con bastones y accesorios.
- Ventiladores centrífugos.
- Calefacción por vapor 3 atm.
- Motor 1,5 Kw.

1 (Un) equipo adicional para secado de tops

- Adaptable al secadero continuo.
- Cabezal acoplable para alimentación.
- Cabezal de salida bobinador.
- Motor de 2,5 Kw.

- Equipos para laboratorios

1 (Un) surtido para laboratorio químico

incluye equipo para preparación de tinturas y colorímetros.

1 (Un) surtido para laboratorio textil

incluye elementos para mediciones de :

- titulación
- torsión
- resistencia
- elongación
- regularímetro USTER.

4.2. Determinación de las necesidades de personal

Desarrollaremos este punto en forma tal de establecer paralelamente un anteproyecto de estructura orgánica, dado que para una correcta estimación de los gastos, será necesario tener en cuenta el personal necesario en todos los niveles.

4.2.1. Personal jornalizado de producción

Comenzaremos por el personal de producción por cuanto la magnitud de este sector será la que condiciona a su vez la dimensión de los Servicios y de las estructuras administrativas.

Además se hará una primera división entre el personal que se dedique a la fábrica de tops y a la hilandería para diferencias ambas etapas del proceso.

Es necesario aclarar, que la forma más correcta de determinar los insumos de mano de obra es calculando las demandas horarias para cada equipo o unidad productiva, así como el personal indirecto que concierne a los mismos.

Esta forma con ser más precisa no pone en evidencia, y por eso lo aclaramos, que no todos los turnos de trabajo pueden ser uniformes.

En efecto:

- Las mujeres solo pueden trabajar entre las 6 y 21 horas de forma que el turno nocturno solo será posible cubrirlo con hombres.
- Algunas tareas, tales como la clasificación de lanas es muy conveniente realizarlas con luz natural, de modo que la demanda horaria continua deberá ser triplicada (en número de personas) si en lugar de tres turnos se trabaja 1.

Atendiendo a las observaciones efectuadas desarrollaremos en forma de cuadro las demandas de personal de producción.

Los jornales horarios que figuran en el cuadro son los que resultan del convenio vigente al 1-1-65. Aún cuando en este tipo de industria es común el trabajo a tarifa, se ha optado por los jornales horarios básicos, pues ellos representan siempre la pauta de rendimiento normal y mayores jornales ganados a tarifa, significan mayores producciones logradas de forma que en el peor de los casos el costo de mano de obra por unidad de producto permanece constante.

DEMANDA HORARIA DE MANO DE OBRA PARA EL SECTOR DE PRODUCCION

SECCION	PERSONAL DIRECTO				PERSONAL INDIRECTO				TOTAL H. y H. \$/hora
	Hombres		Mujeres		Hombres		Mujeres		
	Cantidad	\$/hora	Cantidad	\$/hora	Cantidad	\$/hora	Cantidad	\$/hora	
Recepción y Almacén	2	58,5	—	—	2	57,5	—	—	232,-
Clasificación	12	63,-	—	—	3	57,-	—	—	927,-
Lavadero y Secadero	5	58,-	—	—	2	56,5	—	—	403,-
Cuartos de Husa	—	—	—	—	2	56,5	—	—	113,-
Cardas	4	60,-	—	—	0,5	66,-	—	—	506,-
					2	56,5	—	—	506,-
Intersecting Antepain.	—	—	5	56,-	0,25	66,-	—	—	275,5
Poinadoras	—	—	5	56,-	3	60,-	—	—	275,5
					0,5	66,-	—	—	549,-
					1	56,5	—	—	240,5
Intersecting Pospainado	—	—	4	56,-	0,25	66,-	—	—	240,5
Lisadoras	8	60,-	—	—	0,5	66,-	—	—	209,5
					1	56,5	—	—	209,5
Patio y varios	—	—	—	—	3	56,5	—	—	169,5
SUB TOTAL FGA. TOPS	25	—	14	—	23	—	—	—	3.802,-
Melangeurs	—	—	3	56,-	0,25	66,-	1	55,-	239,5
Tintoreria	3	60,-	—	—	1	60,-	—	—	296,5
					1	56,5	—	—	296,5
Intersecting Preparac.	—	—	4	56,-	0,5	66,-	—	—	432,-
					2	60,-	1	55,-	432,-
Finisores	—	—	3	56,-	0,25	66,-	—	—	299,5
					1	60,-	1	55,-	299,5
Continuas de hilar	—	—	16	56,-	2	66,-	—	—	1.309,5
					1	60,-	—	—	1.309,5
					1	56,5	3	55,-	1.309,5
Enconado	—	—	4	56,-	0,25	66,-	1	55,-	295,5
Deblado	—	—	4	56,-	0,25	66,-	1	55,-	295,5
Madejeras	—	—	3	56,-	0,25	66,-	1	55,-	239,5
Devanado	—	—	3	56,-	0,25	66,-	1	55,-	239,5
Retorcido	—	—	5	56,-	0,75	66,-	1	55,-	402,5
Ovillado	—	—	2	56,-	0,25	66,-	—	—	128,5
Depósito de hilados	2	57,-	—	—	2	60,-	—	—	234,-
Inspección y empaque	—	—	3	56,-	—	—	1	55,-	223,-
Patio y varios	—	—	—	—	6	56,5	—	—	339,-
SUB TOTAL HILANDERIA	5	—	50	—	20	—	12	—	4.974,-
TOTAL HILANDERIA Y TOP	30	—	64	—	43	—	12	—	8.776,-

15
7
2
8.5

4.2.2. Estructura orgánica y personal indirecto y de administración

Para desarrollar este punto se han tenido en cuenta los sueldos actualizados de plaza. Para algún personal profesional que resulte difícil conseguir en la zona de la fábrica se ha previsto además de sus remuneraciones, provisión de vivienda.(1)

Se desarrollará a continuación la determinación de necesidades de personal siguiendo la estructura orgánica.

(1) Por tal motivo en el capítulo de inversiones se ha previsto, dentro del edificio de la planta urbana, la construcción de 6 unidades de vivienda.

ORGANOGRAMA DE FUNCIONES

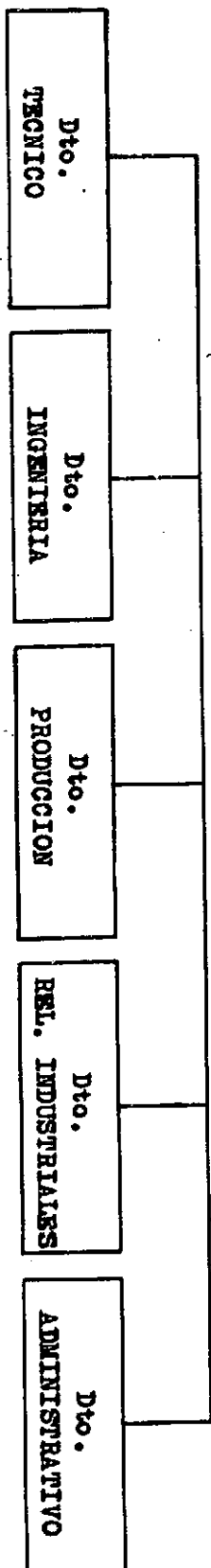
GERENCIA GENERAL		108	2.704 miles \$/mes
1 Gerente \$110.000		102	6.168 \$/hora
		447	8.776 \$/hora

Secretaría (1 \$ 25.000)

GERENCIA COMERCIAL	9	300 miles \$/mes
	-	-

GERENCIA DE PLANTA		97	2.269 miles \$/mes
1 Gerente \$ 90.000		102	6.168 \$/hora
		447	8.776 \$/hora

Secretaría (1 \$ 15.000)



Rubro	Cantidad total	Costo lra. Etapa	Costo 2da. Etapa	Costo total
Empleados Administrativos	108	1.140 miles \$/mes	1.564 miles \$/mes	2.704 miles \$/mes
Personal Journalizado de servicios	102	3.701 \$/hora	2.467 \$/hora	6.168 \$/hora
Personal Journalizado de producción	447	3.802 \$/hora	4.974 \$/hora	8.776 \$/hora

NOTA

	10	255 miles \$/mes
DEPARTAMENTO TECNICO	2	112 \$/hora
	-	---

1 Ingeniero Jefe			50.000	\$/mes
1 Analista			25.000	\$/mes
4 Controles Calidad	25.000	\$/mes..	100.000	\$/mes
4 Laboratoristas	20.000	\$/mes	80.000	\$/mes

2 Peones	56	\$/hora	112	\$/hora
----------------	----	---------	-----	---------

	13	346 miles \$/mes
DEPARTAMENTO DE INGENIERIA	52	3.280 \$/hora
	-	---

1 Ingeniero Jefe		70.000 \$/mes
1 Jefe Talleres		40.000 \$/mes
2 Dibujantes proyectistas	25.000 \$/mes	50.000 \$/mes
1 Capataz mecánico	30.000 \$/mes	30.000 \$/mes
1 Capataz electricista		30.000 \$/mes
3 Encargados Mecánicos	25.000 \$/mes	75.000 \$/mes
1 Empleado Administrativo		15.000 \$/mes
3 Encargados Almacenes	12.000 \$/mes	36.000 \$/mes

10 Oficiales mecánicos	67 \$/hora	670 \$/hora
8 Medio-Oficiales	62 \$/hora	496 \$/hora
3 Oficiales electricistas	67 \$/hora	201 \$/hora
2 Medio-Oficiales electricistas	62 \$/hora	124 \$/hora
2 Oficiales Carpinteros	67 \$/hora	134 \$/hora
2 Medio-Oficiales Carpinteros	62 \$/hora	124 \$/hora
2 Oficiales cañistas	65 \$/hora	130 \$/hora
1 Medio-Oficial cañista	61 \$/hora	61 \$/hora
4 Foguistas calderas	65 \$/hora	260 \$/hora
4 Operarios Usina	65 \$/hora	260 \$/hora
9 Peones	56 \$/hora	504 \$/hora
2 Albañiles	65 \$/hora	130 \$/hora
1 Bobinador	66 \$/hora	66 \$/hora
2 Talabarteros	60 \$/hora	120 \$/hora

	32	664 miles \$/mes
DEPARTAMENTO DE PRODUCCION	-	-
	3 x 149	8.776 \$/hora

1 Jefe de Fabricación			70.000	\$/mes
3 Jefes de Turno	35.000	\$/mes	105.000	\$/mes
1 Empleado administrativo			15.000	\$/mes
21 Capataces	18.000	\$/mes	378.000	\$/mes
6 Capatazas	16.000	\$/mes	96.000	\$/mes

90 = 3 x 30 Operarios directos	} según detalle en 8.776 \$/hora 4.2.1.
64 = 1 x 64 " "	
128 = 2 x 64 Operarias directas	
129 = 3 x 43 Operarios indirectos ..	
12 = 1 x 12 " "	
24 = 2 x 12 Operarias indirectas ..	
<hr/>	
447 = 3 turnos x 149 Personas	

	17	381 miles \$/mes
DEPARTAMENTO DE RELACIONES INDUSTRIALES	37	2.133 \$/hora
	-	----

1 Jefe de Relaciones			60.000 \$/mes
2 Telefonistas	12.000 \$/mes		24.000 \$/mes
1 Médico			50.000 \$/mes
1 Instructor			25.000 \$/mes
1 Jefe de Vigilancia			25.000 \$/mes
1 Intendente			20.000 \$/mes
6 Empleados	17.000 \$/mes		102.000 \$/mes
1 Secretario			15.000 \$/mes
3 Enfermeros	20.000 \$/mes		60.000 \$/mes
<hr/>			
8 Servicios merienda	56 \$/hora		448 \$/hora
2 Jardineros	57 \$/hora		114 \$/hora
4 Choferes	60 \$/hora		240 \$/hora
3 Operarios vestuarios	56 \$/hora		168 \$/hora
2 Operarias vestuarios	55 \$/hora		110 \$/hora
18 Vigilancia y Serenos	58,5 \$/hora		1.053 \$/hora

	23	498 miles \$/mes
DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO	11	643 \$/hora
	-	----

1 Jefe 70.000 \$/mes
 1 Secretaria 15.000 \$/mes

Aprovisionamientos

1 Jefe Compras 35.000 \$/mes
 1 Jefe Almacenes 30.000 \$/mes
 1 Encargado Almacén Materiales... 25.000 \$/mes
 1 Jefe Expedición 25.000 \$/mes
 2 Empleados 14.000 \$/mes 28.000 \$/mes

4 Operarios Expedición 58,5 \$/hora 234 \$/hora
 4 Operarios Depósito Materias
 Primas 58,5 \$/hora 234 \$/hora
 3 Operarios Almacén Materiales .. 58,5 \$/hora 175 \$/hora

Contaduría

1 Contador 50.000 \$/mes
 2 Peritos Mercantiles 20.000 \$/mes 40.000 \$/mes
 8 Empleados 14.000 \$/mes 112.000 \$/mes

Control

2 Peritos Mercantiles 20.000 \$/mes 40.000 \$/mes
 2 Empleados 14.000 \$/mes 28.000 \$/mes

4.3. Edificios

En base a la distribución de los equipos de producción y a los equipos auxiliares y de servicios se han determinado las superficies cubiertas necesarias.

Además de las oficinas administrativas instaladas en la planta se prevé ubicar en la ciudad de Mercedes una serie de edificios así como 6 unidades de vivienda para el personal superior de la empresa.

Los edificios de fábrica se prevén en estructura de hormigón, paredes de mampostería y techos tipo Shed para iluminación cenital.

Por último es necesario aclarar que la parte de playas de carga y descarga así como el perímetro de la planta deberán ser provistas de pavimentos de hormigón de 4.5 mts. de ancho.

Resumiremos en un cuadro las necesidades de edificios y obras:

Item	1º etapa	2º etapa	Total
Edificio fabril	6.000 m ²	9.200	15.200 m ²
Edificio urbano (7 plantas).	700 m ²	—	700 m ²
Pavimentos 4.5 m de ancho...	1.000 m.	500 m.	1.500 m.

4.4. Equipos auxiliares

Como se ha visto en el replanteo de Recursos, en las zonas de posible localización de la planta no hay disponibilidad de energía, en el orden que se precisa para poner en funcionamiento la planta. Por tal motivo será necesario proveer una usina propia para generación de energía.

Detallaremos a continuación junto con la usina los equipos e instalaciones auxiliares necesarios.

- Usina

2 Grupos electrógenos estacionarios
Motor 685 HP a 600 r.p.m.
Generador 380/220 V. 50 Hz.

1 Grupo electrógeno estacionario
Motor 170 HP a 750 r.p.m.
Generador 380/220 V. 50 Hz.

- Calderas

2 Calderas a tubo de humo tipo PER-FLO Automáticas
Superficie calefacción 117 m²

Producción vapor 2.700/3.000 kg/hora

- Aire acondicionado

2 Equipos para humidificación y refrigeración o calefacción.

Uno para 15.000 m³

Uno para 30.000 m³

- Máquinas y Equipos para Talleres

1 Fresadora Universal
1 Cepilladora 750 mm.
1 Cepilladora 300 mm.
1 Torno 2.50 m e/puntas
2 Tornos 1,50 m e/puntas
1 Torno de 0.75 m e/puntas
1 Agujereadora de columna
2 Agujereadoras de banco
3 Agujereadoras portátiles
1 Sierra sin fin
1 Carlopa mecánica

Herramientas varias de taller.

5. PLANTEO ECONOMICO-FINANCIERO.

a) Costo del Proyecto.

GENERALIDADES.

En lo referente al significado y alcance de la terminología empleada en este capítulo, se han adoptado los criterios del "MANUAL DE PROYECTOS DE DESARROLLO ECONOMICO" publicado por NACIONES UNIDAS en el año 1958. El mismo criterio se ha seguido en cuando a la metodología. A fin de evitar transcripciones innecesarias remitimos al lector el mencionado trabajo.

5.1. Primera etapa: Producción de Tops.

5.1.1. Determinación de la inversión fija.

1.1. Terrenos

- 60.000 m ² en zona suburbana para construcción de la planta a 100 \$/m ²	m\$n.	6.000.000.-
- 450 m ² en zona urbana para la construcción de oficinas y viviendas	"	900.000.-
	m\$n.	<u>6.900.000.-</u>

1.2. Edificios y obras civiles

- Planta fabril de 6.000 m ² a 8.000\$/m ² .	m\$n.	48.000.000.-
- Edificio urbano de 700 m ² en 7 plantas a 16.000 \$/m ²	"	11.200.000.-
- Pavimentos de 4.5 m. de ancho : 1.000 metros a 10.000 \$/m.	"	10.000.000.-
- Instalación de aire acondicionado en la peinaduría	"	18.000.000.-
- Desagües	"	3.000.000.-
- Iluminación interior y exterior: 2000 bocas a 3.000 \$/boca	"	6.000.000.-
- Cercos 1.000 m. lineales a 1.500 \$/m .	"	1.500.000.-
	m\$n.	<u>97.700.000.-</u>
- Estudio, proyecto y dirección 10%	"	9.770.000.-
	m\$n.	<u>107.470.000.-</u>

1.3. Equipos e instalaciones

- Lavadero, según detalle anterior incluido repuestos	m\$n.	19.050.000.-
- Peinaduría, según detalle anterior incluido repuestos	"	130.400.000.-
- Lissage, según detalle anterior incluido repuestos	"	8.800.000.-

- Usina	m\$n.	15.000.000.-
- Calderas	"	3.500.000.-
- Instalación de agua, bombeo y tanque	"	2.250.000.-
- Báscula para vehículos y balanzas	"	700.000.-
- Tanques e instalaciones para combustibles .	"	2.000.000.-
- Máquinas y herramientas para talleres	"	5.200.000.-
	m\$n.	187.400.000.-
- Gastos de instalación (23%)	"	43.100.000.-
	m\$n.	230.500.000.-
- Estudio, proyecto y dirección.....	"	23.000.000.-
	m\$n.	253.500.000.-

1.4. Rodados

- 2 Camiones con acoplado para 12 toneladas..	m\$n.	3.600.000.-
- 1 Pick-up para 750 kg.....	"	900.000.-
- 1 Moto-elevador	"	1.250.000.-
- 2 Zorras eléctricas para movimiento interno con equipo para recarga	"	800.000.-
	m\$n.	6.500.000.-

1.5. Muebles y útiles

- Muebles para 7 unidades de vivienda.....	m\$n.	3.500.000.-
- Muebles para oficinas	"	4.000.000.-
- Máquinas para Oficina	"	1.000.000.-
- Útiles de oficina	"	500.000.-
- Útiles para fábrica	"	1.000.000.-
- Muebles de fábrica (Vestuarios y supervisio nes)	"	1.000.000.-
- Útiles de intendencia (Incluso relojes y fi cheros).....	"	1.500.000.-
	m\$n.	12.500.000.-

1.6. Total de la Inversión fija

Terrenos	m\$n.	6.900.000.-
Edificios y obras civiles	"	107.470.000.-
Equipos e Instalaciones	"	253.500.000.-
Rodados	"	6.500.000.-
Muebles y Utiles	"	<u>12.500.000.-</u>
Total de la Inversión fija	m\$n.	<u><u>386.870.000.-</u></u>

5.1.2. Determinación de los gastos de pre-operación

Se estima un período de 6 meses para la constitución de la sociedad, once meses para la construcción de la planta, 6 meses para la instalación de los equipos y un mes para la puesta a punto del proceso. Durante este período se producirán gastos irretornables e inversiones cuyos intereses no se podrán cargar a ninguna operación. La inversión sobre edificios se prevé escalonada linealmente, por lo cual se tomará la mitad de la misma. La compra de equipos es por carta de crédito irrevocable contra embarque por lo cual debe tomarse integralmente igual que el valor de los terrenos.

5.1.2.1. Gastos de constitución de la sociedad:

Todos los gastos de estudios legales, constitución, prospección de capitales, emisión de acciones, publicaciones, etc. se prevén (como cifra empírica y con holgura) en un 6% del capital social que se estima en 360.000.000.- Esta suma es global y prevé su propia carga financiera, por lo tanto no se tomarán intereses sobre ella en el período de pre-operación

m\$n. 21.000.000.-

5.1.2.2. Gastos financieros por intereses de la inversión:

Durante el período pre-operacional se tomará una tasa del 12% anual sobre las inversiones efectivas:

- Terrenos: m\$ñ. 6.900.000.- durante 18 meses	m\$ñ	1.250.000.--
- Edificios y obras civiles: m\$ñ 53.000.000.- durante 11 meses (Construcción)	"	5.830.000.--
y m\$ñ 107.000.000.- durante 7 meses (Instalación)	"	7.490.000.--
- Equipos: m\$ñ 253.500.000.- durante 7 meses	"	17.750.000.--
	m\$ñ	<u>32.320.000.--</u>

5.1.2.3. Materia Prima

Se estima inutilizar como producto in-
vendible el equivalente a 20 toneladas
de materia prima

m\$ñ 3.700.000.--

5.1.2.4. Mano de Obra

- Gastos de reclutamiento, en un nivel
de un mes de ingresos por cargo a ocu-
par, que incluye selección por firmas
especializadas con exámenes médicos,
tests de aptitud, etc.:

- Personal mensualizado	m\$ñ	1.795.000.--
- Personal de producción \$ 6083/hora x 600 horas	"	3.650.000.--
- Personal de servicios \$ 1976/hora x 200 horas	"	400.000.--
	m\$ñ	<u>5.845.000.--</u>

- Sueldos: durante los distintos perio-
dos:

- 20% del total durante los primeros once meses (dirección y administra- ción)	m\$ñ	3.949.000.--
- 40% del total durante los seis me- ses siguientes:(Ingeniería y serv.)	"	4.308.000.--

- 100% durante el mes de puesta a punto (Producción)	m\$n	1.795.000.--
	m\$n	10.052.000.--
<hr/>		
- Jornales: durante el período de puesta a punto:		
- Personal de producción: \$ 6083 x 400 horas (2 turnos completos en prome - dio)	m\$n	2.433.000.--
- Personal de servicios: \$ 1976 x 400 horas	"	791.000.--
	m\$n	3.224.000.--
<hr/>		
- Total de gastos de mano de obra	m\$n	19.121.000.--
<hr/>		

5.1.2.5. Energía

Vapor, electricidad, lubricantes 2.688 \$/ hora x 200 hs.	m\$n	540.000.--
<hr/>		

5.1.2.6. Total de Gastos de preoperación

- Constitución de sociedad	m\$n	21.000.000.--
- Gastos financieros	"	32.320.000.--
- Materia prima	"	3.700.000.--
- Mano de obra	"	19.121.000.--
- Energía	"	540.000.--
	m\$n	76.681.000.--
- Imprevistos 10% aproximado	"	7.319.000.--
	m\$n	84.000.000.--
<hr/>		

5.1.3. Determinación de los costos de producción

5.1.3.1. Materias primas

Considerando un rendimiento del 56% de lana lavada sobre sucia y una merma del 10% entre el cardado, peinado y afinado,

con un retorno de 9% de Blousse como su-
puestos:

Precio de las lanas sucias: \$ 1.850 los
10 Kg.

Precio del blousse: \$ 180 el kg.

- Contenido de materia prima: 1.98 kg.de lana por kg. de tops	\$/kg	366,30
- Retorno por venta del blousse y borra.	"	17,82

- Costo de materia prima por kg.de tops.	\$/kg	348,48

5.1.3.2. Materiales varios

- Material de embalaje	\$/kg	1,05
- Encinajes, lejías y soda	"	1,22

	\$/kg	2,27

5.1.3.3. Gastos de funcionamiento variables

Se determinan por separado aquellos gastos
que en líneas generales se pueden conside-
rar proporcionales a la producción, toman-
do como referencia los gastos a plena car-
ga o sea 420 kg/hora.

	\$/hora	\$/kg.
- Mano de obra de producción, según análi- sis anterior; y a plena carga (420 kg/h ra): 3.802.- \$/hora + 60% de cargas so- ciales.....	6.083	14,46
- Mano de obra de los servicios, se toman la <u>tercera parte</u> pues un turno, abastece los tres de producción (3.701 \$/hora más 60% de cargas sociales, su tercio)	1.976	4,71
- Energía: 270 kw/h a \$ 4	1.080	2,67
- Agua: 4000 l/h a \$ 0.10	400	0,95
- Vapor: 2000 kg/h a \$ 0.75	1.500	3,57
- Mantenimiento: repuestos, peines, guar- niciones, excluda mano de obra \$1.100.000 por mes	1.890	4,50

	\$/hora	\$/kg.
- Lubricantes 1.2 l/h a 90 \$/l	108	0.26
- Gastos de administración, se estiman en un 50% del montante de jornales	4.030	9.50
- Seguro sobre material primas, productos elaborados y en curso de elaboración; por las consideraciones que se hacen en el capítulo 4 se tomará el 1,1% anual sobre la producción de 120 días al costo industrial medio de \$ 430/kg o sea el 0,37% sobre el costo industrial medio	662	1.59
	17.729	42.21

5.1.3.4. Gastos de funcionamiento fijos

Se computan los gastos fijos de operación de la planta a los efectos de calcular su incidencia en el costo, a distintos niveles de producción.

El primer nivel o 100 % se toma a rendimiento normal de la planta funcionando a plena carga; el segundo a un nivel intermedio del 80% de capacidad y el tercero al 66%, o sea trabajando dos turnos completos, pues en esta situación, que es habitual en la industria lanera, la empresa debe resultar rentable.

Periodo para el cálculo: 1 año, equivalente a 280 días hábiles.

	\$ per año	\$ per kg.		
		100 %	80%	66%
- Amortización de edificios(20 años) 5% anual sobre \$ 107.470.000	5.373.000	1.92	2.41	2.81
- Amortización de equipos e instalaciones (12,5 años) 8% anual s/\$ 272.500.000	21.800.000	7.80	9.83	11.93
- Amortización de los gastos de preoperación 20 % anual (5 años) s/\$ 84.000.000.....	16.800.000	5.94	7.45	9.01
- Seguros: 1.1% sobre el total de la inversión fija \$ 386.870.000	4.255.000	1.52	1.90	2.31
- Sueldos de dirección, administración y supervisión más cargas sociales (1).....	21.540.000	7.71	9.65	11.70
- Gastos varios y cajas chicas	360.000	0.13	0.16	0.19
	70.128.000	25.02	31.40	37.95

(1) Conforme a lo visto en 4.2.2. para la primera etapa.

5.1.3.5. Costo Industrial

Resumiendo los ítems anteriores tendremos :

R U B R O	\$ por Kg. a capacidad		
	100 %	80 %	66 %
Materia prima	348.48	348.48	348.48
Materiales	2.27	2.27	2.27
Gastos funcionamiento variables	42.21	42.21	42.21
Gastos funcionamiento Fijos	25.02	31.40	37.95
Costo industrial	417.98	424.36	430.91

5.1.4. Gastos de Comercialización

Se consideran en este rubro todos los gastos para vender F O B - Buenos Aires los tops con origen en puerta de Fábrica.

- Transporte: \$ 2.500, por tonelada	\$/kg	2.50
- Gastos de venta y comisiones: 2% del costo industrial	"	8.61
- Gastos de barraca: 5% del costo industrial "	"	2.15
- Impuestos y derechos de embarque, estiba, derecho de estadística y contribución INTA 2.5% del costo industrial	"	10.77
	<u>\$/kg</u>	<u>24.03</u>

5.1.5. Determinación del capital de giro

La zafra de lana se extiende por un período mínimo de 45 a 60

días durante los cuales se pueden hacer compras menores de lana. Si además se para la planta por vacaciones unos 15 días antes de la zafra se pueden abastecer las necesidades anuales de materia prima con un stock de 300 días calendario para aprovechar la diferencia de aproximadamente 9 a 10 \$ por kg. que se pueden obtener comprando en Corrientes antes que la lana sea trasladada a Buenos Aires.

Esta política es recomendable por la enorme importancia que, según se verá en el capítulo siguiente, tiene la materia prima en el costo final del producto. Pensando además en vincular económicamente a los productores con la planta se puede pagar a 60 días la lana recibida en fábrica.

En este supuesto el stock de 300 días significa carga financiera durante 240 días y dado que los stocks se reducen linealmente desde un máximo hasta prácticamente anularse al llegar la nueva esquila, el stock medio permanente, desde el punto de vista financiero será el correspondiente a 120 días calendario, que coincide con el ciclo comercial previsto desde el comienzo de la producción hasta el cobro de las divisas obtenidas por la venta.

En resumen el capital de giro necesario será el suficiente para absorber el costo FOB-Buenos Aires de la producción de 120 días calendario. En los tres supuestos de niveles de producción establecidos las demandas de capital de giro serán:

- al 100% de capacidad: $\frac{2.800.000 \text{ kg}}{3} \times 442.01 \text{ \$/kg.} = \$ 412.000.000$

- al 80% de capacidad: $\frac{2.240.000 \text{ kg}}{3} \times 448.39 \text{ \$/kg.} = \$ 335.000.000$

- al 66% de capacidad: $\frac{1.850.000 \text{ kg}}{3} \times 454.94 \text{ \$/kg.} = \$ 280.000.000$

5.1.6. Determinación del capital de trabajo y capital social

5.1.6.1. La demanda total de capitales para poner en marcha y mantener en funcionamiento la empresa será :

	100% de capacidad	80 % de capacidad	66 % de capacidad
Inversiones de activo fijo	386.870.000	386.870.000	386.870.000
Gastos de pre-operación	84.000.000	84.000.000	84.000.000
Capital de giro	412.000.000	335.000.000	280.000.000
Capital de trabajo ..	882.870.000	805.870.000	750.870.000

5.1.6.2. La sociedad que se constituya para la explotación de la planta proyectada deberá proveer con capitales propios al total de los gastos de pre-operación, al 50% de las inversiones de activo fijo y al 30% del capital circulante.

- 100% de los gastos de pre-operación	84.000.000.-
- 50% de las inversiones de activo fijo	193.435.000.-
- 30% del capital de giro (al 66%)	84.000.000.-
- Capital social	<u>361.435.000.-</u>

Este capital propio permitiría operar con un buen índice de financiación que sería:

al 66% de carga	$\frac{389.435.000}{361.435.000}$	=	1.08
al 100% de carga	$\frac{521.500.000}{401.035.000}$	=	1.30

5.1.7. Determinación de necesidades y costo financieros

De acuerdo a lo visto en el punto anterior las necesidades de financiación serán :

- 50% de las inversiones de activo fijo: 193.435.000.-
- 70% del capital de giro:
 - al 66% de capacidad 196.000.000.-
 - al 80% de capacidad 234.500.000.-
 - al 100% de capacidad 288.400.000.-

El remanente de activo fijo podrá financiarse con créditos prenda- rios de fomento a una tasa anual del 8%.

En cuanto al capital de giro se podrá financiar a la tasa de inte- rés bancario del 15%; con lo cual el costo financiero anual será:

	Capacidad 100 %	Capacidad 80 %	Capacidad 66 %
Intereses sobre los préstamos prenda- rios al 8% anual ..	15.475.000	15.475.000	15.475.000
Intereses sobre los préstamos de giro al 15% anual	43.260.000	35.175.000	29.400.000
Total de cargas fi- nancieras	58.735.000	50.650.000	44.875.000

5.1.8. Incidencia del costo financiero sobre el costo del producto

A los distintos niveles de producción de la planta la incidencia de los gastos financieros sobre el costo del producto será :

- al 100% de capacidad $\frac{58.735.000 \text{ \$/año}}{2.800.000 \text{ kg/año}}$ = \$ 21.02 por kg.
- al 80 % de capacidad $\frac{50.650.000 \text{ \$/año}}{2.240.000 \text{ kg/año}}$ = \$ 22.61 por kg.
- al 66 % de capacidad $\frac{44.875.000 \text{ \$/año}}{1.850.000 \text{ kg/año}}$ = \$ 24.23 por kg.

5.1.9. Estructura final del costo

Rubro	Item	Costo por kg.					
		a 100 % de capacidad		a 80 % de capacidad		a 66 % de capacidad	
		\$/kg	%	\$/kg	%	\$/kg	%
1.-	Materia prima	348.08		348.08		348.08	
	Material de embalaje	1.05		1.05		1.05	
	Enchufes, lejías y soda ..	1.22		1.22		1.22	
	Materias Primas y materia- les	350.75	75.87	350.75	74.48	350.75	73.25
	Mano de obra personal de producción	14.46		14.46		14.46	
	Mano de obra personal de servicios	4.71		4.71		4.71	
	Energía eléctrica	2.67		2.67		2.67	
	Agua	0.95		0.95		0.95	
	Vapor	3.57		3.57		3.57	
	Mantenimiento (repuestos) ..	4.50		4.50		4.50	
Lubrificantes	0.26		0.26		0.26		
Gastos de administración ..	9.50		9.50		9.50		
Seguros de materias primas y productos en planta	1.59		1.59		1.59		
2.-	Gastos Variables de funcio- namiento	42.21	9.17	42.21	8.96	42.21	8.79

Rubro	Item	a 100 % de capacidad		Costo por kg.		a 66 % de capacidad	
		\$/kg	%	\$/kg	%	\$/kg	%
	Amortización de edificios y obras civiles	1.92		2.41		2.81	
	Amortizac. de equipos, instalaciones y rodados	7.80		9.83		11.93	
	Amortizac. de gastos de preoperación.....	5.94		7.45		9.01	
	Seguros s/las inversiones fijas	1.52		1.90		2.31	
	Sueldos Dirección, Administración y Supervisión ...	7.71		9.65		11.70	
	Gastos varios y cajas chicas	0.13		0.16		0.19	
3.-	Gastos fijos de funcionamiento.....	25.02	5.41	31.40	6.65	37.95	7.90
	Transporte	2.50		2.50		2.50	
	Gastos y comisión de venta	8.61		8.61		8.61	
	Gastos de barraoa	2.15		2.15		2.15	
	Impuestos y derechos	10.77		10.77		10.77	
4.-	Gastos de comercializac..	24.03	5.21	24.03	5.11	24.03	5.01
	Intereses sobre préstamos y prendas	21.02		22.61		24.23	
5.-	Gastos financieros	21.02	4.34	22.61	4.80	24.23	5.05
	C O S T O T O T A L ..	463.03	100 %	471.00	100 %	479.17	100 %

5.1.10. Determinación de la factibilidad de la primera etapa

La determinación de la factibilidad la estableceremos sobre la base de la posibilidad de lograr el retorno de la inversión en un plazo máximo de 5 años, trabajando a una capacidad de producción del 66 % o sea dos turnos completos.

Además será necesario afrontar las amortizaciones de la deuda prendaria sobre los equipos en un plazo máximo de 6 años.

El planteo del problema en esta forma obedece a ciertas oscilaciones en los precios de venta que van desde un mínimo de u\$s 3.00 hasta un máximo de u\$s 3.50 por kg. de top. Por otra parte las previsibles medidas de devaluación de nuestro signo monetario frente al dólar nos obligará a plantear más de una alternativa.

Finalmente, el planteo de distribución de utilidades en acciones y en efectivo permitirá establecer el plazo de integración de la hilandería sin requerir suscripción de nuevos capitales.

5.1.10.1. Determinación del CASH-FLOW

Lo determinaremos esquemáticamente y en grandes bloques poco de tallados mediante una red PERT.

VECTOR	ACTIVIDAD	Duración meses	Demandas Financieras miles de \$	Demandas Financieras Acumuladas miles de \$
0-1	Primera etapa de constitución so- cial hasta S.A.E.F.	3	21.000	21.000
0-2	Actuación de los estudios de facti- bilidad	3	---	21.000
1-2	Ficticia	-	---	21.000
1-3	Terminación de la constitución so- cial.....	3	---	21.000
2-4	Estudio y proyecto de equipos e ing- talaciones.....	3	11.500	32.500
2-5	Compra de terrenos	3	6.900	39.400
3-8	Selección e ingreso de personal ..	6	6.000	45.400
4-6	Ficticia	-	---	45.400
4-7	Encargo, compra y traslado de máqui- nas y equipos	6	187.400	232.800
5-6	Estudio y proyecto de obra civil...	6	5.000	237.800
6-8	Primera etapa de obra civil	6	49.000	286.800
7-8	Ficticia	-	---	286.800
8-9	Montaje de los equipos e instalac.	6	60.100	346.900
8-10	Terminación de las obras civiles..	5	67.000	413.900
9-10	Ficticia	-	---	413.900
10-11	Puesta en marcha y ajuste del pro- ceso.....	1	57.000	470.900
11-2	Produc.hasta el fin del ciclo econ.	4	280.000	750.900
CAPITAL DE TRABAJO			750.900	750.900

5.1.10.2. Amortización de las prendas de activo fijo

La condición impuesta de cubrir las amortizaciones prendarias totalmente en el plazo de 6 años que se puede obtener mediante préstamos de fomento significa hacer frente a 5 cuotas pagaderas desde el 2º año mediante una capitalización forzosa. Las cargas financieras de estos préstamos están incluídas en los costos.

$$\text{Cuota anual de amortización : } \frac{193.435.000}{5 \text{ años}} = \$ 38.690.000/\text{año}$$

Estas cuotas de amortización deberán ser obtenidas de las utilidades netas de la explotación y representan una capitalización del 10,7 % anual.

5.1.10.3. Retorno de la inversión

La condición de factibilidad exige un retorno de la inversión en un plazo máximo de 5 años para lo cual:

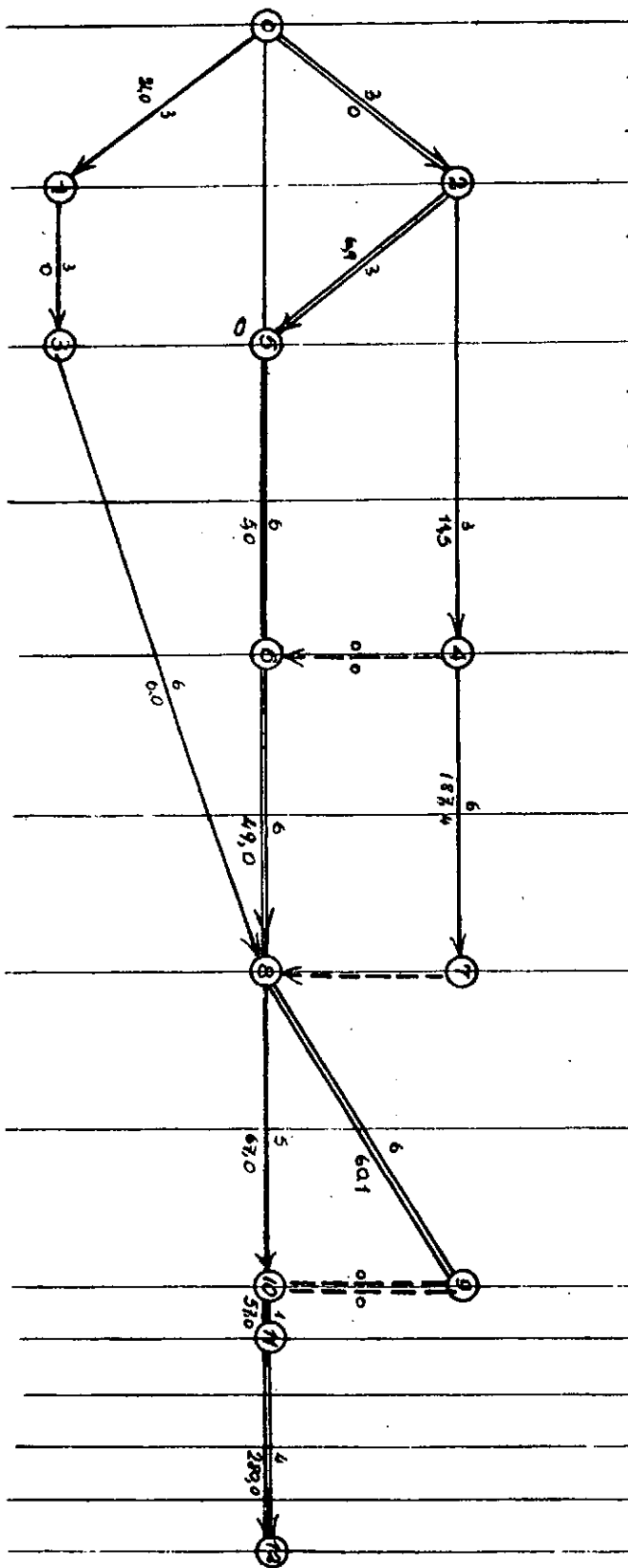
$$\text{Retorno anual} = \frac{\$ 361.450.000}{5 \text{ años}} = 72.290.000 \text{ } \$/\text{año}$$

Este retorno de inversión debe entenderse como dinero retornado disponible para otorgar dividendos u otras inversiones que la Empresa decida hacer. En rigor las cuotas de amortización prendaria, si bien son de capitalización forzosa para incrementar el activo comprometido, deben considerarse como retorno de inversión en cuyo caso el retorno anual será :

$$72.290.000 + 38.690.000 = 110.980.000$$

que relacionada con el capital propio daría el retorno total de la inversión en:

$$\frac{361.435.000}{110.980.000} = 3,25 \text{ años}$$



MESES	DEMANDAS DE CAPITAL MILES DE \$			
	PROPIO		FINANCIADO	
	PARCIAL	ACUMULADO	PARCIAL	ACUMULADO
1				
2				
3	21.000	21.000	—	—
4				
5				
6	3.450	24.450	3.450	3.450
7				
8				
9	6.750	30.200	5.750	9.200
10				
11				
12	2.500	32.700	2.500	11.700
13				
14				
15	41.000	73.700	38.000	49.700
16				
17				
18	23.200	156.900	20.200	129.900
19				
20				
21	30.000	186.900	30.000	159.900
22				
23				
24	28.550	220.450	35.550	195.450
25	57.000	277.450	—	195.450
26	21.000	298.450	49.000	244.450
27	21.000	319.450	49.000	293.450
28	21.000	340.450	49.000	342.450
29	21.000	361.450	49.000	391.450
30		361.450		391.450
				361.450
				750.900

CASH - FLOW (TOPS)

CAPITAL DE TRABAJO

5.1.10.4. Utilidad neta anual

Para cumplir con las condiciones de factibilidad la utilidad neta anual deberá ser:

- Amortización Prendaria	38.690.000	\$/año
- Retorno anual de inversión	72.290.000	\$/año
- Utilidad neta anual	110.980.000	\$/año
<hr/>		
- Dividendo sobre el capital	30,8	%

5.1.10.5. Verificación cronológica de las condiciones de factibilidad.

Haremos la verificación cronológica del retorno de la inversión y la amortización de las prendas sobre activo fijo comparando en el tiempo las utilidades previstas y cash-flow de capital propio.

Según puede verse en el gráfico de la página 207 ambas condiciones se cumplen en el tiempo.

- La condición de retorno se cumple con gran amplitud:

No hay extrangulamientos del retorno respecto al primer período de inversiones. La configuración de las curvas de retorno e inversiones es tal que aún produciéndose una demora de 18 meses (75% del tiempo previsto) en todas las actividades previas a la puesta en marcha de la fábrica se logra retornar la inversión en 5 años.

- En cuanto a la condición de amortizar los préstamos también se cumple satisfactoriamente, aún cuando con alguna justeza. Esta última situación puede ser menos comprometida pues la primera amortización se ha previsto para el 42° mes, es decir, 24 después del mes 18 en el cual las inversiones amortizables aún no han sido realizadas en su totalidad (129 millones sobre 193,45). Por otra parte las prendas para equipos pueden renegociarse a través del Banco Industrial, a una tasa igual a la ofrecida por los fabricantes.

En resumen ambas condiciones se cumplen satisfactoriamente, sobre todo si se tiene en cuenta, por lo ya visto, que ambas son retorno de inversión de modo que la holgura en una de ellas puede aplicarse a compensar faltas en la otra.

5.1.10.6. Verificación de la factibilidad

Para determinar la factibilidad debemos analizar la posibilidad de realizar por ventas las utilidades calculadas en 10.3.

Las utilidades calculadas deberán ser netas, es decir, libres de todo gravámen impositivo. Sobre este particular, puede haber una duda sobre la interpretación que en la práctica se dé al Art. 5° del Decreto 3113/64, por cuanto si bien en el inciso a), (y en otras partes del decreto) se extiende la exención impositiva a "todas aquellas que industrialicen productos naturales originales de su respectiva zona y/o que contribuyan a incrementar exportaciones o sustituir importaciones" (que es el caso de la fábrica de tops) en el inciso b) dice: Son actividades promovidas: En particular las que se dedican a1).....2) Elaboración de fibras naturales, por lo menos hasta el proceso de hilatura. Es decir que correspondería interpretar si el inciso b) es simplemente enunciativo o si es limitativo con respecto al a). Aparte del espíritu general y el contexto general del decreto, abonaría en favor de la exención el hecho de que se trata de un único proyecto fraccionado en dos etapas.

Si bien lo más probable es que se pueda incluir a la industria en cuestión dentro de los beneficios del decreto 3113/64, para colocarse en el caso más desfavorable o para evaluar en alguna medida el riesgo haremos los cálculos en base a los dos supuestos:

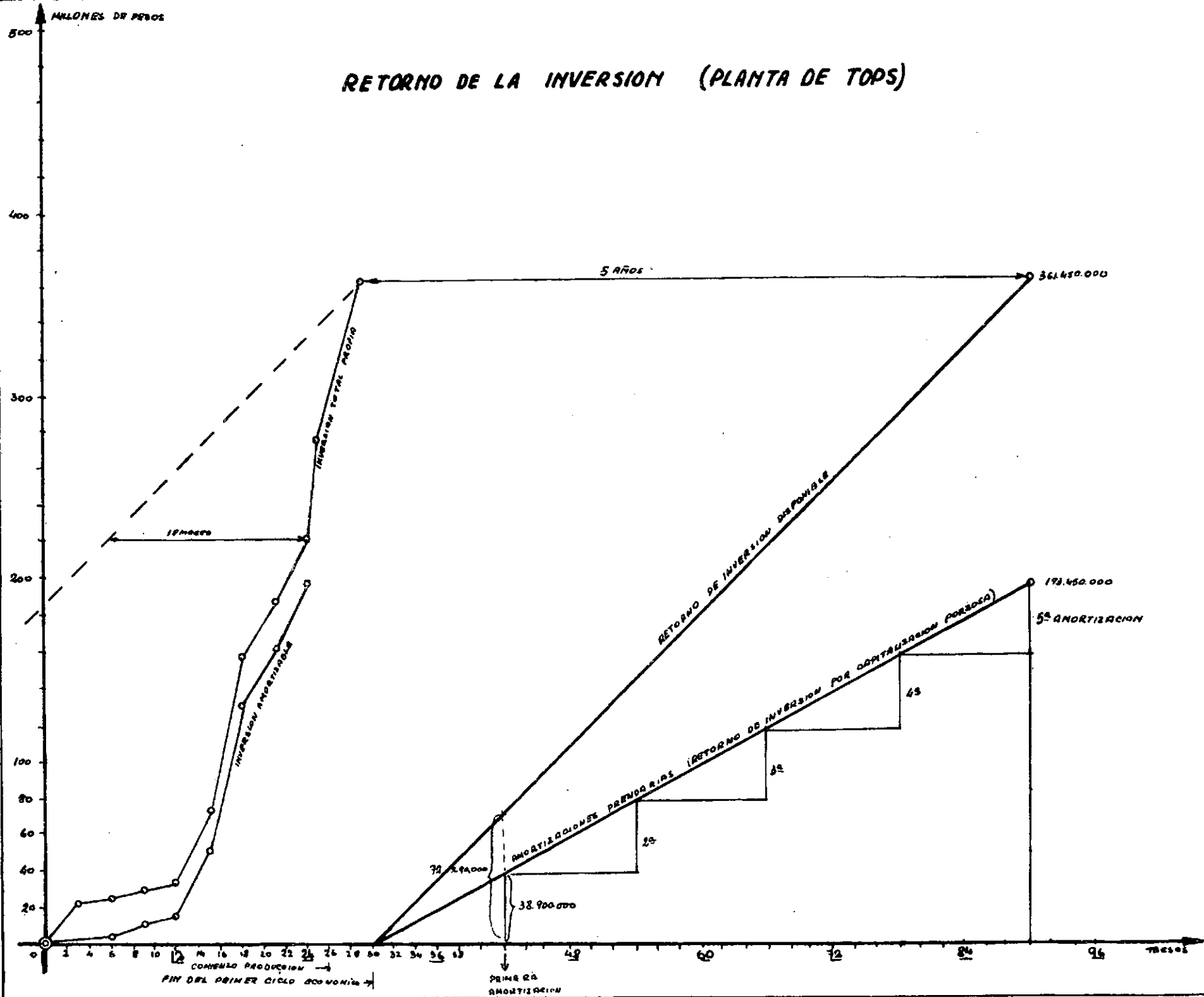
1° Supuesto

- Precio de venta: FOB-Buenos Aires entre u\$s 3.00 y u\$s 3.50 por kg. de top con mayor tendencia hacia los precios bajos.
- Tipo de cambio: Oficial a \$ 151 m/n por dólar estadounidense.
- Reintegro: 12% sobre el valor FOB-Buenos Aires declarado, por considerarse exportación no tradicional.
- Impuestos: Exención conforme a las normas del Decreto 3113/64.

En este caso la utilidad neta será directamente la diferencia entre los precios de venta y costo.

Siendo necesario como condición impuesta que la empresa resulte factible funcionando al 66% de su capacidad normal, el margen necesario por kg. de top sería:

RETORNO DE LA INVERSIÓN (PLANTA DE TOPS)



$$\frac{110.980.000 \text{ \$/año}}{1.850.000 \text{ kg/año}} = \$ 60,01 \text{ por kg.}$$

y teniendo en cuenta que el costo FOB-Buenos Aires es de \$ 479,17 por kg. el precio de venta debería ser:

$$\begin{array}{r} 479,17 \\ 60,01 \\ \hline 539,18 \text{ \$/kg.} \end{array}$$

Considerando el retorno del 12 % sobre el valor FOB declarado el valor que se obtendría por cada dólar de venta sería :

$$151 \times 1,12 = \$ 169,12 \text{ m/n.}$$

y en consecuencia el precio de venta a lograr:

$$\frac{539,18}{169,12} = \underline{\underline{\text{u\$s } 3,18 \text{ por kg.}}}$$

Lo cual indica que en esta situación la empresa es perfectamente rentable vendiendo su producción a valores levemente superiores a los mínimos de la plaza.

Si la producción solo pudiera venderse al valor mínimo de la plaza de Buenos Aires, es decir, u\$s 3,00 por kg sería necesario obtener de las divisas un valor de :

$$\frac{539,18}{3 \times 1,12} = \$\text{m/n } 160,15 \text{ por dólar}$$

Para que la empresa resultara rentable en los términos previstos, sería necesario pues que el tipo oficial de cambio se fijara a un valor superior a los 160 \$m/n por dólar.

2° Supuesto

- Precio de venta: FOB-Buenos Aires entre u\$s 3,00 y u\$s 3,50 por kg. de top con mayor tendencia hacia los precios bajos.
- Tipo de cambio: Oficial a \$ 151 m/n por dólar estadounidense.
- Reintegro: 12% sobre el valor FOB-Buenos Aires por considerar-

se exportación no tradicional. En gestión su elevación al 18% como el que gozan otras exportaciones no tradicionales.

Impuesto a los réditos y sustitutivo: 33% sobre las utilidades brutas por tratarse de Sociedad Anónima.

Partiendo de la utilidad neta de 110.980.000 \$/año fijadas por las condiciones de amortización y retorno de inversión la utilidad bruta para absorber el impuesto a los réditos deberá ser:

$$\frac{110.980.000 \text{ \$/año}}{0.67} = 165.900.000 \text{ \$/año}$$

Siendo necesario como condición impuesta que la empresa resulte factible funcionando al 66% de su capacidad normal el margen de utilidad por kg de top deberá ser:

$$\frac{165.900.000 \text{ \$/año}}{1.850.000 \text{ kg/año}} = 89,51 \text{ \$/kg.}$$

y teniendo en cuenta que el costo FOB-Buenos Aires es de \$ 479,17 por kg. el precio de venta deberá ser:

$$\begin{array}{r} 479,17 \\ 89,51 \\ \hline 568,68 \text{ \$/kg} \\ \hline \hline \end{array}$$

Considerando el retorno del 12% sobre el valor FOB el valor que se obtendrá por cada dólar de venta será:

$$151 \times 1,12 = 169,12 \text{ \$/n.}$$

y en consecuencia el precio a lograr será:

$$\frac{568,68 \text{ \$/kg}}{169,12 \text{ \$/n/u\$s}} = \underline{\underline{\text{u\$s } 3,36 \text{ por kg.}}}$$

Lo cual indica que la empresa es rentable vendiendo su producción a un valor comprendido entre los logrados en plaza.

Por otra parte si la producción sólo pudiera venderse al valor mínimo de la plaza de Buenos Aires es decir, a u\$s 3.00 por kg. sería necesario obtener por las divisas un valor de:

$$\frac{568,68}{3 \times 1,12} = \$ \text{ m/n } 168,75 \text{ por dólar}$$

5.1.10.7. Puntos de equilibrio

Finalmente, haremos una referencia al punto de equilibrio de la empresa a fin de determinar la capacidad de producción por debajo de la cual la explotación comenzará a dar pérdidas. Esta determinación la haremos para el caso de que una acumulación de stocks mayor que la prevista (120 días) obligara a bajar los niveles de producción. La determinación del punto de equilibrio, a efectos de colocarse en la posición más desfavorable, la haremos suponiendo que todos los gastos financieros, se duplicaran por duplicación del stock, transformándose en gastos fijos, como una situación de máxima y para una reducción proporcional de la producción al compás de las ventas, como situación de mínima.

A este efecto dividiremos los gastos financieros en: 15.475.000 fijos por corresponder a intereses sobre equipos y 29.400.000 variables a un valor de \$ 15,90 por kg.

Para el primer supuesto los parámetros serían:

Venta anual máxima	\$ 1.590.000.000.-
Costo fijo	432,89 \$/kg
Gastos fijos de operación	\$ 70.128.000 /año
Gastos fijos financieros	\$ 15.475.000 \$/año

Para el segundo supuesto los parámetros serían:

Venta anual máxima	\$ 1.590.000.000.-
Costo fijo	432,89 \$/kg
Gastos fijos de operación	\$ 70.128.000 /año
Gastos fijos financieros	\$ 29.400.000
	\$ + 15.475.000
	<hr/>
	\$ 44.875.000
	<hr/> <hr/>

Puede verse en el gráfico de la página siguiente que en el primer supuesto la operación no sería deficitaria por encima del 23,5 % de la capacidad nominal y en el segundo supuesto sería deficitaria si la acumulación de stocks obligara a reducir la producción por debajo del 31% de la capacidad nominal durante el período de un año.

5.1.10.8. Síntesis de la factibilidad de la primera etapa

- Teniendo en cuenta las cifras analizadas la empresa resultaría rentable al producir un retorno real de la inversión propia en 3,25 años.

Como riesgo de que no se alcanzaran las utilidades necesarias debería darse una conjunción de tres posibilidades adversas si multáneas:

- a) Que la interpretación del art. 5° del decreto 3113/64 fuera adversa.
- b) Que solo pudiera venderse producción a los precios mínimos de plaza.
- c) Que no se modificara la paridad del dólar ni el % de reintegro sobre exportación de tops.

La primera adversidad es muy remota.

La tercera también es poco probable por cuanto para que no se paralicen las exportaciones no tradicionales, es inevitable una devaluación del peso o un reajuste de los reintegros para adecuarlos a los aumentos de los costos internos.

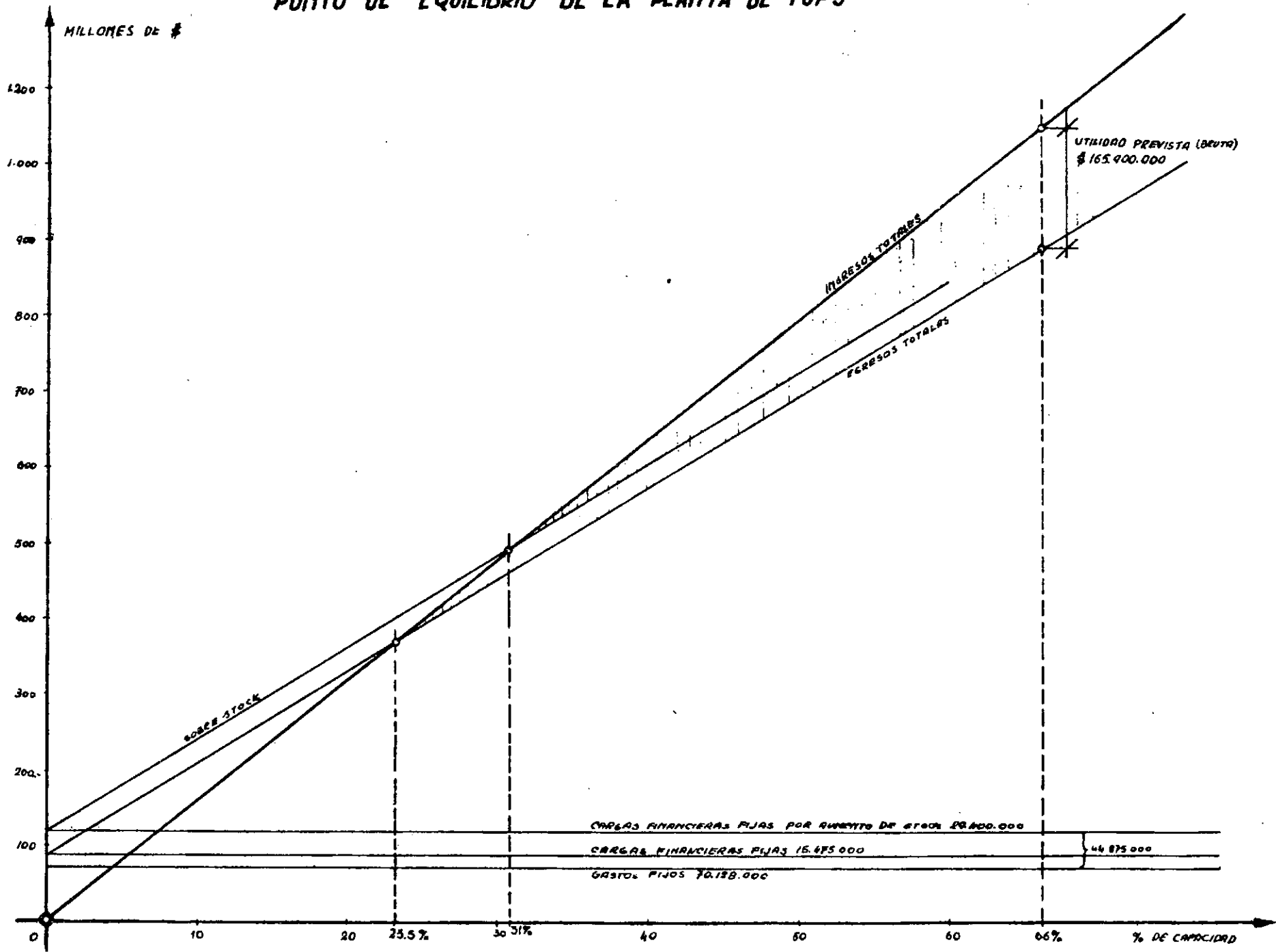
En cuanto a la segunda sin ser muy probable es el mayor de los riesgos.

En definitiva la conjunción de las tres adversidades parece improbable.

Por otra parte, cabe hacer las siguientes consideraciones :

- Las amortizaciones de los créditos de activo previstas producirán disminuciones progresivas de los servicios financieros durante los primeros 5 años. A partir del 5° año se habrán eliminado los gravámenes sobre el activo fijo y el costo industrial habrá descendido en \$ 8,33 por kg.
- La amortización de los gastos de pre-operación en un período de 5 años permitirá disponer al cabo de ese tiempo de pesos

PUNTO DE EQUILIBRIO DE LA PLANTA DE TOPS



84.000.000 para solventar las demandas de capital de la segunda etapa y provocará una disminución en los costos de \$ 9,01 por kg.

- Los dos ítems anteriores provocarán una disminución del costo de \$ 17,34 por kg. a partir del 5º año que compensarán totalmente las reducciones en la desgravación (decreto 3113/64) hasta el 6º año desde la puesta en marcha y luego lo reducirán en forma decreciente hasta estabilizarse en el 70% de la gravación total.
- Los ingresos por utilidades permitirán encarar luego de 4 años de puesta en marcha la peinaduría, la fábrica de hilados, sin recurrir a otros aportes, en el supuesto de no otorgar dividendos.
- En el precio de venta se ha tenido en cuenta una reducción porcentual en concepto de comisiones en el exterior y otros gastos para la operación de exportación.

5.2. Segunda Etapa: Hilandería

Partiremos, para determinar los valores económico-financieros de los datos obtenidos de la etapa anterior, determinando en cada caso los valores que sea necesario agregar.

5.2.1. Determinación de la inversión fija

1.1. Terrenos

Se preve efectuar las ampliaciones sobre los mismos terrenos adquiridos en la primera etapa

Inversión anterior

Total para las dos etapas ...

	Valores agregados	Valores anteriores
Se preve efectuar las ampliaciones sobre los mismos terrenos adquiridos en la primera etapa	---	---
Inversión anterior	---	, 6.900.000
Total para las dos etapas ...		6.900.000

1.2. Edificios y obras civiles

	Valores agre gados	Valores ante riores
- Planta fabril 9.200 m ² a \$ 8.000 por m ²	73.600.000	48.000.000
- Edificios urbanos: no se am plían	—	11.200.000
- Pavimentos de 4,5m de ancho: 500 m a 10.000 \$/m.....	5.000.000	10.000.000
- Instalación de aire acondi cionado en hilandería	25.000.000	18.000.000
- Desagües tintorería	2.000.000	3.000.000
- Iluminación interior y exte rior 2.000 bocas a 3.000 \$/ boca	6.000.000	6.000.000
- Cercos: no se amplían		1.500.000
	111.600.000	97.700.000
- Estudio Proyecto y dirección	11.160.000	9.770.000
	122.760.000	107.470.000
		122.760.000
- Total de las dos etapas		230.230.000

1.3. Equipos e instalaciones

- Lavadero, peinaduría y Lissage	—	158.250.000
- Usina	16.200.000	15.500.000
- Calderas	3.500.000	3.500.000
- Instalaciones de agua, bom beo y tanque	250.000	2.250.000
- Básculas y balanzas	500.000	700.000
- Tanques e instalaciones para combustibles	1.500.000	2.000.000
- Máquinas y herramientas para talleres	2.500.000	5.200.000
- Máquinas para equipo de hila tura	204.450.000	—
- Equipos para tintorería.....	15.260.000	—
- Utiles laboratorio químico y textil	9.000.000	—
	253.160.000	187.400.000
- Gastos de instalación(23%)..	58.340.000	43.100.000
	311.500.000	230.500.000
- Estudio, proyecto y dirección	31.000.000	23.000.000
	342.500.000	253.500.000
		342.500.000
- Total para las dos etapas		596.000.000

1.4. Rodados

- 2 camiones con acoplado para 12 toneladas
- 1 pick-up para 750 kg.
- 2 automóviles (ventas)
- 2 motoelevador
- 2 zorras eléctricas fábrica tops
- 2 zorras eléctricas hilandería

Valores agre gados	Valores ante riores
---	3.600.000
---	900.000
2.000.000	---
---	1.250.000
---	800.000
800.000	---
2.800.000	6.500.000
	2.800.000
- Total para las dos etapas	9.300.000
1.5. <u>Muebles y útiles</u>	
- Muebles para 7 unidades de vivienda	3.500.000
- Muebles para oficinas	4.000.000
- Máquinas para oficinas	1.000.000
- Útiles de oficina	500.000
- Útiles para fábrica	1.000.000
- Muebles para fábrica (vestua - rios y supervisores)	1.000.000
- Útiles de intendencia (incluso relojes y ficheros)	1.500.000
7.750.000	12.500.000
	7.750.000
- Total de las dos etapas	20.250.000

5.2.1.6. Total de la inversión fija

Item	1° etapa	2° etapa
Terrenos	6.900.000	---
Edificios y obras civiles	107.470.000	122.760.000
Equipos e instalaciones	253.500.000	342.500.000
Rodados	6.500.000	2.800.000
Muebles y Utiles	12.500.000	7.750.000
Total de la inversión fija	386.870.000	475.810.000
Total de ambas etapas		862.680.000

5.2.2. Determinación de los gastos de pre-operación

Se estima un período de once meses para las ampliaciones civiles de la planta, 6 meses para la instalación de los equipos y un mes para la puesta a punto del proceso. Para el cálculo de los intereses de la inversión improductiva se supondrá la mitad del valor de los edificios (inversión lineal) y el total de los valores de los equipos. No se tomarán gastos de formación de la sociedad pero se hará una reserva para los gastos de ampliación del capital.

5.2.2.1. Gastos de ampliación del capital

1 1/4 % sobre una ampliación del capital de \$ 400.000.000 aproximadamente

m\$n 5.000.000

5.2.2.2. Gastos financieros

Por intereses de la inversión inmovilizada al 12% anual sobre las inversiones efectivas

- Edificios y obras civiles:

61.000.000 durante 11 meses

m\$n 6.710.000

122.760.000 durante 7 meses

" 8.590.000

- Equipos: 342.500.000 durante 7 meses .

" 23.970.000

m\$n 39.270.000

5.2.2.3. Materia prima

Se estima inutilizar durante las pruebas el equivalente a 5 t. de materia prima (tops) \$ 450 por kg.

m\$n 2.250.000

5.2.2.4. Mano de obra

- Gastos de reclutamiento de nuevo personal:

Personal mensualizado

m\$n 1.970.000

Personal de producción \$ 7.960 x 600 hs

" 4.760.000

Personal de servicios 2.469 \$/h x 200hs

" 490.000

m\$n 7.220.000

- Sueldos durante los distintos períodos, para personal nuevo:

10% durante 11 meses

m\$n 2.170.000

40% durante 6 meses

" 4.730.000

100% durante 1 mes

" 1.970.000

m\$n 8.870.000

- Jornales durante el período de puesta a punto:	
Personal de producción \$ 7.960 x 400 hs	m\$n 3.170.000
Personal de servicios \$ 2.469 x 400 hs	" 990.000
	<hr/>
	m\$n 4.160.000
- Total de los gastos de mano de obra	m\$n 20.250.000

5.2.2.5. Energía

Vapor y electricidad, 4.420 \$/h x 200 hs	m\$n 880.000
---	--------------

5.2.2.6. Total de gastos de pre-operación

- Gastos ampliación capital	m\$n 5.000.000
- Gastos financieros	" 39.270.000
- Materia prima	" 2.250.000
- Mano de obra	" 20.250.000
- Energía	" 880.000
	<hr/>
	m\$n 67.650.000
- Imprevistos 10% aproximado	" 6.350.000
	<hr/>
	m\$n 74.000.000

5.2.3. Determinación de los costos de producción

5.2.3.1. Materias primas

Se considerarán como materias primas el top producido en peinadura al precio de venta, deducido los gastos de comercialización y transporte. Este criterio se emplea por cuanto se trabajará, para determinar la rentabilidad de la hilandería, con los valores agregados a la inversión de la primera etapa.

De esta forma es necesario incluir en el costo del top la utilidad que asegura la rentabilidad de la primera etapa. Los valores se tomarán al 66% de la capacidad, resultando \$ 544,65 por kg.

El rendimiento de la materia prima desde el peinado hasta la hilatura puede considerarse del 94% sin tomar reintegro por los desperdicios (hilachas y estopas), por cuanto se supone que los mismos compensan el valor agregado que se pierde en los desperdicios que se reciclan como "los aspirafiles".

Contenido de materia prima por Kg. de hilado:

$$\frac{1}{0,94} \times 544.65 = \$/\text{kg. } 579,50$$

5.2.3.2. Materiales varios

- Material de embalaje; conos, papel, cajas	\$/kg 7,90
- Colorantes, anilinas y drogas	\$/kg 15,50
	<hr/>
	\$/kg 23,40

5.2.3.3. Gastos de funcionamiento variables

Se toman como referencia los correspondientes a la plena producción o sea 210 kg/horas:

- Mano de obra de producción, según planilla anterior 4.974 \$/hora más 60% de cargas sociales
- Mano de obra de servicios, se toma la tercera parte pues un turno abastece a 3 de producción: pesos 2.469 + 60% de cargas sociales ..
- Energía 730 kw/h x 4 \$/kw
- Agua: 3000 l/h x 0.10 \$/l
- Vapor: 2000 kg/h x 0.75 \$/kg
- Mantenimiento: repuestos, aros guarniciones, etc. excluida mano de obra \$ 1.350.000 por mes
- Lubricantes: 1,6 l/h a 90 \$/l...
- Gastos de administración: se estima en un 50% del montante de jornales
- Seguros sobre materias primas y productos elaborados y en curso de elaboración por las consideraciones que se harán en el capítulo 4 se tomará el 1,1% anual sobre la producción de 120 días al costo industrial medio de pesos 1.000 por kg. o sea el 0,37% sobre el costo industrial

	\$/hora	\$/kg.
	7.960	37,90
	1.317	6,29
	2.920	13,90
	300	1,43
	1.500	7,15
	2.320	11,00
	144	0,68
	4.638	22,09
	779	3,70
	21.878	104,14

5.2.3.4. Gastos de funcionamiento fijos

De la misma forma que hemos hecho para la primera etapa se tomarán los gastos fijos para determinar su incidencia en el costo del producto a tres niveles distintos de producción. Período de cómputo 1 año.

	\$ por kg.			
	\$ por año	100%	80%	65%
- Amortización de edificios (20 años) 5% anual, sobre \$ 122.760.000,—	6.138.000	4,38	5,47	6,65
- Amortización de equipos e instalaciones (12,5 años) 8% anual sobre pesos 353.000.000	28.244.000	20,16	25,22	30,35
- Amortización de los gastos de pre-operación (5 años) 20% anual sobre pesos 74.000.000	14.800.000	10,58	13,26	16,10
- Seguros: 1,1% anual sobre el total de la inversión fija o sea \$ 475.810.000.	5.234.000	3,74	4,65	5,65
- Sueldos de Dirección, Administración y Supervisión con cargas sociales (1)	23.640.000	16,83	21,08	25,46
- Gastos varios y cajas chicas	360.000	0,26	0,33	0,39
	78.416.000	55,95	70,01	84,60

(1) Del total que corresponde según 4.2.2. para la segunda etapa se descuentan \$ 300.000 mensuales que se imputan a gastos de comercialización.

5.2.3.5. Costo industrial

Resumiendo los ítems anteriores tendremos:

RUBRO	§ por kg a capacidad		
	100%	80%	66%
Materias primas	579,50	579,50	579,50
Materiales	23,40	23,40	23,40
Gastos de funcionamiento variables	101,14	101,14	101,14
Gastos de funcionamiento fijos	55,95	70,01	84,60
Costo Industrial	759,99	774,05	788,64

5.2.4. Gastos de Comercialización

- Transportes: \$ 2.500 por tonelada	\$/kg	2.50
- Gastos de ventas y comisiones 33.638.600 \$/año imputado a la producción del 66%	"	36.04
- Impuesto a las ventas 8% sobre el precio de venta menos los valores agregados de materia prima y mate- riales: Contenido de lana por kg de hila- do 2,11 kg que a \$ 185 por kg. ha- cen \$ 390,35 por kg. Materiales hasta tops \$ 2,27 por kg. con un rendimiento del 94% en hilado hacen \$ 2,42 por kg. Materiales de hilatura \$ 23,40. Total deducible \$ 416,17. Valor imponible \$ 783,83 al 8% ..	"	63.20
Total de los gastos de comerciali- zación	\$/kg	101.74

5.2.5. Determinación del capital de giro

El ciclo industrial de la fabricación de hilados se estima en 30 días. (1)

En lo referente al ciclo comercial lo establecemos en 120 días por ser éste el plazo de venta sin intereses, en caso de otorgarse mayores facilidades las cargas financieras al $1 \frac{1}{2} \%$ mensual corren por cuenta del comprador. De esta manera el ciclo económico será de 150 días y el capital de giro será el necesario para absorber el costo del producto entregado durante ese lapso o sea \$ 890,38 al 66 % de capacidad; \$ 875,79 al 80 % de capacidad y \$ 861,73 al 100% de capacidad.

Las demandas de capital de giro en los tres supuestos serán:

Capacidad 100% : 584.000 kg x 861,73 \$/kg = \$ 502.000.000

Capacidad 80% : 466.000 kg x 875,79 \$/kg = \$ 409.000.000

Capacidad 66% : 386.000 kg x 890,38 \$/kg = \$ 343.100.000

5.2.6. Determinación del capital de trabajo y del capital social

5.2.6.1. La demanda total de capitales adicionales para mantener en marcha la segunda etapa será:

Rubro	100% de Cap.	80% de Cap.	66% de Cap.
Inversiones de activo fijo	475.810.000	475.810.000	475.810.000
Gastos de pre-operación	74.000.000	74.000.000	74.000.000
Capital de giro	502.000.000	409.000.000	343.100.000
Capital de trabajo ..	1.051.810.000	958.810.000	892.910.000

(1) Esto no expresa la duración real del proceso, sino que se trata de una cifra empírica que permite ponerse a cubierto de las demoras y depósitos intermedios, a que obliga una producción por "partidas" y con gran variedad de alternativas.

5.2.6.2. La sociedad para hacer frente a la segunda etapa deberá aportar con capitales propios el total de los gastos de pre-operación el 50% de las inversiones de activo fijo y el 30% del capital circulante o sea:

- 100% de los gastos de pre-operación	\$ 74.000.000
- 50% inversiones de activo fijo.....	\$ 237.900.000
- 30% de capital circulante (al 66%)	\$ 103.100.000
- Ampliación de la inversión	\$ 415.000.000

5.2.7. Determinación de las necesidades y costo financiero

De acuerdo a lo visto en el punto anterior las necesidades financieras serán :

- 50 % de las inversiones de activo fijo.....	237.910.000
- 70% del capital de giro:	
al 66% de capacidad	240.000.000
al 80% de capacidad	306.000.000
al 100% de capacidad	399.000.000

La parte de activo fijo no cubierta con capital propio podrá financiarse con créditos prendarios de fomento a 6 años con uno de gracia y el 8% de interés anual.

En cuanto al capital de trabajo se podrá financiar a una tasa de interés bancario del 15% con lo cual el costo financiero anual será:

	Capac. 100%	Capac. 80%	Capac. 66%
Intereses sobre los préstamos prendarios al 8 % anual	19.100.000	19.100.000	19.100.000
Intereses sobre los préstamos de giro al 15 % anual	60.000.000	45.900.000	36.000.000
Total de cargas financieras	79.100.000	65.000.000	55.100.000

5.2.8. Incidencia de los costos financieros sobre el producto

A los distintos niveles de producción de la planta la incidencia de los gastos financieros sobre el costo del producto será:

- al 100 % de capacidad :

$$\frac{79.100.000 \text{ \$/año}}{1.400.000 \text{ kg/año}} = . 56,80 \text{ \$/kg.}$$

- al 80 % de capacidad :

$$\frac{65.000.000 \text{ \$/año}}{1.120.000 \text{ kg/año}} = 58,10 \text{ \$/kg.}$$

- al 66 % de capacidad :

$$\frac{55.100.000 \text{ \$/año}}{925.000 \text{ kg/año}} = 60,03 \text{ \$/kg.}$$

5.2.9. Estructura final del costo

Rubro	Item	Costo por kg.					
		a 100 % de capacidad		a 80 % de capacidad		a 66 % de capacidad	
		\$/kg	%	\$/kg	%	\$/kg	%
1.-	Materia Prima (tops)	579,50		579,50		579,50	
	Materiales embalaje	7,90		7,90		7,90	
	Anilinas y drogas	15,50		15,50		15,50	
	Materias Primas y materiales	602,90	65,48	602,90	64,21	602,90	63,35
2.-	Mano de obra de produco.	37,90		37,90		37,90	
	Mano de obra servicios	6,29		6,29		6,29	
	Energía eléctrica	13,90		13,90		13,90	
	Agua	1,43		1,43		1,43	
	Vapor	7,15		7,15		7,15	
	Mantenimiento (Repuestos)...	11,00		11,00		11,00	
	Lubricantes	0,68		0,68		0,68	
	Gastos de Administración....	22,09		22,09		22,09	
	Seguros de materias primas y productos en planta	3,70		3,70		3,70	
	Gastos variables de funcionamiento	104,14	11,29	104,14	11,18	104,14	10,82

Rubro	Item	Costo por kg.								
		a 100 % de capacidad		a 80 % de capacidad		a 66 % de capacidad				
		\$/kg	%	\$/kg	%	\$/kg	%	\$/kg	%	
3.-	Amortiz. de Edificios y obras civiles	4,38		5,47		6,65				
	Amortiz. de equipos, instalaciones y rodados	20,16		25,22		30,35				
	Amortiz. de los gastos de pre-operación	10,58		13,26		16,10				
	Seguros sobre las inversiones fijas	3,74		4,65		5,65				
	Sueldos Direc., Administrac. y Supervisión	16,83		21,08		25,46				
	Gastos varios y cajas chicas ..	0,26		0,33		0,39				
	Gastos fijos de funcionamiento.	55,95	6,05	70,01	7,49	84,60	8,89			
	4.-	Transporte	2,50		2,50		2,50			
		Gastos y comisiones de venta...	36,04		36,04		36,04			
		Impuesto a las ventas	63,20		63,20		63,20			
Gastos de comercialización	101,74	11,03	101,74	10,83	101,74	10,63				
5.-	Interés, s/préstamos y prendas.	56,80		58,10		60,03				
	Gastos financieros	56,80	6,15	58,10	6,22	60,03	6,31			
C O S T O T O T A L		921,53	100	936,89	100	953,41	100			

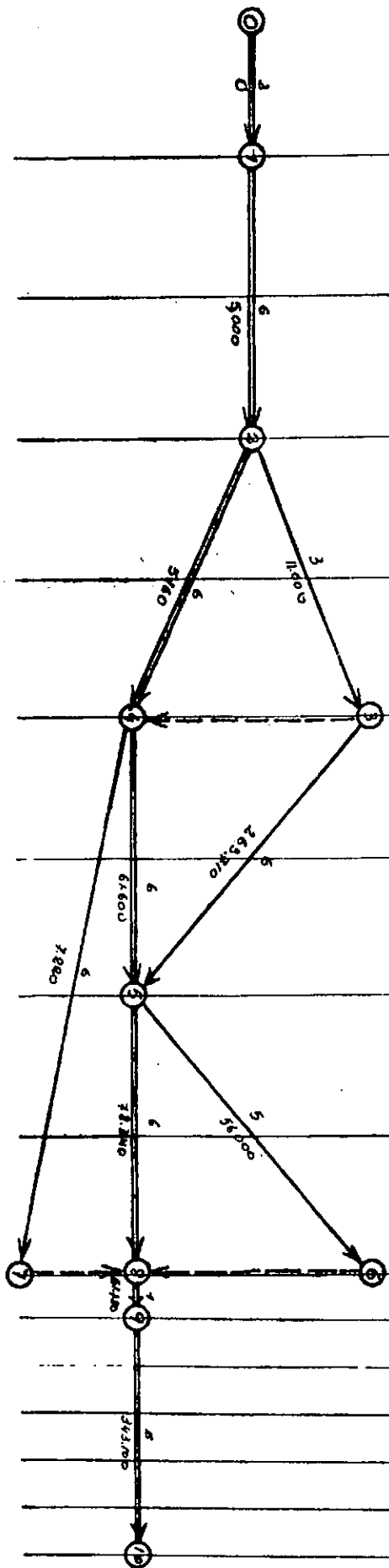
5.2.10. Determinación del CASH-FLOW

Se determinará en grandes bloques mediante una red de PERT, a fin de ubicar en el tiempo las demandas de dinero.

VECTOR	A C T I V I D A D	Duración meses	Demandas Financieras miles de \$	Demandas Financieras Acumuladas miles de \$
0-1	Actualización de los estudios de factibilidad	3	---	---
1-2	Ampliación de las inversiones o del capital social	6	5.000	5.000
2-3	Estudio y proyecto de los equipos e instalaciones	3	11.000	16.000
2-4	Estudio y proyecto de la obra civil....	6	5.160	21.160
3-4	Ficticia	-	---	21.160
3-5	Encargo, compra y transporte del equipo	6	263.710	284.870
4-5	Primera etapa de la obra civil	6	61.600	346.470
4-7	Selección e ingreso de personal	6	7.220	353.690
5-6	Segunda etapa de la obra civil	5	56.000	409.690
5-8	Montaje e instalación de los equipos .	6	78.340	488.030
6-8	Ficticia	-	---	488.030
7-8	Ficticia	-	---	488.030
8-9	Puesta a punto de la planta	1	61.780	549.810
9-10	Operación hasta finalizar el primer ciclo económico	5	343.100	892.910
CAPITAL DE TRABAJO ...			892.910	892.910

MESSES	DEMANDAS DE CAPITAL MILES DE \$			
	PROPIO		FINANCIADO	
	PARCIAL	ACUMULADO	PARCIAL	ACUMULADO
0				
1				
2				
3				
4				
5				
6	5000	5000	-	-
7				
8				
9	4040	9040	4040	4040
10				
11				
12	-	9040	-	4040
13				
14				
15	4040	13080	4040	8080
16				
17				
18	81328	94408	81328	89408
19				
20				
21	81327	175735	81327	170385
22				
23				
24	37195	212930	37585	207920
25				
26				
27	37195	250125	37590	247910
28				
29	61780	311905	-	247910
30				
31	80775	392680	48.000	295910
32				
33	80580	352260	48.000	343910
34				
35	80580	373840	48.000	391910
36				
37	80580	396420	48.000	439910
38				
39	80580	415000	48.000	477910
40	415.000		477910	415.000
			CAPITAL DE TRABAJO	872.910

CASH - FLOW (MILADOS)



5.2.11. Determinación de la rentabilidad de la segunda etapa

5.2.11.1. Utilidad anual

A los efectos de determinar la rentabilidad supondremos que la planta operará al 66% de la capacidad (2 turnos completos) y de terminaremos la utilidad en esas condiciones: Haremos previamente una consideración sobre los precios de venta: dado que en los estudios de mercado se han determinado márgenes bastantes estrechos de variación de los precios, tomaremos como precios probables de venta las medias inferiores para cada tipo de hilados o sea:

Título 2/32 (a producir indistintamente en conos o madejas)	1.155 \$/kg
Título 3/16 y 4/16 (en madejas u ovillos)	1.275 \$/kg
Título 1/24 (en conos)	985 \$/kg

De acuerdo a las proporciones fijadas en el planteo del proceso las producciones serían:

Título 2/32 (2.500 kg x 24 Hs): 0,5 x 925.000 = 462.500 kg/año	
Título 3/16 y 4/16 (1.500 kg x 24 Hs.) : 0,3 x 925.000 = 277.500 "	
Título 1/24 (1.000 kg x 24 Hs): 0,2 x 925.000 = 185.000 "	
Producción Total (5.000 kg x 24 Hs)	<u><u>= 925.000 "</u></u>

- Ingreso anual por ventas

462.500 kg x 1.155 \$/kg	534.188.000
277.500 kg x 1.275 \$/kg	353.813.000
185.000 kg x 985 \$/kg	182.225.000
Total de ingresos	<u><u>\$ 1.070.226.000 por año</u></u>

- Egreso anual

Por el costo medio total de la producción de un año:

$$925.000 \text{ kg} \times 953,41 \text{ \$/kg} = \$ 881.904.000$$

- Utilidad neta

En este caso no cabe ninguna duda sobre el encuadre de la hilandería dentro de las reglamentaciones del decreto 3113/64 por lo cual la misma estará exenta de gravámenes impositivos sobre las utilidades y en consecuencia la utilidad neta coincidirá con la utilidad bruta o sea diferencia entre ingresos y egresos:

Utilidad neta: 1.070.226.000 - 881.904.000 = 188.322.000 \$/año

Margen por kg: $\frac{188.322.000 \text{ \$/año}}{925.000 \text{ kg/año}} = \$ 203,50 \text{ promedio}$

- Dividendos sobre las inversiones efectivas:

Considerando que el capital propio de la Empresa, para esta segunda etapa es de 415.000.000 el dividendo por utilidades netas sería:

$$\frac{188.322.000}{415.000.000} \times 100 = 45,5 \%$$

Lo cual daría un retorno total de la inversión en 2,2 años.

5.2.11.2. Influencia de la desgravación impositiva

A los efectos de apreciar la influencia que el régimen de fomento, en cuanto provee una desgravación impositiva, tiene sobre las utilidades de la empresa haremos una proyección de utilidades por espacio de 11 años suponiendo precios constantes, o lo que es similar un aumento semejante de costos y precios de venta.

A tal efecto tendremos en cuenta que el saneamiento del activo durante el período de desgravación produce disminución de los costos por reducción de las cargas financieras.

Resumimos en un cuadro los valores correspondientes, en el cual figuran en la columna Δ -Utilidades, los mayores beneficios por el ahorro financiero de la desgravación del activo.

AÑO	utilidad		△ - utilidades		Impuestos			Utilid. bruta		Utilid. neta		Dividen- do	
	miles	\$	\$/kg	miles	\$	Desgrav. %	A pagar %	A pagar miles	miles	\$	miles	\$	%
1	188.322		-	-	-	100	-	-	188.322		188.322		45.5
2	188.322		7.34	6.800		100	-	-	195.122		195.122		47.9
3	188.322		14.68	13.600		100	-	-	201.922		201.922		49.1
4	188.322		22.02	20.400		100	-	-	208.722		208.722		50.2
5	188.322		29.36	27.200		85	5	10.766	215.522		204.756		49.5
6	188.322		36.70	34.000		70	9.9	22.230	222.322		200.092		48.2
7	188.322		36.70	34.000		55	14.9	33.345	222.322		188.977		45.6
8	188.322		36.70	34.000		40	19.9	44.462	222.322		177.860		42.8
9	188.322		36.70	34.000		25	24.8	55.570	222.322		166.662		40.3
10	188.322		36.70	34.000		10	29.7	66.690	222.322		155.542		37.4
11	188.322		36.70	34.000		0	33.0	74.107	222.322		148.215		35.8

5.2.11.3. Variación del esquema financiero

A fin de analizar las modificaciones que pudiera acarrear una modificación de los esquemas financieros propuestos sobre las utilidades, calcularemos las mismas para el caso en que la financiación del capital circulante se redujera de 240.000.000 a 120.000.000 o sea que el capital circulante fuera propio en un 65% y financiado en un 35%.

Las utilidades anuales se incrementarían en 18.000.000 por reducción de servicios financieros pero al capital debería aumentar a 535.000.000.

El dividendo sería :

$$\frac{206.322.000}{535.000.000} = 38,6 \%$$

y la inversión se retornaría en :

$$\frac{535.000.000}{206.322.000} = 2,6 \text{ años}$$

5.2.12. Amortización de las prendas de activo fijo

Una de las condiciones de factibilidad será cubrir las amortizaciones prendarias constituidas sobre los activos fijos en el plazo de 6 años mediante el pago de 5 cuotas a partir del segundo año :

$$\text{Cuota anual de amortización} = \frac{237.900.000 \$}{5 \text{ años}} = 47.580.000 \$/\text{año}$$

Estas cuotas de amortización deberán ser obtenidas de las utilidades y significarán una capitalización forzosa del 11,4 % anual.

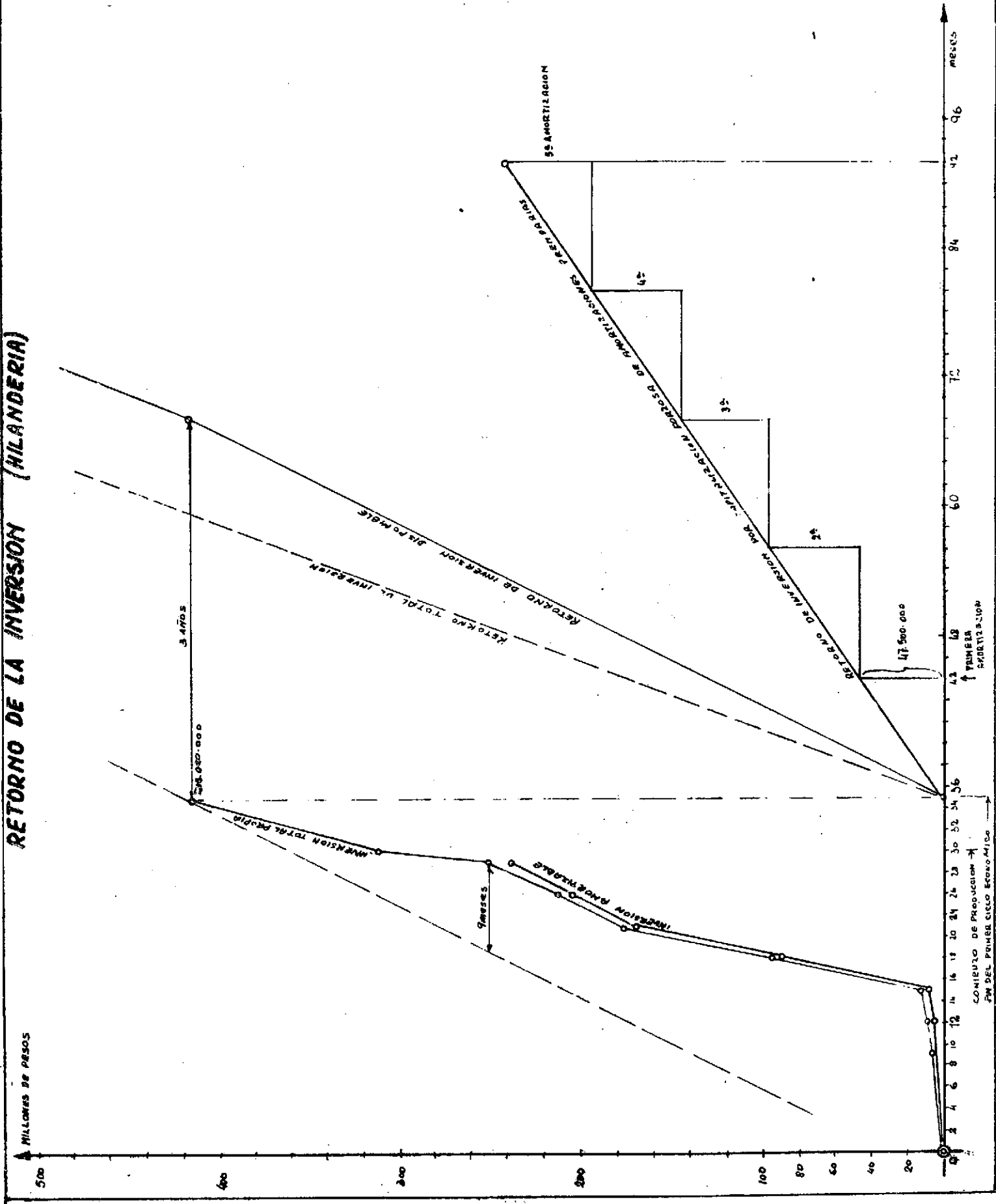
Como resultado de esta capitalización forzosa la utilidad anual disponible será: 188.322.000 - 47.580.000 = 140.742.000.

$$\frac{415.000.000}{140.742.000} = \text{aproximadamente } 3 \text{ años}$$

5.2.13. Verificación cronológica de las condiciones de factibilidad

Haremos la verificación cronológica del retorno de la inversión y de la amortización de las prendas de activo fijo comparando en el tiempo las utilidades previstas y el cash-flow de capital propio.

RETORNO DE LA INVERSION (HILANDERIA)



Según se puede ver en el gráfico anterior tanto la condición de amortización prendaria como la de retorno de inversión se cumplen satisfactoriamente.

Respecto de esta última aún cuando se produjeran demoras de hasta 9 meses (30% de lo previsto) en alguna etapa de los precios a la puesta en régimen no habría ninguna inversión que tardara más de 3 años en retomarse.

5.2.14. Puntos de equilibrio

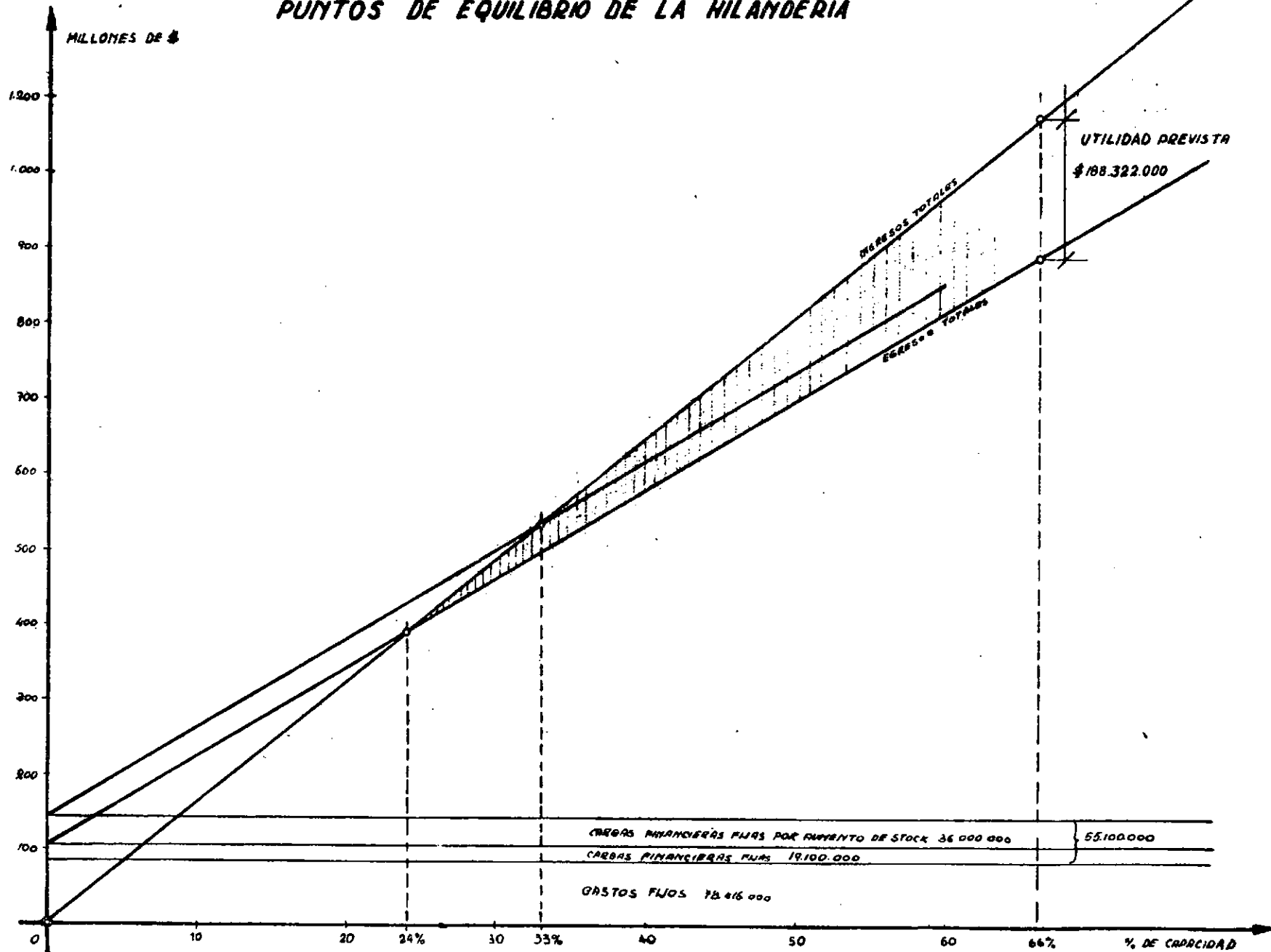
Haremos una referencia a los puntos de equilibrio de la segunda etapa a fin de determinar los niveles de producción por debajo de los cuales la explotación sería deficitaria si por razones de acumulación de stocks o mermas en las ventas fuera necesario bajar el ritmo de producción.

Haremos la determinación para el supuesto de que la disminución de la producción siguiera el ritmo de las ventas y para el caso de que los stocks se duplicaran en cuyo caso las cargas financieras de sobre-stock se convertirían en gastos fijos. En ambos casos los parámetros serían:

<u>1° Supuesto:</u>	Ventas máximas anuales	\$	1.625.000.000
	Costo fijo por kg.	"	847,68
	Gastos anuales fijos de operac. ...	"	78.416.000
	Gastos fijos anuales financieros(ac tivo fijo)	"	19.100.000
<u>2° Supuesto:</u>	Ventas anuales máximas	\$	1.625.000.000
	Costo fijo por kg.	"	847,68
	Gastos fijos de operación anual ...	"	78.416.000
	Gastos financieros fijos anuales(ac tivo fijo y sobre stock)	"	55.100.000

Como puede verse en el gráfico siguiente, para el primer supuesto la explotación no sería deficitaria por encima del 24% de la capacidad y para el segundo supuesto la operación sería deficitaria por debajo del 33% de la capacidad durante un año.

PUNTOS DE EQUILIBRIO DE LA HILANDERIA



C.I.R. - I.M.E. CEPER
2014/85

CARGAS FINANCIERAS FIJAS POR MANTENIMIENTO DE STOCK 36 000 000
 CARGAS FINANCIERAS FIJAS 19 100 000 } 55 100 000
 GASTOS FIJOS 75 416 000

5.2.15. Síntesis de factibilidad de la segunda etapa

Por las cifras expuestas no se ve ninguna circunstancia que entorpezca la factibilidad de la segunda etapa del proyecto Analizado desde el punto de vista de la rentabilidad resulta altamente remunerativo al estar amparado por una legislación favorable, que al desgravar las utilidades, permite altos dividendos durante los primeros años de funcionamiento. En cuanto a los años siguientes, en que progresivamente se van aplicando tasas impositivas crecientes, la disminución de los egresos por amortizaciones de los gravámenes sobre los activos, permiten mantener dividendos presumiblemente estables superiores al 35%.

En lo que hace al retorno de la inversión, por los altos dividendos a obtener, será suficientemente rápida (2 a 3 años).

Finalmente, restando de las utilidades las cuotas de amortización de activo, que crean una capitalización forzosa, se obtienen utilidades disponibles que según el planteo de distribución de utilidades que se adopte permitirá, aún con fondos propios, encarar la tercera etapa de tejeduría y apresto en plazo relativamente breve.

5.3. Análisis conjunto de la 1° y 2° etapa

5.3.1. Consideraciones comunes a ambas etapas

- En primer lugar debemos destacar, que si bien ambas etapas serían factibles en situaciones comunes, la circunstancia de ser de aplicación el decreto 3113/64 que preve, aparte de otras, ventajas de exención impositiva, hace que la inversión sea particularmente beneficiosa.

No obstante ello debemos destacar que para que tales ventajas sean aprovechables las solicitudes correspondientes deberán ser presentadas antes del 1-enero-1969 conforme lo establece el decreto correspondiente.

Es interesante destacar que la exención impositiva total (100%) durante cuatro años solo se aplica a las solicitudes presentadas antes del 1-enero-1967 y que por cada año de retraso se pierde un período del 100% de desgravación hasta el 1-enero-1969.

- Respecto a las inversiones de activo fijo las mismas han sido tomadas para equipos nuevos a valores reales obtenidos mediante presupuestos y/o facturas pro-forma solicitadas especialmente a las firmas:

Societe Alsaciene de Constructions Mechaniques	- Francia
Sant Andrea-Novara	- Italia
Anciene Ateliers Victor C. Charpentier	- Bélgica
Fleissner	- Alemania Occid.
Uster	- Suiza
Mellor Goodwin, Man, Weheco y otras	- Argentina

En razón de ello es necesario destacar que del total de pesos 862.680.000,-- que componen el activo fijo de las dos etapas hay \$ 370.500.000,-- correspondientes a compras en moneda extranjera computadas a una paridad de 151 \$ m/n. por dólar estadounidense y conforme a la siguiente discriminación

\$ m/n.	19.050.000	en Francos Belgas
\$ m/n.	8.800.000	en Marcos Alemanes
\$ m/n.	334.850.000	en Nuevos Francos Franceses
\$ m/n.	7.800.000	en Francos Suizos

Por este motivo será necesario tener en cuenta las variaciones que esas divisas puedan experimentar durante el lapso de amortización de préstamos, pues si como se ha planteado, se financian en un 50%, las deudas en moneda extranjera representarán un 21,4% del total del activo fijo.

5.3.2. Inversiones conjuntas de ambas etapas

A efectos de visualizar el conjunto de inversiones que significan en conjunto las dos etapas del proyecto se desarrollará en forma de cuadro el total de las inversiones a efectuar por los distintos conceptos desglosándolas a su vez en aquellos que será necesario afrontar con capitales propios y los que se prevé financiar. En el capítulo 5.2.1.6. puede verse el desglose de ambas etapas para las inversiones de activo fijo.

R U B R O	Primera Etapa			Segunda Etapa			T O T A L E S		
	Propio	Financ.	Total	Propio	Financ.	Total	Propio	Financ.	Total
	miles \$	miles \$	miles \$	miles \$	miles \$	miles \$	miles \$	miles \$	miles \$
Inversiones de Activo Fijo	193.435	193.435	386.870	237.900	237.910	475.810	431.335	431.345	862.680
Gastos de pre-operación	84.000	---	84.000	74.000	---	74.000	158.000	---	158.000
Capital circulante	84.000	196.000	280.000	103.100	240.000	343.100	187.100	436.000	623.100
Capital de trabajo	361.435	389.435	750.870	415.000	477.910	892.910	776.435	867.345	1.643.780

Indices de Financiación	1.08	1.15	1.11
-------------------------	------	------	------

5.3.3. Utilidades conjuntas de ambas etapas

- Refiriéndonos a las inversiones determinadas en el punto anterior, calcularemos las utilidades conjuntas de las dos etapas:

. Utilidades por ventas de tops (5.1.10.6.) ..	\$ 110.980.000
. Utilidades por ventas de hilados (5.2.11.1.)	" 188.322.000
. Utilidad total	" <u>299.302.000</u>

Que referidas al capital total darían una utilidad sobre el capital de:

$$100 \times \frac{299.302.000}{776.435.000} = 38,6$$

- Si por razones crediticias no fuera posible financiar como se ha previsto el 70% del capital de giro y sólo se consiguiera financiar el 35% la situación sería la siguiente:

Capital (miles de \$)		Utilidades miles de \$	
Previsto	776.435	Previsto	299.302
Incrementos por reducción de financiación :		Incrementos por menores intereses pagados:	
Peinaduría	98.000	Peinaduría	14.700
Hilandería	120.000	Hilandería	18.000
Capital propio	994.435	Utilidad anual	332.002

El dividendo anual sería:

$$\frac{332.002.000}{994.435.000} \times 100 = 33,45\% \text{ anual}$$

Con un índice de financiación de $\frac{649.345.000}{994.435.000} = 0,65$

Como se ha indicado al comienzo del Capítulo 5, la metodología y los conceptos vertidos en esta parte del trabajo han sido tomados del "Manual de Proyectos de Desarrollo Económico", publicado por las Naciones Unidas (1958).- Según allí se establece, hay economistas que sostienen que no es conveniente, al estudiar un proyecto, incluir en

los costos cargas financieras por intereses sobre capitales prestados y aconsejan en consecuencia medir las utilidades respecto al capital de trabajo a fin de evaluar la conveniencia del proyecto independientemente de los planes de financiación que se adopten.

Ubicando el proyecto que nos ocupa en ese planteo tendríamos:

Utilidad prevista	299.302.000
Más egresos por intereses cargado a los costos:	
Peinaduría.....	44.875.000
Hilandería	55.100.000
Utilidad total	<u>399.277.000 \$/año</u>

que referida al capital total de trabajo (Supuesto propio) daría un dividendo:

$$\frac{399.277.000}{1.643.780.000} \times 100 = 24,3 \% \text{ anual}$$

lo que significaría reintegrar la inversión en 4 años.

Este criterio, aún siendo económicamente ortodoxo no refleja la verdadera conveniencia de un proyecto como el que nos ocupa, donde los créditos para financiar exportaciones, en el caso de la fábrica de tops; los descuentos bancarios para documentos de mayoristas, en la hilandería y los créditos de fomento internacional y del Banco Industrial para compra de maquinarias y equipos, en ambos casos pueden proveer dinero más barato en relación con la rentabilidad del capital que se exige para considerar factible un proyecto.

5.4. Ultima etapa de integración

5.4.1. Tejeduría y apresto de telas

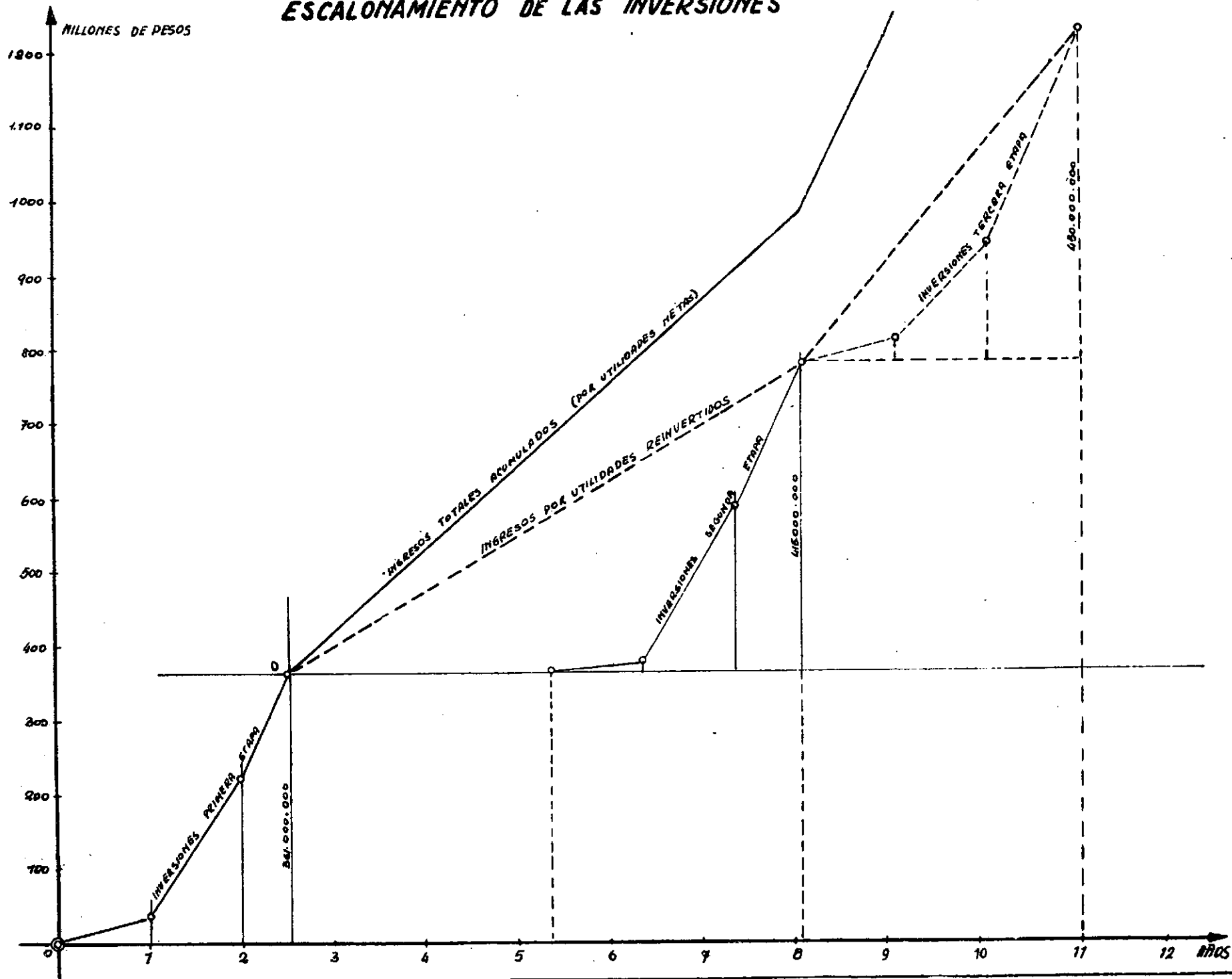
Dentro de los lineamientos generales de este estudio se ha previsto esta tercera etapa de integración. Por las razones expuestas en el capítulo 4 no se ha creído conveniente desarrollar en detalle un proceso cuya eventual instalación estaría muy alejada en el tiempo.

En cifras aproximadas y variando, según los distintos tipos de tejedurías que pueden adoptarse se pueden estimar las siguientes inversiones:

Inversiones de activo fijo:	de 400 a 600 millones de \$
Capital de trabajo :	de a 1000 " " "

Partiendo de una hora 0 y proyectando en el tiempo el desenvolvimiento de las distintas etapas, a base de su instalación con retornos de las inversiones, tendríamos la siguiente perspectiva:

ESCALONAMIENTO DE LAS INVERSIONES



Es decir que pensando que alguna parte de las utilidades deberán ser de
dicadas a dar dividendos tendríamos:

Primera etapa Tops : comienza a producir a los $2\frac{1}{2}$ años de iniciación.

Segunda etapa Hilatura: -comienza estudios e instalación al 5° año.

-comienza a producir al 8° año

Tercera etapa Tejeduría y Apresto:

-comienza estudios e instalación no antes del 8°
año.

-comienza a producir no antes del 11° año.