

Carbonetti, Arnaldo F.

18235

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES



CATALOGADO

ANALISIS DE LA PRODUCCION LANERA DE LA
PROVINCIA DE NEUQUEN Y DISEÑO DEL SIS-
TEMA DE COMERCIALIZACION A IMPLEMENTAR
- Segundo Informe Parcial -

U
H.22252
C11
II

BUENOS AIRES

ABRIL DE 1975



INDICE TEMATICO

| | Pág. N° |
|--|---------|
| 1. INTRODUCCION | 1 |
| 2. DEFINICION DE ALTERNATIVAS DE LOCALIZACION DE LAS AGENCIAS DE RECEPCION Y ESQUILA | 2 |
| 2.1. LOCALIZACIONES ALTERNATIVAS | 2 |
| 2.2. TAMAÑOS ALTERNATIVOS | 6 |
| 3. INVERSIONES REQUERIDAS | 14 |
| 3.1. INVERSION FIJA | 36 |
| .1. Estudios Previos | 36 |
| .2. Proyecto de Inversión | 37 |
| .3. Terrenos | 37 |
| .4. Edificios y Obras Complementarias . | 39 |
| .5. Equipos e Instalaciones | 39 |
| .6. Máquinas, Muebles y Utiles de Oficina | 42 |
| .7. Instrumental de Laboratorio | 47 |
| .8. Imprevistos | 47 |
| .9. Resumen de la Inversión Fija | 49 |
| 3.2. INVERSION CIRCULANTE | 50 |
| 3.3. INVERSION TOTAL | 51 |
| 3.4. CALENDARIO DE INVERSIONES | 52 |

| | | |
|------|---|-----|
| 4. | PRESUPUESTO DE GASTOS E INGRESOS | 57 |
| 4.1. | PRESUPUESTO DE GASTOS | 57 |
| | .1. Gastos de Personal | 59 |
| | .2. Gastos de Funcionamiento | 63 |
| | .3. Gastos de Capital | 64 |
| | .4. Inversiones de Desarrollo | 65 |
| | .5. Resumen del Presupuesto de Gastos .. | 65 |
| 4.2. | PRESUPUESTO DE INGRESOS | 67 |
| | .1. Tasas de Servicios | 67 |
| | .2. Subsidios provenientes de Rentas Generales de la Provincia | 70 |
| | .3. Resumen del Presupuesto de Ingresos | 71 |
| 5. | FUNCIONES Y ORGANIZACION | 71 |
| 5.1. | FUNCIONES A DESARROLLAR | 72 |
| | .1. Agencia de Recepción y Esquila | 72 |
| | .2. Centro Regional de Acopio | 77 |
| | .3. Mercado Regional de Negociación | 82 |
| 5.2. | ORGANIZACION | 87 |
| | .1. Agencia de Recepción y Esquila | 91 |
| | .2. Centro Regional de Acopio | 93 |
| | .3. Mercado Regional de Negociación | 95 |
| 5.3. | RECURSOS HUMANOS DEMANDADOS | 98 |
| | .1. Agencia de Recepción y Esquila | 99 |
| | .2. Centro Regional de Acopio | 100 |
| | .3. Mercado Regional de Negociación | 101 |

INDICE DE TABLAS



| <u>Tabla N°</u> | <u>Título</u> | <u>Pág. N°</u> |
|-----------------|--|----------------|
| 54 | Determinación de la Superficie de Almacénaje - En m2. | 8 |
| 55 | Superficie Cubierta Necesaria para las Agencias de Recepción y Esquila Alternativas | 9 |
| 56 | Edificios y Obras Complementarias - <u>Cóm</u> puto Métrico y Presupuesto Estimado - Agencia de Recepción y Esquila | 23 |
| 57 | Edificios y Obras Complementarias - <u>Cóm</u> puto Métrico y Presupuesto Estimado - Centro Regional de Acopio | 26 |
| 58 | Edificios y Obras Complementarias - <u>Cóm</u> puto Métrico y Presupuesto Estimado - Mercado Regional de Negociación | 31 |
| 59 | Terrenos Necesarios para las Instalaciones Requeridas | 38 |
| 60 | Monto de la Inversión en Edificios y Obras Complementarias | 39 |
| 61 | Equipos e Instalaciones para la Agencia de Recepción y Esquila | 40 |
| 62 | Equipos e Instalaciones para el Centro Regional de Acopio | 41 |
| 63 | Monto de la Inversión en Equipos e Instalaciones | 42 |
| 64 | Máquinas, Muebles y Utiles de Oficina para la Agencia de Recepción y Esquila | 43 |
| 65 | Máquinas, Muebles y Utiles de Oficina para el Centro Regional de Acopio | 44 |



Tabla N°

Título

Pág. N°

| | | |
|----|---|----|
| 66 | Máquinas, Muebles y Utiles de Oficina para el Mercado Regional de Negociación | 45 |
| 67 | Monto de la Inversión en Máquinas, Muebles y Utiles de Oficina | 47 |
| 68 | Instrumental de Laboratorio para el Mercado Regional de Negociación | 48 |
| 69 | Resumen de la Inversión Fija | 50 |
| 70 | Calendario de Inversiones | 54 |
| 71 | Gastos de Personal de la Agencia de Recepción y Esquila | 60 |
| 72 | Gastos de Personal del Centro Regional de Acopio | 61 |
| 73 | Gastos de Personal del Mercado Regional de Negociación | 62 |
| 74 | Resumen de los Gastos de Personal | 63 |
| 75 | Resumen del Presupuesto de Gastos | 66 |
| 76 | Resumen del Presupuesto de Ingresos | 71 |

INDICE DE GRAFICOS



| <u>Gráfico N°</u> | <u>Título</u> | <u>Pág. N°</u> |
|-------------------|---|----------------|
| 25 | Planta de la Agencia de Recepción y Esquila | 11 |
| 26 | Planta del Centro Regional de Acopio - Sección Almacenamiento | 16 |
| 27 | Planta del Centro Regional de Acopio - Sección Oficinas | 17 |
| 28 | Planta del Mercado Regional de Negociación - Sección Laboratorio, Estadística, Administración y Negociación | 18 |
| 29 | Mercado Regional de Negociación - Distribución de los Edificios en el Terreno - Vista en Planta | 19 |
| 30 | Programa de Trabajo | 53 |
| 31 | Cuantía y Ritmo de la Inversión Durante la Etapa de Construcción, Instalación y Puesta en Marcha | 58 |
| 32 | Diagrama de Proceso de la Agencia de Recepción y Esquila | 73 |
| 33 | Documentos de Registro y Control Emitidos por la Agencia de Recepción y Esquila | 78 |
| 34 | Diagrama de Proceso del Centro Regional de Acopio | 79 |
| 35 | Documentos de Registro y Control Emitidos por el Centro Regional de Acopio | 83 |
| 36 | Diagrama de Proceso del Mercado Regional de Negociación | 84 |



Gráfico N°

Título

Pág. N°

| | | |
|----|--|----|
| 37 | Documentos de Registro y Control Emitidos por el Mercado Regional de Negociación | 88 |
| 38 | Organigrama de Funciones del Sistema de Comercialización | 90 |
| 39 | Organigrama de Servicios de la Agencia de Recepción y Esquila | 92 |
| 40 | Organigrama de Servicios del Centro Regional de Acopio | 94 |
| 41 | Organigrama de Servicios del Mercado Regional de Negociación | 97 |



**ANALISIS DE LA PRODUCCION LANERA DE LA PROVINCIA DEL NEUQUEN
Y DISEÑO DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACION A IMPLEMENTARSE.**

Segundo Informe Parcial.

1. INTRODUCCION.

Realizado el análisis de la producción lanera y el diseño del sistema de comercialización, que fue el objeto del Primer Informe Parcial, el presente contendrá un desarrollo más desagregado de lo referente a instalaciones físicas, inversiones requeridas, una política de tasas para financiar el funcionamiento del sistema y ordenamiento funcional y administrativo. Asimismo contendrá la definición de localizaciones alternativas para las Agencias de Recepción y Esquila ubicadas en los lugares de tránsito de los productores transhumantes ante la ya diseñada para Chos Malal.

Es de destacar que en lo que respecta a edificios e instalaciones, los diseños presentados para la obra civil tienen el carácter de anteproyecto y se han realizado al solo efecto de poder estimar mediante los respectivos cálculos métricos los montos de inversión requeridos, ya que la realización de un proyecto integral de ingeniería escapa a los marcos del presente análisis.

2. DEFINICION DE ALTERNATIVAS DE LOCALIZACION DE LAS AGENCIAS DE RECEPCION Y ESQUILA.

En este apartado se desarrollarán las alternativas de lo calización con indicación de sus respectivos tamaños para el caso planteado por técnicos de la Subsecretaría de Asuntos Agrarios de la Provincia del Neuquén, de reemplazar la Agencia ubicada en la localidad de Chos Malal, ya dimensionada en el Primer Informe Parcial; por tres centros de menores dimensiones pero establecidos en los lugares de paso de las majadas en su camino de las "invernadas" a las "veranadas" como una manera de facilitar el acceso de dichos productores a los ser vicios ofrecidos por las Agencias de Recepción y Esquila.

2.1. LOCALIZACIONES ALTERNATIVAS.

La Subsecretaría de Asuntos Agrarios ha planificado para el año 1975 la construcción en la zona norte de la Provincia - Departamentos de Chos Malal y Norquín - de tres centros de esquila de menor tamaño que el dimensionado para dicha región en el Primer Informe y que se halla ubicado en la localidad de Chos Malal. Por tal motivo, durante su segunda visita a Neuquén, fue solicitado al experto por parte de técnicos de dicha Subsecretaría y como ampliación de lo ya realizado en el tema en el Primer Informe, la definición de lo calización para dichas instalaciones.

Las características geográficas de la región con su especial topografía quitan capacidad de movilización a las majadas, haciendo dificultoso en algunos casos el arribo al único centro definido. Esto obligaría a los rebaños a recorrer distancias superiores a las acostumbradas, produciendo así perjuicios y pérdidas de ovinos durante el trayecto.

Motivado en tales razones, se analizará la posibilidad de definir ubicaciones supletorias de la Agencia de Chos Malal, de manera de reducir al mínimo tal tipo de inconvenientes e integrar un todo armónico con el plan de tareas que para este rubro tiene fijado la Subsecretaría de Asuntos Agrarios.

La diversificación de localizaciones apuntadas presentará como es obvio ventajas y desventajas, dentro de las primeras es posible indicar :

- Menores problemas para el acceso a las mismas por parte de los productores transhumantes ;
- Reducción de los trayectos recorridos por las majadas y consecuentemente menor desgaste y pérdida de animales.

y dentro de las segundas :

- Aumento del monto de la inversión fija puesto que se deben erigir tres centros en lugar de uno, aunque los mismos sean de menor tamaño ;
- Necesidad de mayor cantidad de personal ocupado en el manejo de las Agencias ;



- /.
- Problemas en la liquidación de los anticipos a los productores en el momento de hacer entrega de su lana, ya que las posibles localizaciones no cuentan con entidades bancarias para realizar dicho trámite.

Obviamente los lugares que cumplen los requisitos necesarios para cumplir con las ventajas antes enumeradas resultan ser los pasos obligados de tránsito de las majadas en su transhumancia desde las "invernadas" a las "veranadas". Tal como lo muestra el Gráfico N° 20, incluido en la pág. 136 del Primer Informe y que se agrega a continuación y la opinión de los técnicos del COPADE y la Subsecretaría de Asuntos Agrarios consultados, las Agencias de Recepción y Esquila alternativas deberían estar ubicadas en los siguientes lugares :

- Cancha Huinganco ;
- Chacay Melehue ;
- El Cholar.

Dichos centros se hallan ubicados cercanos a Chos Malal - máxima distancia : 50 Km, mínima distancia : 20 Km, lo cual facilitaría la tarea del personal encargado del pago de los anticipos a los productores, ya que tales distancias permitirían el contacto fluido y permanente con las entidades bancarias radicadas en dicha localidad.

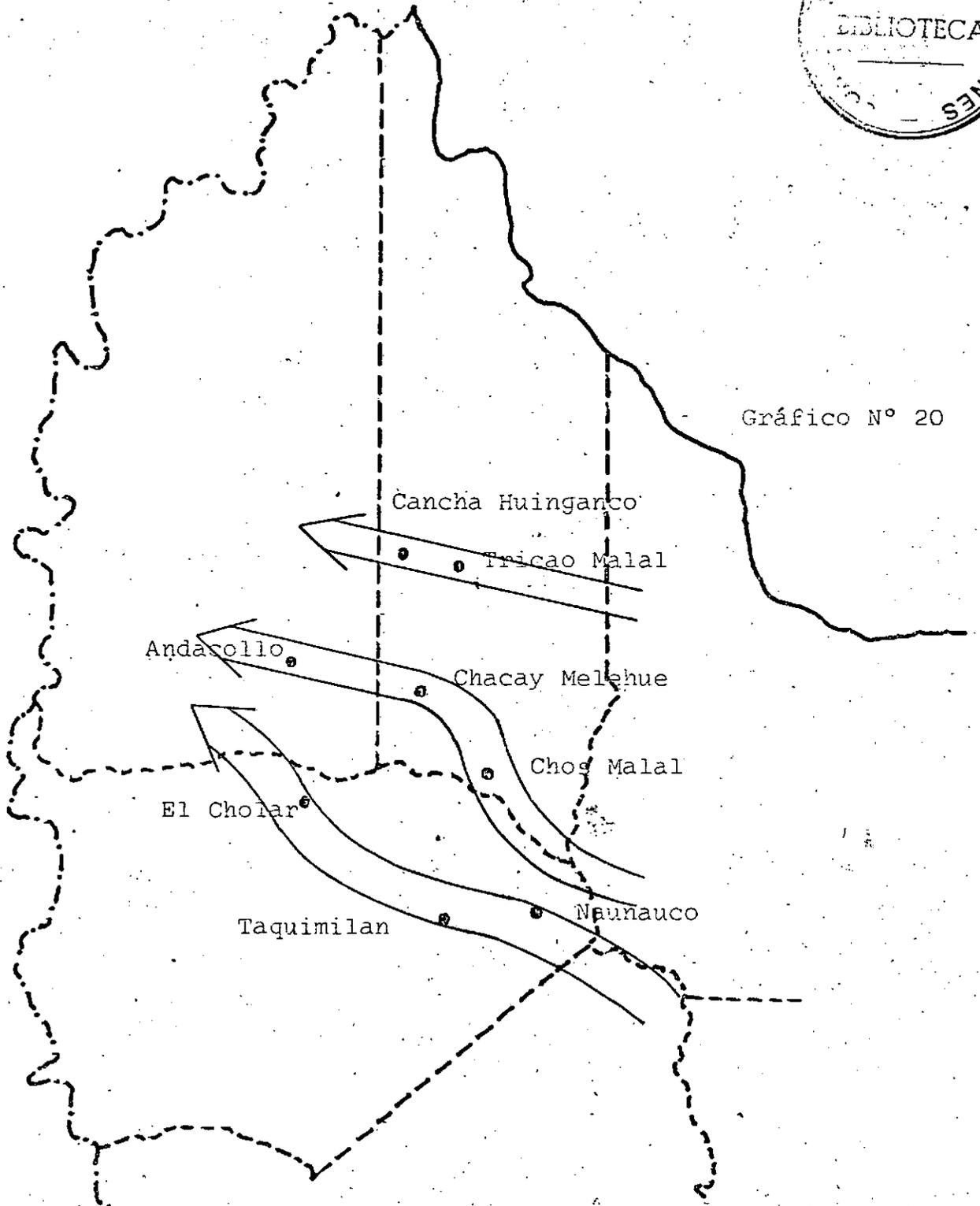
Por los motivos antes expuestos y fundamentalmente en

/.

LUGARES DE TRANSITO DE TRANSHUMANCIA



Gráfico N° 20



función de la decisión ya elaborada por parte de la Subsecretaría de Asuntos Agrarios para la instalación de este tipo de centro, se sugiere como posibles alternativas a la Agencia de Recepción y Esquila definida para Chos Malal, la radicación de Agencias de menor tamaño en Cancha Huinganco; Chacay Melehue y El Cholar con el objeto de atender la probable demanda del servicio la cual estaría compuesta por aquellos productores que poseen menos de 500 ovinos y que producirían 100 tt de lana por año.

Es de hacer notar que sólo se han definido alternativas para el caso de Chos Malal, mientras que para las otras Agencias - Zapala y Loncopué, no existen motivos para la probable creación de centros sustitutivos.

2.2. TAMAÑOS ALTERNATIVOS.

En el apartado 3.3.2. del Primer Informe Parcial se diseñan los tamaños a alcanzar por las instalaciones físicas de los distintos entes componentes del sistema de comercialización. Para el caso de las Agencias de Recepción y Esquila los requerimientos consistían básicamente en :

- Una sección de esquila, contando con manijas de esquila, mesa para envellonar, mesa para preclasificar, báscula, etc. ;
- Una sección de almacenaje de la lana esquilada ;
- Una sección para dependencias administrativas ;



- Corrales para guardar las ovejas antes y después de la esquila ;
- Sanitarios y obras complementarias - cercos, parqueizados, etc.

En el caso del Primer Informe se indicaba la necesidad de contar con 10 manijas de esquila en razón del mayor tamaño del centro pero como se reduce la capacidad operativa de los mismos, sólo es necesario contar con 5 de dichos elementos.

Cuando en el siguiente apartado se realice el análisis de los edificios requeridos para las Agencias de Recepción y Esquila de Zapala y Loncopué, se adoptará también la cantidad de 5 manijas de esquila en lugar de las 10 previamente definidas, lo cual reducirá los requerimientos de superficie de dichos centros lo cual se verá reflejado en la reducción del monto de inversión a realizar.

El tamaño determinado para el centro único en Chos Malal es de 100 tt/año, el cual debe ser absorbido por tres Agencias de similar nivel de operación por lo que simplemente se adopta como capacidad de cada uno de ellos $1/3$ del volumen operado - 100 tt/año, es decir que serán entonces de :

- Cancha Huinganco : 30-35 tt/año
- Chacay Melehue : 30-35
- El Chofar : 30-35



Habr  por lo tanto que definir una nueva superficie cubierta. La necesaria para el almacenamiento se considera que deberá contener 1/3 del total esquilado, el cual permanecerá enlienado hasta su posterior traslado al Centro Regional de Acopio. En la Tabla N  54 se procede al c culo de dicho requerimiento.

DETERMINACION DE LA SUPERFICIE DE ALMACENAJE - En m2.

Tabla N  54

| | |
|---|-----|
| Tamaño Definido - En tt de lana sucia/año - | 30 |
| Existencia Máxima - En tt de lana sucia - | 10 |
| Productividad del Espacio - En Kg/m2 - | 150 |
| Espacio Requerido para el Almacenamiento de Lana - En m2 - | 70 |

A este espacio indispensable desde el punto de vista estricto del almacenaje se deben adicionar :

- Un local destinado al encargado de dirigir la Agencia y para tareas de registro de las operaciones realizadas. Se estima el requerimiento en 25 m2 ;

- Una sección destinada a la realización de la esquila, envellonado, preclasificación, enlienado y pesaje cuya dimensión será de 185 m² ;
- Pasillos de circulación entre las pilas de lienzos. Su incidencia será del 25 % de la superficie ocupada por el almacenaje efectivo.

La Tabla N° 55 contiene la información resumida de los requerimientos en materia de superficie cubierta para las Agencias de Recepción y Esquila definidas como alternativas y ubicadas en los lugares de tránsito de transhumancia de las majadas.

SUPERFICIE CUBIERTA NECESARIA PARA LAS AGENCIAS DE RECEPCION Y ESQUILA ALTERNATIVAS - En m².

Tabla N° 55

| DETALLE | TAMAÑO DEFINIDO |
|--|-----------------------------------|
| | + En tt de lana sucia/año - 30 |
| Espacio de Almacenaje | 70,0 |
| Pasillos para Circulación - 25 % | 17,5 |
| Sección de Esquila, Preclasificación, Enlienado y Pesaje | 185,0 |
| Sección Administración | 25,0 |
| T O T A L | 297,5 |
| TOTAL APROXIMADO | 300,0 |

Tal como lo indica el Gráfico N° 25 que contiene un diseño en planta del edificio de una Agencia de Recepción y Esquila, se halla todo integrando un todo edilicio en un único galpón, cuyo tamaño es el indicado en la Tabla N° 55.

Como un intento de uniformar los criterios constructivos para la erección de las Agencias, se tomará como módulo el definido en el Gráfico N° 25 por lo que todas ellas serán arriadas con el mismo tamaño reduciendo de esta manera las necesidades de superficie cubierta para las Agencias de Zapala y Loncopué. Es decir que la planta indicada será la utilizada para la determinación de las inversiones y bastará encontrar el monto para una de ellas y luego multiplicarlo por cinco que es el número total de Agencias para lograr el valor total del rubro.

A la superficie de tierras requeridas para elevar la obra civil es necesario agregar el terreno indispensable para la erección de los corrales para las ovejas antes y después de la esquila y las posibles ampliaciones y el agregado de secciones sanitarias destinadas al bañado de las ovejas, lo que totaliza un espacio de 3.000 m².

Resumiendo, el sistema de comercialización definido ofrecerá en lo referente a las Agencias de Recepción y Esquila dos alternativas, las cuales son :

• Alternativa I

Agencias de Recepción y Esquila localizadas en :

- Chos Malal - Capacidad : 100 tt/año
- Loncopué - Capacidad : 50
- Zapala - Capacidad : 50

REFERENCIAS DEL GRAFICO N° 25.

1. Sección de almacenaje de la lana enlienzada.
2. Sección de enlienzado y pesaje de los lotes preclasificados.
- 2a. Báscula.
3. Oficina del encargado y del asistente.
4. Sección de envellonado y preclasificación.
- 4a. Mesa de envellonado.
- 4b. Mesa de preclasificación.
- 4c. Cajones de preclasificación.
5. Sección de esquila.
- 5a. Manijas de esquila.
- 5b. Corrales.
- 5c. Corrales de entrada de las ovejas.
- 5d. Corrales de salida de las ovejas.

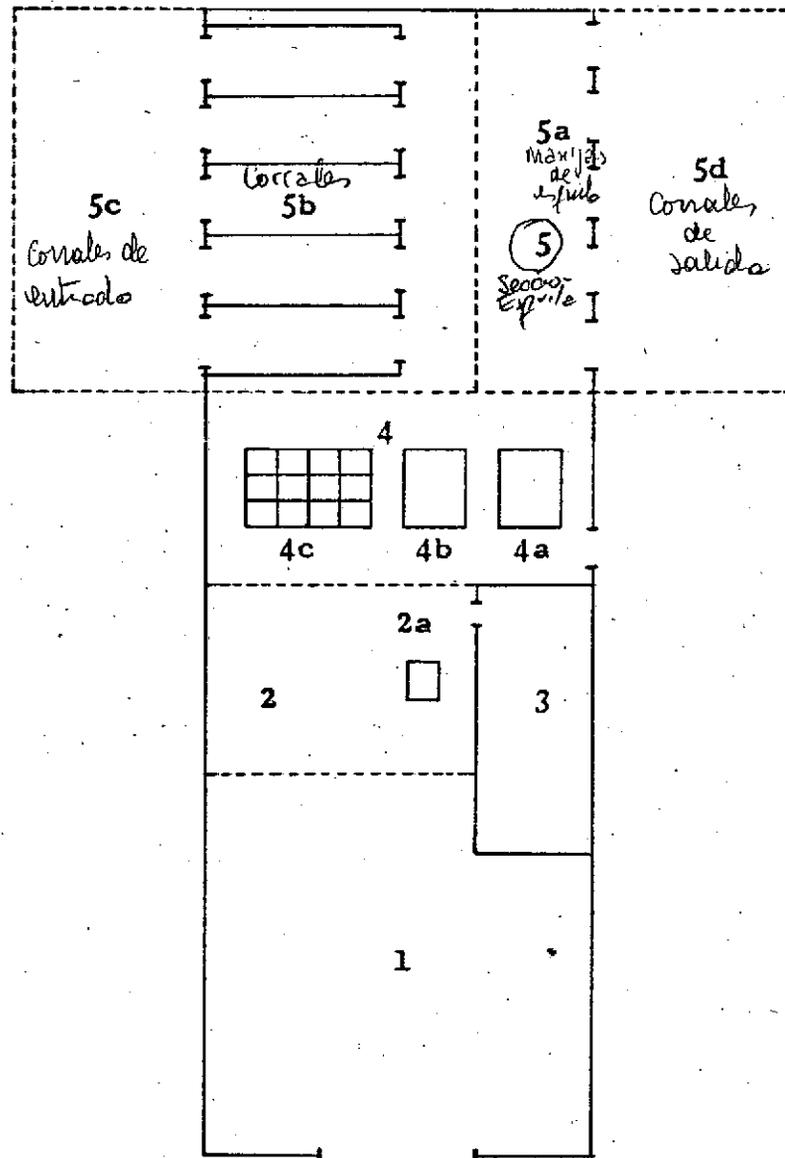
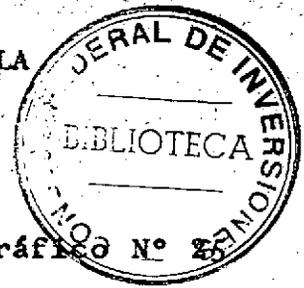
• Alternativa II

Agencias de Recepción y Esquila localizadas en :

- Cancha Huiganco - Capacidad : 30-35 tt/año
- Chacay Pelehue - Capacidad : 30-35
- El Cholar - Capacidad : 30-35
- Loncopué - Capacidad : 50
- Zapala - Capacidad : 50

Quando se realice el análisis de las inversiones, no se afectuará para las dos alternativas sino sólo para la opción II, ya que la misma correspondería a la situación de desarrollo más probable en función de los planes ya elaborados por la Subsecretaría de Asuntos Agrarios de la Provincia de Neuquén. De adoptarse la alternativa I, es evidente que el monto de las erogaciones en edificios e instalaciones sufrirán una disminución en razón de la concentración que se produce al reemplazar tres centros menores por un único centro mayor.

PLANTA DE LA AGENCIA DE RECEPCION Y ESQUILA



Escala: 1 : 200

3. INVERSIONES REQUERIDAS.

En el Primer Informe se realizó una estimación del monto de las inversiones en activo fijo, a partir de un valor global adjudicado por m² de superficie cubierta. Para mejorar dicha valoración, se realizará para cada una de las entidades componentes del sistema :

- Agencias de Recepción y Esquila - alternativa II ;
- Centro Regional de Acopio ;
- Mercado Regional de Negociación.

un diseño preliminar en planta de los edificios e instalaciones necesarias que permita la elaboración de un somero cómputo métrico y presupuesto conducente a determinar el monto de las inversiones correspondientes, habiéndose ajustado para ello los precios unitarios de los distintos rubros a los valores corrientes en la plaza de Neuquén. No se realiza el estudio para la Cooperativa de Productores, por tratarse el mismo de un ente de carácter privado y siendo el objeto del presente informe, el dimensionar los requerimientos financieros del Estado Provincial.

Los Gráficos Nos. 25, 26, 27, 28 y 29 contienen las plantas de las distintas construcciones, cuyos tamaños y superficies necesarias ya han sido definidas en el Primer Informe. Para el caso de las Agencias de Recepción y Esquila se incorpora el diseño realizado en el punto 2 del presente informe.

Las Tablas Nos. 56, 57 y 58 contienen los guarismos correspondientes a los cómputos métricos elaborados para cada caso.

PLANTA DE LA AGENCIA DE RECEPCION Y ESQUILA

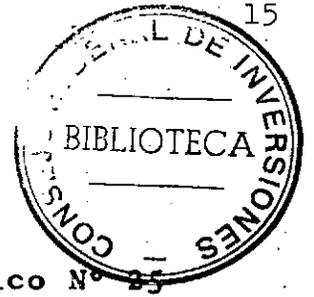
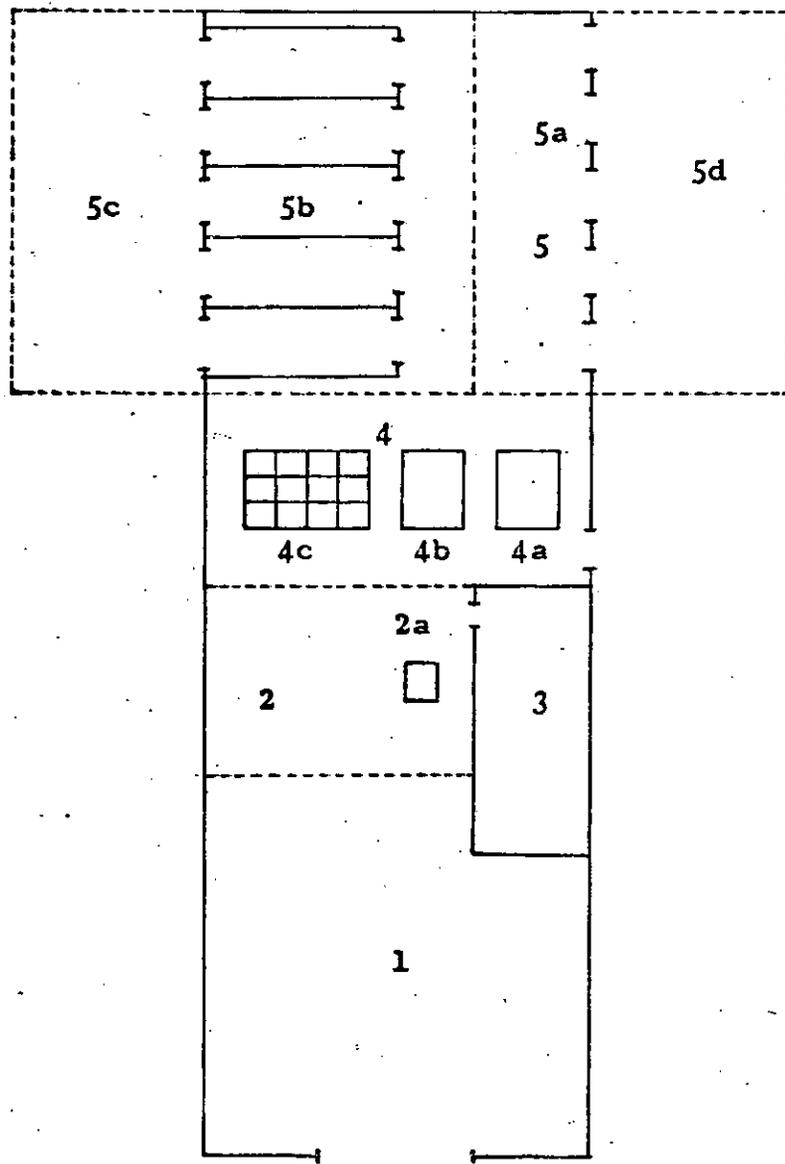


Gráfico N° 25

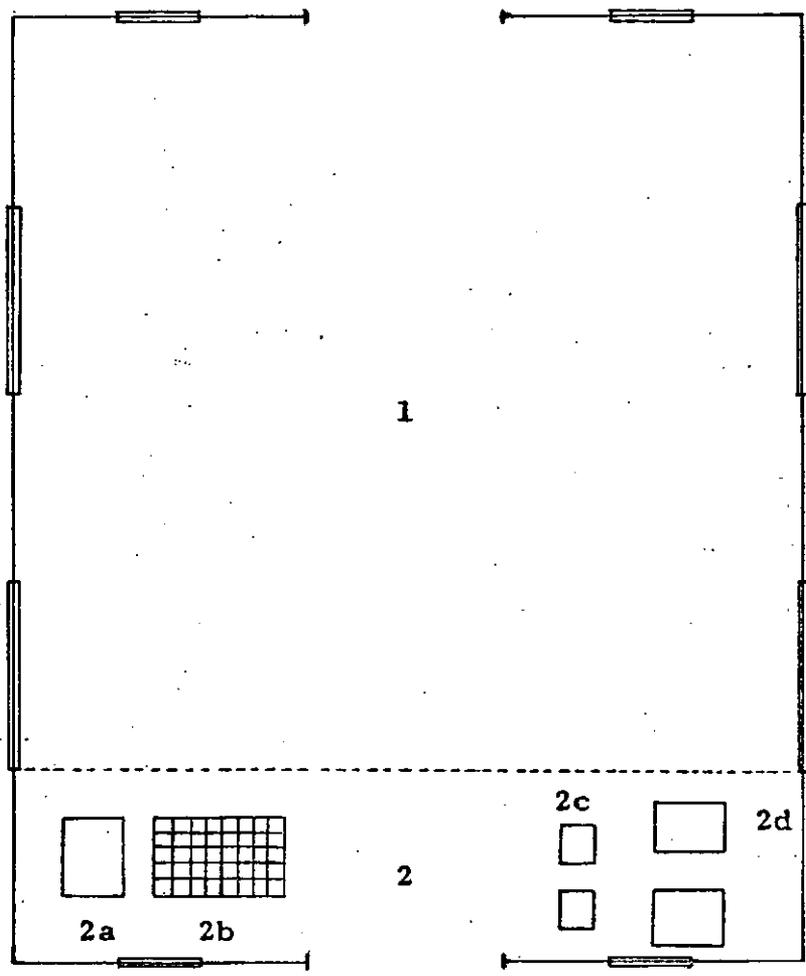


Escala: 1 : 200

PLANTA DEL CENTRO REGIONAL DE ACOPIO
(Sección Almacenamiento)



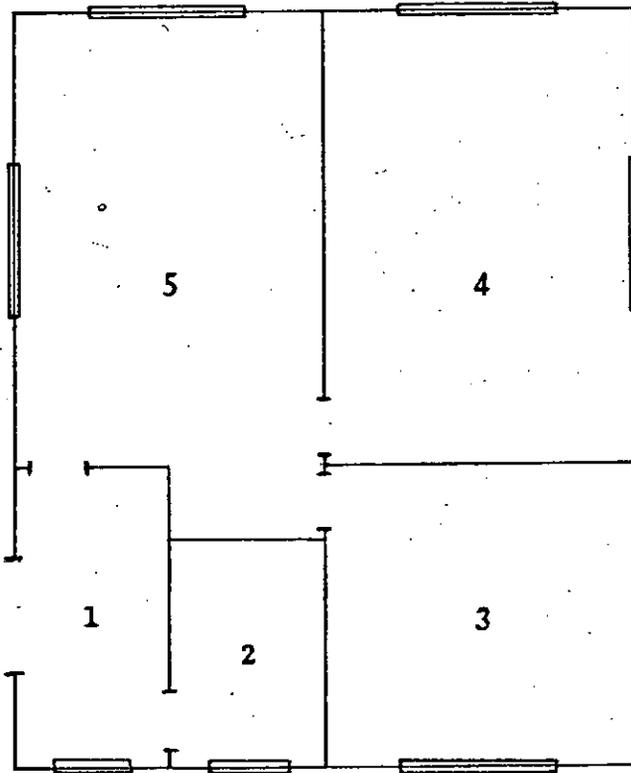
Gráfico N° 26



Escala: 1 : 200

PLANTA DEL CENTRO REGIONAL DE ACOPIO
(Sección Oficinas)

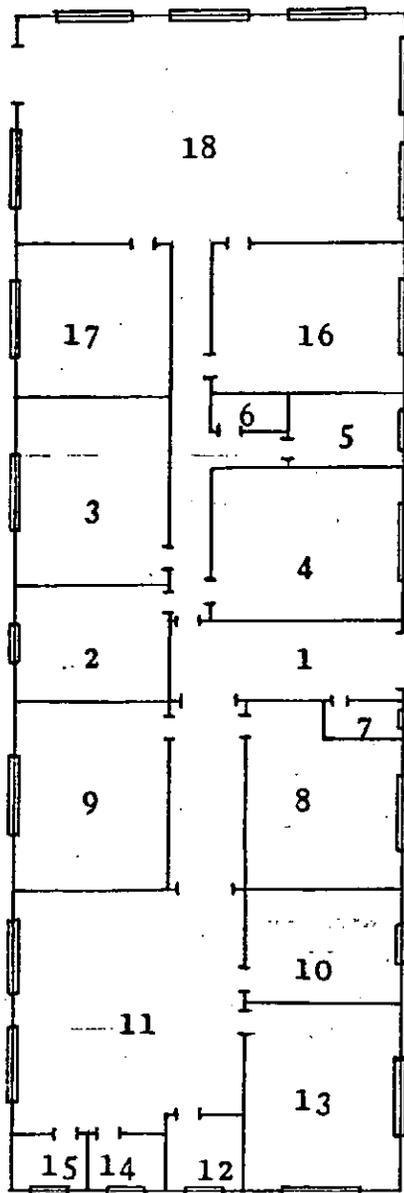
Gráfico N° 27



Escala: 1 : 100

PLANTA DEL MERCADO REGIONAL DE NEGOCIACION
(Secciones Laboratorio, Estadística, Administración y Negociación)

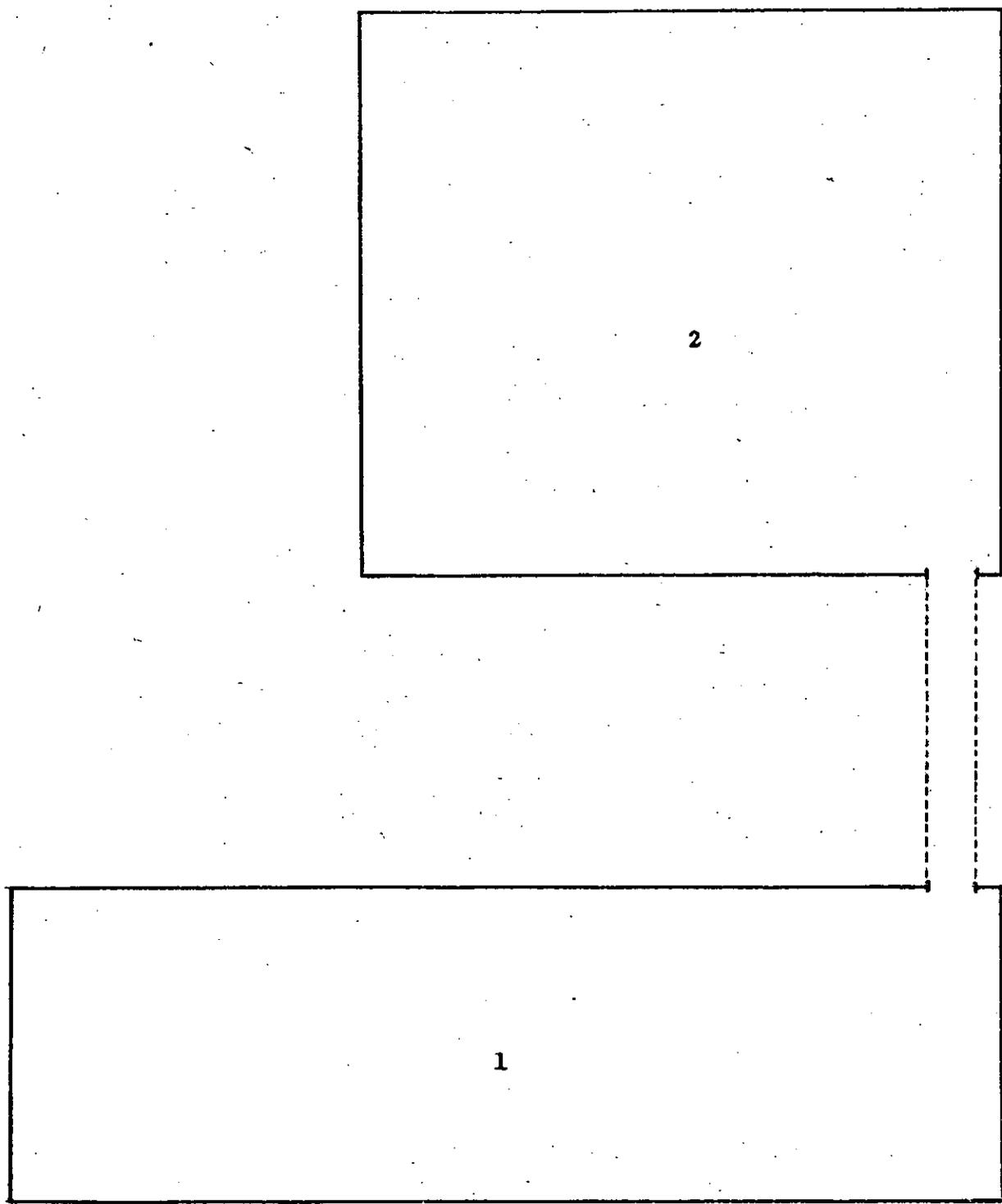
Gráfico N° 28



Escala: 1 : 200

MERCADO REGIONAL DE NEGOCIACION
Distribución de los edificios en el terreno
- Vista en Planta -

Gráfico N° 29





Referencias del Gráfico N° 25. (pag 11)

1. Sección de almacenaje de la lana enlienzada.
2. Sección de enlienzado y pesaje de los lotes preclasificados.
 - 2a. Báscula.
3. Oficina del encargado y del asistente.
4. Sección de envellonado y preclasificación.
 - 4a. Mesa de envellonado.
 - 4b. Mesa de preclasificación.
 - 4c. Cajones de preclasificación.
5. Sección de esquila.
 - 5a. Manijas de esquila.
 - 5b. Corrales.
 - 5c. Corrales de entrada de las ovejas.
 - 5d. Corrales de salida de las ovejas.

Referencias del Gráfico N° 26.

1. Sección de almacenaje de la lana enfardada y enlienzada.
2. Sección de clasificación y enfardelaje.
 - 2a. Mesa de clasificación.
 - 2b. Cajones de clasificación.
 - 2c. Básculas.
 - 2d. Prensas.



Referencias del Gráfico N° 27.

1. Recepción.
2. Baño.
3. Depósito de las muestras extraídas.
4. Oficina del Director del Centro Regional de Acopio.
5. Oficina general.

Referencias del Gráfico N° 28.

1. Hall de entrada.
2. Gerencia.
3. Directorio.
4. Oficina general y mesa de entradas.
5. Depósito.
6. Baño.
7. Baño.
8. Sección Estadística.
9. Sección Economía.
10. Oficina del Jefe de Laboratorio.
11. Laboratorio mecánico y físico.
12. Laboratorio Optico.
13. Laboratorio químico.
14. Baño.
15. Depósito.
16. Oficina de registro y protocolización de las ventas registradas.
17. Oficina de comunicaciones.
18. Sala de Negociación.



Referencias del Gráfico N° 29.

1. Edificio de Administración, Laboratorio, Estadística y Economía y Negociación.
 2. Galpón de exhibición de las macromuestras.
-

**EDIFICIOS Y OBRAS COMPLEMENTARIAS--COMPUTO METRICO Y PRESUPUESTO ESTIMADOS--AGENCIA DE RECEPCION Y ESQUILA
I GALPON Y OFICINAS**

Tabla N° 56

| N° | DESIGNACION | UNIDAD | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO \$ | PRESUPUESTO PARCIAL \$ | PRESUPUESTO TOTAL \$ |
|----|--|----------------|----------|--------------------|------------------------|----------------------|
| 1 | VALOR DE COMPRA DEL TERRENO. • Precio de fomento en el parque industrial incluyendo la limpieza del terreno. | m ² | 3.000 | 25 | 75.000 | 75.000 |
| 2 | EXCAVACION DEL CIMIENTOS. • 0,55 x 0,80 x 80 | m ³ | 35,20 | 119 | 4.189 | 4.189 |
| 3 | ZAPATAS DE HORMIGON PÉTREO. • 0,45 x 0,60 x 80 | m ³ | 21,60 | 2.000 | 43.200 | 43.200 |
| 4 | HORMIGON DE BASES Y COLUMNAS. • 14 columnas para sostén de la estructura de techo - 1 cada 6 metros lineales: 0,18 x 0,18 x 4 x 12 | m ³ | 1,56 | 3.300 | 5.132 | 5.132 |
| 5 | MAMPOSTERIA DE CIMIENTOS. • 0,20 x 0,30 x 80 | m ³ | 4,80 | 950 | 4.560 | 4.560 |
| 6 | CAPA AISLADORA. • 0,30 x 80 | m ² | 24 | 110 | 2.640 | 2.640 |
| 7 | MAMPOSTERIA DE ELEVACION. • 0,30 x 4 x 80 | m ³ | 96 | 1.100 | 105.600 | 105.600 |
| 8 | DINTELES O ENCADENADOS. • 0,30 x 0,30 x 80 | m ³ | 7,20 | 2.900 | 20.880 | 20.880 |
| 9 | ESTRUCTURA Y CUBIERTA DE TECHO. • Metálica, parabólica y tubular. | m ² | 300 | 340 | 102.000 | 102.000 |

Tabla N° 56 (continuación)

| N° | DESIGNACION | UNIDAD | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO \$ | PRESUPUESTO PARCIAL \$ | PRESUPUESTO TOTAL \$ |
|--|---|----------------------------------|----------------------|--------------------|------------------------|----------------------|
| 10 | PISOS DE HORMIGON. • Contrapiso de hormigón pobre. • Piso de cemento rodillado. | m ² m ² | 300 300 | 99 300 | 29.700 90.000 | 29.700 90.000 |
| 11 | REVOQUE. • Grueso - 2 x 4 x 80 | m ² | 640 | 60 | 38.400 | 38.400 |
| 12 | CARPINTERIA DE OBRA. | global | estimado | --- | 80.000 | 80.000 |
| 13 | INSTALACIONES. • Eléctrica. • sanitaria. | global global | estimado estimado | --- | 70.000 10.000 | 80.000 |
| 14 | PINTURA. • A la cal. • 2x 4 x 80 | m ² | 640 | 30 | 19.200 | 19.200 |
| 15 | VARIOS, E, IMPREVISTOS. • 3% de 700.501 | global | estimado | --- | 21.015 | 21.015 |
| SUBTOTAL GALPON Y OFICINA | | | | | | 721.516 |
| COSTO PROMEDIO: 721.516 \$/300 m ² = 2.405\$/m ² . | | | | | | |



Tabla Nº 56 (continuación)

| Nº | DESIGNACION | UNIDAD | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO \$ | PRESUPUESTO PARCIAL \$ | PRESUPUESTO TOTAL \$ |
|---|--|--------|----------|--------------------|------------------------|----------------------|
| II | CORRAL DE RECEPCION DE OVEJAS PARA ESQUILA. • Capacidad 500 ovejas. | global | estimado | --- | 7.000 | 7.000 |
| III | CORRAL PARA OVEJAS LISTAS PARA ESQUILAR. | global | estimado | --- | 4.000 | 4.000 |
| IV | CORRAL PARA RECEPCION DE OVEJAS YA ESQUILADAS. | global | estimado | --- | 7.000 | 7.000 |
| V | NIVELADO Y COMPACTADO DE CALLES INTERIORES. | global | estimado | --- | 50.000 | 50.000 |
| VI | PARQUIZADO. | global | estimado | --- | 50.000 | 50.000 |
| INVERSION EN EDIFICIOS Y OBRAS COMPLEMENTARIAS | | | | | | 839.516 |
| COSTO PROMEDIO GENERAL SOBRE SUPERFICIE CUBIERTA: $839.516 / 300 \text{ m}^2 = 2.798 \text{ $/m}^2 = 2.800 \text{ $/m}^2$. | | | | | | |



EDIFICIOS Y OBRAS COMPLEMENTARIAS, COMPUTO METRICO Y PRESUPUESTO ESTIMADO-CENTRO REGIONAL DE ACOPIO

I GALPON

Tabla N° 57

| N° | DESIGNACION | UNIDAD | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO | PRESUPUESTO PARCIAL | PRESUPUESTO TOTAL |
|----|---|----------------------------------|------------|-----------------|---------------------|-------------------|
| | | | | \$ | \$ | \$ |
| 1 | VALOR DE COMPRA DEL TERRENO. • Precio de fomento en el parque industrial, incluyendo la limpieza del terreno. | m ² | 2.500 | 25 | 62.500 | 62.500 |
| 2 | EXCAVACION DE CIMIENTOS. • 0,55 x 0,80 x 90 | m ³ | 39,6 | 119 | 4.712 | 4.712 |
| 3 | ZAPATAS DE HORMIGON PETREO. • 0,45 x 0,60 x 90 | m ³ | 24,3 | 2.000 | 48.600 | 48.600 |
| 4 | HORMIGON DE BASES Y COLUMNAS. • 12 columnas sostén para la estructura de techo-1 cada 5 metros lineales. 0,18 x 0,18 x 5 x 12. | m ³ | 1,98 | 3.300 | 6.534 | 6.534 |
| 5 | MAMPOSTERIA DE CIMIENTOS. • 0,20 x 0,30 x 90 | m ³ | 5,4 | 950 | 5.130 | 5.130 |
| 6 | CAPA AISLADORA. • 0,30 x 90 | m ² | 27 | 110 | 2.970 | 2.970 |
| 7 | MAMPOSTERIA DE ELEVACION. • 0,30 x 5 x 90 | m ³ | 135 | 1.100 | 148.500 | 148.500 |
| 8 | DINTELES O ENCADENADOS. • 0,30 x 0,30 x 90 | m ³ | 8,1 | 2.900 | 23.490 | 23.490 |
| 9 | ESTRUCTURA Y CUBIERTA DE TECHO. • Metálica, parabólica y tubular. | m ² | 500 | 340 | 170.000 | 170.000 |
| 10 | PISOS DE HORMIGON. • Contrapiso de hormigon pobre. • Piso de cemento rodillado. | m ² m ² | 500 500 | 99 300 | 49.500 150.000 | 199.500 |

I GALPON

Tabla N° 57 (continuación)

| N° | DESIGNACION | UNIDAD | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO \$ | PRESUPUESTO PARCIAL \$ | PRESUPUESTO TOTAL \$ |
|---|--|----------------|----------|--------------------|------------------------|----------------------|
| 11 | FUNDACION DE PRENSA HIDRAULICA. | m ³ | 1.2 | 2.900 | 3.480 | 3.480 |
| 12 | • 3 x 2 x 0.20 REVOQUE GRUESO. | m ² | 900 | 60 | 54.000 | 54.000 |
| 13 | • 2 x 5 x 90 CARPINTERIA DE OBRA. | global | estimada | --- | 150.000 | 150.000 |
| 14 | INSTALACIONES. | global | estimada | --- | 100.000 | 130.000 |
| 15 | • Eléctrica. • Sanitaria. PINTURA. | global | estimada | --- | 30.000 | 130.000 |
| 16 | • A la cal. • 2 x 5 x 90 VARIOS E IMPREVISTOS. | m ² | 900 | 30 | 27.000 | 27.000 |
| | • 3% de 1.036.416 | global | estimada | --- | 31.092 | 31.092 |
| SUBTOTAL GALPON | | | | | | 1.067.508 |
| COSTO PROMEDIO: 1.067.508 \$/500 m ² = 2.135 \$/m ² | | | | | | |



II -- PABELLON PARA ADMINISTRACION

Tabla No 57 (continuación)

| Nº | DESIGNACION | UNIDAD | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO \$ | PRESUPUESTO PARCIAL \$ | PRESUPUESTO TOTAL \$ |
|----|---|---------------------------------------|---------------|--------------------|------------------------|----------------------|
| 1 | EXCAVACION DE CIMIENTOS. • 0,45 x 0,60 x 46 • 0,30 x 0,45 x 12 | 3 m ³ m | 12,42 1,62 | 119 119 | 1.478 193 | 1.671 |
| 2 | MAMPOSTERIA DE CIMIENTOS. • 0,30 x 0,60 x 46 • 0,15 x 0,45 x 12 | 3 m ³ m | 8,28 0,81 | 950 950 | 7.866 770 | 8.636 |
| 3 | CAPA AISLADORA. • 0,30 x 46 + 0,45 x 12 | 2 m ² | 15,60 | 110 | 1.716 | 1.716 |
| 4 | MAMPOSTERIA DE ELEVACION. • 0,30 x 3,50 x 46 • 0,15 x 3,50 x 12 | 3 m ³ m | 48,30 6,30 | 1.100 1.100 | 53.130 6.930 | 60.060 |
| 5 | DINTELES O ENCADENADOS. • 0,30 x 0,30 x 46 | 3 m ³ | 4,14 | 2.900 | 12.006 | 12.006 |
| 6 | LOSA DEL TECHO. • 10 x 8 x 0,15 | 3 m ³ | 12 | 2.900 | 34.800 | 34.800 |
| 7 | PROTECCION ASFALTICA • 10 x 8 | 2 m ² | 80 | 150 | 12.000 | 12.000 |
| 8 | CONTRAPISO DE HORMIGON POBRE. • 10 x 8 | 2 m ² | 80 | 99 | 7.920 | 7.920 |
| 9 | PISO DE MOSAICO GRANITICO. • 10 x 8 | 2 m ² | 80 | 250 | 20.000 | 20.000 |
| 10 | REVOQUES. • Grueso • 3,50 x 58 x 2 • Fino • 3,50 x 58 x 2 | 2 m ² m ² | 406 406 | 60 90 | 24.360 36.540 | 60.900 |

II - PABELLON PARA ADMINISTRACION

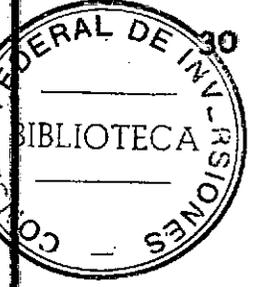
Tabla N° 57 (continuación)

| N° | DESIGNACION | UNIDAD | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO \$ | PRESUPUESTO PARCIAL \$ | PRESUPUESTO TOTAL \$ |
|--|-----------------------|--------|----------|--------------------|------------------------|----------------------|
| 11 | CARPINTERIA DE OBRA. | global | estimada | --- | 50.000 | 50.000 |
| 12 | INSTALACIONES. | global | estimada | --- | 50.000 | |
| | • Eléctrica. | global | estimada | --- | 30.000 | |
| | • Sanitaria. | global | estimada | --- | 30.000 | 110.000 |
| | • Gas. | global | estimada | --- | | |
| 13 | VARIOS E IMPREVISTOS. | global | estimada | --- | 11.391 | 11.391 |
| | • 3% de 379.709 | | | | | |
| SUBTOTAL PABELLON PARA ADMINISTRACION | | | | | | |
| 391.100 | | | | | | |
| COSTO PROMEDIO: 391.100 \$/80 m ² = 4.889 \$/m ² | | | | | | |



Tabla Nº 57 (continuación)

| Nº | DESIGNACION | UNIDAD | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO \$ | PRESUPUESTO PARCIAL \$ | PRESUPUESTO TOTAL \$ |
|--|--|--------|----------|--------------------|------------------------|----------------------|
| III | CERCO PERIMETRAL. | m | 200 | 1.000 | 200.000 | 200.000 |
| IV | NIVELADO Y COMPACTADO DE CALLES INTERIORES. | | | | | |
| | • Con cooperación de otros organismos públicos (Vialidad Provincial) | global | estimada | --- | 100.000 | 100.000 |
| V | PARQUIZADO. | global | estimada | --- | 100.000 | 100.000 |
| INVERSION EN EDIFICIOS Y OBRAS COMPLEMENTARIAS | | | | | | |
| COSTO PROMEDIO GENERAL SOBRE SUPERFICIE CUBIERTA: $1.858.608 \text{ \$/580 m}^2 = 3.204 \text{ \$/m}^2 = 3.200 \text{ \$/m}^2$ | | | | | | |
| 1.858.608 | | | | | | |



EDIFICIOS Y OBRAS COMPLEMENTARIAS, COMPUTO METRICO Y PRESUPUESTO ESTIMADO-MERCADO REGIONAL DE NEGOCIACION

Tabla Nº 58

I - GALPON DE MUESTRAS

| Nº | DESIGNACION | UNIDAD | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO \$ | PRESUPUESTO PARCIAL \$ | PRESUPUESTO TOTAL \$ |
|----|--|----------------|----------|--------------------|------------------------|----------------------|
| 1 | VALOR DE COMPRA DEL TERRENO. • Precio de fomento en el parque industrial, incluyendo la limpieza del terreno. | m ² | 2.500 | 25 | 62.500 | 62.500 |
| 2 | EXCAVACION DE CIMIENTOS. • 0,55 x 0,80 x 76 | m ³ | 33,44 | 119 | 3.979 | 3.979 |
| 3 | ZAPATAS DE HORMIGON PETREO. • 0,45 x 0,60 x 76 | m ³ | 20,52 | 2.000 | 41.040 | 41.040 |
| 4 | HORMIGON DE BASES Y COLUMNAS. • 10 columnas de sostén para la estructura de techo, 1 cada 5 metros lineales. | m ³ | 1,13 | 3.300 | 3.729 | 3.729 |
| 5 | MAMPOSTERIA DE CIMIENTOS. • 0,18 x 0,18 x 3,5 x 10 • 0,20 x 0,30 x 76 | m ³ | 4,56 | 950 | 4.332 | 4.332 |
| 6 | CAPA AISLADORA • 0,30 x 76 | m ² | 22,80 | 110 | 2.508 | 2.508 |
| 7 | MAMPOSTERIA DE ELEVACION. • 0,30 x 3,5 x 76 | m ³ | 79,80 | 1.100 | 87.780 | 87.780 |
| 8 | DINTELES O ENCADENADOS. • 0,30 x 0,30 x 76 | m ³ | 6,84 | 2.900 | 19.836 | 19.836 |

Tabla N° 58 (continuación)

I - GALPON DE MUESTRAS

| N° | DESIGNACION | UNIDAD | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO \$ | PRESUPUESTO PARCIAL \$ | PRESUPUESTO TOTAL \$ |
|---|---|--|----------------------|--------------------|------------------------|-------------------------|
| 9 | ESTRUCTURA Y CUBIERTA DE TECHO. • Metálica, parabólica y tubular. | m ² | 360 | 340 | 122.400 | 122.400 |
| 10 | PISOS DE HORMIGON. • Contrapiso de hormigon pobre. • Piso de cemento rodillado. | m ² m ² m ² | 360 360 360 | 99 300 | 35.640 108.000 | 143.640 |
| 11 | REVOQUE. • Grueso. • 2 x 3,5 x 76 | m ² | 532 | 60 | 31.920 | 31.920 |
| 12 | CARPINTERIA DE OBRA. | global | estimado | --- | 100.000 | 100.000 |
| 13 | INSTALACIONES. • Eléctrica. • Sanitaria. | global global | estimado estimado | --- | 80.000 20.000 | 100.000 |
| 14 | PINTURA. • A la cal | m ² | 532 | 30 | 15.960 | 15.960 |
| 15 | VARIOS E IMPREVISTOS. • 3% de 739.624 | global | estimado | --- | 22.189 | 22.189 |
| SUBTOTAL GALPON DE MUESTRAS | | | | | | 761.813 |
| COSTO PROMEDIO: 761.813 \$/360 m ² = 2.116 \$/m ² | | | | | | 2.120 \$/m ² |



Tabla N° 58 (continuación)

II - SECCION ADMINISTRACION, LABORATORIO Y NEGOCIACION

| N° | DESIGNACION | UNIDAD | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO \$ | PRESUPUESTO PARCIAL \$ | PRESUPUESTO TOTAL \$ |
|----|---|--------------------------|-----------------|--------------------|------------------------|----------------------|
| 1 | EXCAVACION DE CIMIENTOS. • 0,45 x 0,60 x 122 • 0,30 x 0,45 x 74 | 3 m ³ m | 32,54 9,99 | 119 119 | 3.920 1.189 | 5.109 |
| 2 | MAPOSTERIA DE CIMIENTOS. • 0,30 x 0,60 x 122 • 0,15 x 0,45 x 74 | 3 m ³ m | 21,96 5 | 950 950 | 20.862 4.750 | 25.612 |
| 3 | CAPA AISLADORA. • 0,30 x 122 • 0,15 x 74 | 2 m ² m | 36,60 11,10 | 110 110 | 4.026 1.221 | 5.247 |
| 4 | MAPOSTERIA DE ELEVACION. • 0,30 x 3,50 x 122 • 0,15 x 3,50 x 74 | 3 m ³ m | 128,10 38,85 | 1.100 1.100 | 140.910 42.735 | 183.645 |
| 5 | DINTELES O ENCADENADOS. • 0,30 x 0,30 x 122 | 3 m | 10,98 | 2.900 | 31.842 | 31.842 |
| 6 | LOZA DEL TECHO. • 10 x 31 x 0,20 | 3 m ² | 62 | 2.900 | 179.800 | 179.800 |
| 7 | PROTECCION ASPALTICA. • 10 x 31 | 2 m ² | 310 | 150 | 46.500 | 46.500 |
| 8 | CONTRAPISO DE HORMIGON POREO. • 10 x 31 | 2 m ² | 310 | 99 | 30.690 | 30.690 |

Tabla N° 58 (continuación)

II - SECCION ADMINISTRACION, LABORATORIO Y NEGOCIACION

| N° | DESIGNACION | UNIDAD | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO \$ | PRESUPUESTO PARCIAL \$ | PRESUPUESTO TOTAL \$ |
|---|---|----------------|--------------|--------------------|------------------------|----------------------|
| 9 | PISO DE MOSAICO GRANITICO. • 10 x 31 | m ² | 310 | 250 | 77.500 | 77.500 |
| 10 | REVOQUES. • Grueso. • 3,50 x 196 x 2 • Fino. • 3,50 x 196 x 2 - 140 m ² de azulejado | m ² | 1.372 | 60 | 82.320 | |
| 11 | REVESTIMIENTO DE AZULEJOS. • 2 x 70 | m ² | 1.232 | 90 | 110.880 | 193.200 |
| 12 | CARPINTERIA DE OBRA. | global | 140 estimada | 240 | 33.600 | 33.600 |
| 13 | INSTALACIONES. • Eléctrica. • Sanitaria. • Gas. | global | estimada | --- | 200.000 | 200.000 |
| 14 | VARIOS E IMPREVISTOS. • 3% de 1.472.745 | global | estimada | --- | 80.000 | 460.000 |
| SUBTOTAL SECCION ADMINISTRACION, LABORATORIO Y NEGOCIACION | | | | | 44.182 | 44.182 |
| COSTO PROMEDIO: 1.516.927 \$/310 m ² = 4.893 \$/m ² = 4.890 \$/m ² | | | | | | 1.516.927 |

Tabla No 58 (continuación)

| Nº | DESIGNACION | UNIDAD | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO \$ | PRESUPUESTO PARCIAL \$ | PRESUPUESTO TOTAL \$ |
|--|---|--------|----------|--------------------|------------------------|----------------------|
| III | CERCO PERIMETRAL. | m | 200 | 1.000 | 200.000 | 200.000 |
| IV | NIVELADO Y COMPACTADO DE CALLES INTERIORES. | global | estimada | --- | 100.000 | 100.000 |
| V | PARQUIZADO. | global | estimada | --- | 100.000 | 100.000 |
| INVERSION Y OBRAS COMPLEMENTARIAS | | | | | | 2.678.740 |
| COSTO PROMEDIO GENERAL SOBRE SUPERFICIE CUBIERTA: $2.678.740 \text{ $/m}^2 \div 690 \text{ m}^2 = 3.882 \text{ $/m}^2 = 3.880 \text{ $/m}^2$ | | | | | | |



Una vez evaluados estos aspectos de la ingeniería del proyecto, se procederá a considerar y cuantificar para cada uno de los entes constituyentes del sistema de comercialización, los siguientes rubros :

• Inversión Fija.

- Estudios previos ;
- Proyecto de inversión ;
- Terrenos ;
- Edificios y obras complementarias ;
- Equipos e instalaciones ;
- Máquinas, muebles y útiles de oficina ;
- Instrumental de laboratorio ;
- Imprevistos.

• Inversión Circulante.

• Inversión Total.

3.1. INVERSION FIJA.

Esta constituida por todos los bienes de uso, que como tales entran en el proceso de prestación de servicios sin destruirse sino a través del largo término de su depreciación. A continuación se analizarán cada uno de los rubros principales que la integran.

.1. Estudios Previos.

Constituidos por la presente elaboración y contratados por el Consejo Federal de Inversiones en la suma de \$ 40.000.

/.
.2. Proyecto de Inversión.

Estimándose el monto global de la inversión fija en un orden de \$ 12.000.000, el total de los costos originados por estudios y proyectos previos se admite en un entorno del 1 % de aquel valor, es decir :

$$0,01 \times \$ 12.000.000 = \$ 120.000$$

Como ya el rubro anterior ha supuesto comprometer \$ 40.000, la diferencia de \$ 80.000 puede considerarse como la presunta inversión a realizar en materia de desarrollos posteriores del proyecto.

.3. Terrenos.

Los requerimientos en este sentido se indican en la Tabla N° 59, que se agrega a continuación y se basan en lo determinado en la pág. n° 178 del Primer Informe Parcial, salvo el caso de las Agencias de Recepción y Esquila para las que se ha certificado la superficie necesaria.

./

TERRENOS PARA LAS INSTALACIONES REQUERIDAS. - En m2.

Tabla N° 59

| Detalle | Cantidad | Superficie Unitaria Requerida | Superficie Total Requerida |
|-----------------------------------|----------|-------------------------------|----------------------------|
| • Agencia de Recepción y Esquila | 5 | 3.000 | 15.000 |
| • Centro Regional de Acopio | 1 | 2.500 | 2.500 |
| • Cooperativa de Productores | 1 | 2.500 | 2.500 |
| • Mercado Regional de Negociación | 1 | 2.500 | 2.500 |
| TOTAL REQUERIDO | - | — | 22.500 |

Se estima el valor de los terrenos al precio fomento de \$ 25 por m2 involucrando en este total el valor del terreno y de las tareas necesarias para su limpieza y nivelado, con lo que la inversión en el rubro asciende a :

$$22.500 \text{ m}^2 \times 25 \text{ \$/m}^2 = \$ 562.500$$

Este importe debe tenerse en cuenta en el cálculo de la inversión, aún cuando se trata de una simple transferencia financiera del sector público a sí mismo, por la cesación de ingresos que representa la no enajenación del terreno a terceros. El caso de la Cooperativa de Productores se encuadra dentro del mismo tratamiento, por considerar la entrega gratuita de los terrenos como una medida tendiente a facilitar la promoción y creación de la misma.



4. Edificios y Obras Complementarias.

Las Tablas Nos. 56, 57 y 58 agregadas en las págs. 23 a 35, contienen el cómputo métrico y presupuesto estimativo de los edificios y obras complementarias, incluyendo el valor de los terrenos, de cada una de las entidades componentes del sistema de comercialización. Obviando repeticiones, los resultados obtenidos conducen en resumen a la Tabla N° 60.

**MONTO DE LA INVERSION EN EDIFICIOS Y OBRAS COMPLEMENTARIAS --
Incluyendo el valor de los terrenos -- En \$**

Tabla N° 60

| Detalle | Cantidad | Monto Unitario - \$ - | Monto Total - \$ - |
|-----------------------------------|----------|-----------------------------|--------------------------|
| • Agencia de Recepción y Esquila | 3 | 839.516 | 4.197.580 |
| • Centro Regional de Acopio | 1 | 1.853.608 | 1.853.608 |
| • Mercado Regional de Negociación | 1 | 2.678.740 | 2.678.740 |
| TOTAL DEL RUBRO | - | --- | 8.734.928 |

5. Equipos e Instalaciones.

Sobre la base de lo expuesto en las Tablas Nos. 61 y 62, que se incluyen a continuación se ha calculado la Tabla N° 63 que resume la inversión en el rubro.

EQUIPOS E INSTALACIONES PARA LA AGENCIA DE RECEPCION Y ESQUILA

Tabla N° 61

| N° DE ORDEN | DESIGNACION | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO \$ | IMPORTE \$ |
|-----------------|---|----------|--------------------|------------|
| 1 | Tijera o manija de esquila mecánica, con equipo completo. | 5 | 50.000 | 50.000 |
| 2 | Mesa de envellonado. | 1 | 5.000 | 5.000 |
| 3 | Mesa de preclasificación. | 1 | 5.000 | 5.000 |
| 4 | Cajones de preclasificación. | varios | global | 10.000 |
| 5 | Báscula hasta 1.000 Kg, sistema a crique, montada sobre 2 ruedas. | 1 | 8.000 | 8.000 |
| 6 | Catre o plataforma de listones de madera de 2,80 metros. | 1 | 1.500 | 1.500 |
| 7 | Elementos para el enlienado de la lana suelta. | varios | global | 15.000 |
| TOTAL DEL RUBRO | | | | 94.500 |



EQUIPOS E INSTALACIONES PARA EL CENTRO REGIONAL DE ACOPIO

Tabla N° 62

| N° DE ORDEN | DESIGNACION | CANTIDAD | PRECIO \$/unidad | IMPORTE \$ |
|------------------------|---|----------|------------------|----------------|
| 1 | Prensa hidráulica con capacidad de producción de fardos tipo campaña (220)Kg. | 2 | 300.000 | 600.000 |
| 2 | Báscula hasta 1.000 Kg., con sistema a crique, montado sobre 2 ruedas. | 4 | 8.000 | 32.000 |
| 3 | Catre o plataforma de listones de madera de 2,80 m. | 4 | 1.500 | 6.000 |
| 4 | Mesa de clasificación. | 2 | 5.000 | 10.000 |
| 5 | Cajones de clasificación. | varios | global | 20.000 |
| 6 | Equipo con testing para extracción de muestras de lana. | 1 | 30.000 | 30.000 |
| 7 | Elementos contra incendio. Matafuego mangueras, hidrantes y otros. | varios | global | 15.000 |
| 8 | Elementos para mantenimiento - herramientas. | varios | global | 10.000 |
| TOTAL DEL RUBRO | | | | 723.000 |

MONTO DE LA INVERSION EN EQUIPOS E INSTALACIONES.

Tabla N° 63

| Detalle | Cantidad | Monto Unitario - \$ - | Monto Total - \$ - |
|-------------------------------------|----------|-----------------------------|--------------------------|
| • Agencia de Recepción y Esquila | 5 | 94.500 | 472.500 |
| • Centro Regional de Acopio | 1 | 723.000 | 723.000 |
| TOTAL DEL RUBRO | | | 1.195.500 |

.6. Máquinas, Muebles y Utiles de Oficina.

El dimensionamiento de la inversión se expone en las Tablas Nos. 64, 65 y 66 para cada ente, mientras que la Tabla N° 67 refleja los valores resumidos de este rubro.

MAQUINAS, MUEBLES Y UTILES PARA LA AGENCIA DE RECEPCION Y ESQUILA

Tabla N° 64

| N° DE ORDEN | DESIGNACION | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO - \$ - | IMPORTE - \$ - |
|-----------------|---|----------|------------------------------|-------------------|
| 1 | Mesa escritorio. | 1 | 2.500 | 2.500 |
| 2 | Mesa máquina de escribir o cal- cular. | 2 | 600 | 1.200 |
| 3 | Biblioteca. | 1 | 5.000 | 5.000 |
| 4 | Silla tapizada. | 6 | 500 | 3.000 |
| 5 | Reloj de pared. | 1 | 500 | 500 |
| 6 | Máquina de escribir. | 1 | 8.000 | 8.000 |
| 7 | Máquina de calcular. | 1 | 8.000 | 8.000 |
| 8 | Elementos auxiliares y accesorios | varios | global | 3.000 |
| TOTAL DEL RUBRO | | | | 31.200 |

MAQUINAS, MUEBLES Y UTILES DE OFICINA PARA EL CENTRO REGIONAL DE ACOPIO

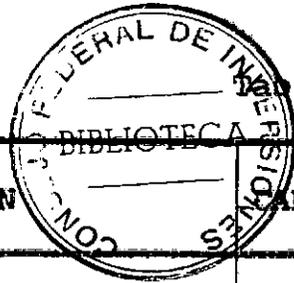


Tabla N° 65

| N° DE ORDEN | DESIGNACION | CANTIDAD | PRECIO \$/unidad | IMPORTE \$ |
|-----------------|---------------------------------------|----------|---------------------|---------------|
| 1 | Mesa escritorio | 3 | 2.500 | 7.500 |
| 2 | Mesa para máquina de escribir o calc. | 2 | 600 | 1.200 |
| 3 | Biblioteca | 3 | 5.000 | 15.000 |
| 4 | Silla tapizada | 12 | 500 | 6.000 |
| 5 | Estufa | 3 | 1.500 | 4.500 |
| 6 | Reloj de pared | 1 | 500 | 500 |
| 7 | Estantería para muestras | 1 | 4.000 | 4.000 |
| 8 | Máquina de escribir | 1 | 8.000 | 8.000 |
| 9 | Máquina de calcular | 1 | 8.000 | 8.000 |
| 10 | Elementos auxiliares y accesorios | varios | global | 5.000 |
| TOTAL DEL RUBRO | | | | 59.700 |

Tabla N° 66

| N° DE ORDEN | DESIGNACION | CANTIDAD | PRECIO \$/unidad | IMPORTE \$ |
|---------------------------|-------------------------------------|----------|------------------|---------------|
| I. ADMINISTRACION. | | | | |
| 1 | Mesa directorio | 1 | 5.000 | 5.000 |
| 2 | Mesa escritorio | 3 | 2.500 | 7.500 |
| 3 | Mesa máquina de escribir y calcular | 3 | 600 | 1.800 |
| 4 | Mostrador mesa de entradas | 1 | 5.000 | 5.000 |
| 5 | Biblioteca | 3 | 5.000 | 15.000 |
| 6 | Silla tapizada | 24 | 500 | 12.000 |
| 7 | Calefactor | 2 | 4.000 | 8.000 |
| 8 | Reloj de pared | 1 | 500 | 500 |
| 9 | Transparente | 1 | 3.000 | 3.000 |
| 10 | Máquina de escribir | 2 | 8.000 | 16.000 |
| 11 | Máquina de calcular | 1 | 8.000 | 8.000 |
| 12 | Elementos auxiliares y accesorios | varios | global | 8.000 |
| SUBTOTAL | | | | 89.800 |
| II NEGOCIACION | | | | |
| 13 | Mesa escritorio | 3 | 2.500 | 7.500 |
| 14 | Mesa máquina de escribir y calcular | 2 | 600 | 1.200 |
| 15 | Biblioteca | 1 | 5.000 | 5.000 |
| 16 | Mesa para sala de negociación | 6 | 2.500 | 15.000 |
| 17 | Silla tapizada | 36 | 500 | 18.000 |
| 18 | Calefactor | 1 | 8.000 | 8.000 |
| 19 | Reloj de pared | 1 | 500 | 500 |
| 20 | Transparente | 1 | 3.000 | 3.000 |
| 21 | Máquina de escribir | 1 | 8.000 | 8.000 |
| 22 | Máquina de calcular | 1 | 8.000 | 8.000 |
| 23 | Elementos auxiliares y accesorios | varios | global | 8.000 |
| SUBTOTAL | | | | 82.200 |
| III. ESTADISTICA | | | | |
| 24 | Mesa escritorio | 2 | 2.500 | 5.000 |
| 25 | Mesa máquina de escribir y calcular | 2 | 600 | 1.200 |
| 26 | Biblioteca | 2 | 5.000 | 10.000 |



| N° DE ORDEN | DESIGNACION | CANTIDAD | PRECIO \$/unidad | IMPORTE \$ |
|------------------------|-------------------------------------|----------|------------------|----------------|
| 27 | Silla tapizada | 6 | 500 | 3.000 |
| 28 | Máquina de escribir | 1 | 8.000 | 8.000 |
| 29 | Máquina de calcular | 1 | 8.000 | 8.000 |
| 30 | Mesa de dibujo | 1 | 5.000 | 5.000 |
| 31 | Taburete para mesa de dibujo | 1 | 700 | 700 |
| 32 | Elementos auxiliares y accesorios | varios | global | 8.000 |
| SUBTOTAL | | | | 48.900 |
| IV. LABORATORIO | | | | |
| 33 | Mesa escritorio | 3 | 2.500 | 7.500 |
| 34 | Mesa máquina de escribir o calcular | 2 | 600 | 1.200 |
| 35 | Mesa de muestreo | 2 | 5.000 | 10.000 |
| 36 | Mesa de lanámetro | 1 | 2.500 | 2.500 |
| 37 | Mesa central de química | 1 | 20.000 | 20.000 |
| 38 | Mesada lateral de química | varios | global | 20.000 |
| 39 | Biblioteca | 2 | 5.000 | 10.000 |
| 40 | Estantería para muestras | 2 | 4.000 | 8.000 |
| 41 | Estantería para depósito | 1 | 4.000 | 4.000 |
| 42 | Silla tapizada | 8 | 500 | 4.000 |
| 43 | Calefactor | 1 | 4.000 | 4.000 |
| 44 | Máquina de escribir | 1 | 8.000 | 8.000 |
| 45 | Máquina de calcular | 1 | 8.000 | 8.000 |
| 46 | Reloj de pared | 1 | 500 | 500 |
| 47 | Elementos auxiliares y accesorios | varios | global | 8.000 |
| SUBTOTAL | | | | 115.700 |
| TOTAL DEL RUBRO | | | | 336.600 |

MONTO DE LA INVERSIÓN EN MÁQUINAS, MOBILIALES Y ÚTILES DE OFICINA.

Tabla N° 67

| Detalle | Cantidad | Monto Unitario - \$ - | Monto Total - \$ - |
|-----------------------------------|----------|--------------------------|-----------------------|
| . Agencia de Recepción y Esquila | 5 | 31.200 | 156.000 |
| . Centro Regional de Acopio | 1 | 59.700 | 59.700 |
| . Mercado Regional de Negociación | 1 | 336.600 | 336.600 |
| TOTAL DEL RUBRO | | | 552.300 |

.7. Instrumental de Laboratorio.

La Tabla N° 68 contiene el detalle de los elementos indispensables componentes del ítem, alcanzando el importe total de \$ 449.033. El mismo sólo funcionará en el Mercado Regional de Negociación.

.8. Imprevistos.

En realidad los imprevistos de inversión abarcan las aplicaciones de capital para atender rubros que resultan muy difíciles de presupuestar en este nivel del estudio. Específicamente se trata de :

INSTRUMENTAL DE LABORATORIO PARA EL MERCADO REGIONAL DE NEGOCIACION

Tabla N° 68

| N° DE ORDEN | DESIGNACION | CANTIDAD | PRECIO \$/unidad | IMPORTE \$ |
|------------------------|--|----------|------------------|----------------|
| 1 | Equipo para lavado y enjuagado de las muestras de lana. En acero inoxidable y con calentamiento eléctrico. | 1 | 100.000 | 100.000 |
| 2 | Centrífuga de canasto | 1 | 10.000 | 10.000 |
| 3 | Secadero de estantes, con calentamiento eléctrico. | 1 | 40.000 | 40.000 |
| 4 | Estufa de acondicionamiento, con calentamiento eléctrico y balanza anexa. | 1 | 50.000 | 50.000 |
| 5 | Lanámetro óptico a proyección | 1 | 120.000 | 120.000 |
| 6 | Lanámetro a flujo de aire, con bomba. | 1 | 30.000 | 30.000 |
| 7 | Equipo Soxhlet para grasa de cuatro extractores, con calentamiento eléctrico. | 1 | 10.000 | 10.000 |
| 8 | Horno con calentamiento eléctrico | 1 | 4.000 | 4.000 |
| 9 | Estufa convencional de laboratorio con calentamiento eléctrico. | 1 | 8.000 | 8.000 |
| 10 | Balanza analítica monoplato, con amortiguador. | 1 | 25.000 | 25.000 |
| 11 | Balanza granataria corriente. | 1 | 2.000 | 2.000 |
| 12 | Material complementario de laboratorio. | varios | global | 20.000 |
| 13 | Drogas y otros elementos consumibles. | varios | global | 20.000 |
| 14 | Dotación bibliográfica mínima. | varios | global | 10.000 |
| TOTAL DEL RUBRO | | | | 449.000 |



- Gastos de organización ;
- Gastos de ingeniería y administración durante la etapa de construcción y montaje ;
- Interés financieros durante la etapa de construcción y montaje ;
- Gastos de puesta en marcha ;
- Imprevistos propiamente dichos.

Se estima el conjunto de todas estas aplicaciones de fondos en el 10 % de la inversión fija predeterminada :

$$0.10 \times (40.000 + 80.000 + 8.734.928 + 1.195.500 + 552.300 + 449.000) = 0,10 \times 11.051.728 = \$ 1.105.172$$

atendiendo a que el el Manual de Proyectos de Desarrollo Económico de las Naciones Unidas recomienda utilizar tal porcentaje, en el caso de cálculos estimativos donde quiera cubrirse con cierta holgura el riesgo de omisión.

.9. Resumen de la Inversión Fija.

La Tabla N° 69 que se agrega a continuación contiene el extracto de todo el cálculo precedente..

RESUMEN DE LA INVERSIÓN FIJA.

Tabla N° 69

| RUBRO | Importe - \$ - |
|--|-------------------|
| Estudios Previos | 40.000 |
| Proyectos de Inversión. | 90.000 |
| Terrenos - incluidos en Edificios y Obras Complementarias - | -- |
| Edificios y Obras Complementarias | 8.734.928 |
| Equipos e Instalaciones | 1.195.500 |
| Máquinas, Muebles y Útiles de Oficina | 552.300 |
| Instrumental de Laboratorio | 449.000 |
| Imprevistos | 1.205.172 |
| TOTAL DE LA INVERSIÓN FIJA | 12.156.900 |

3.2. INVERSIÓN CIRCULANTE.

Se estimará el activo circulante como la liquidez necesaria para atender los gastos de personal y de funcionamiento del sistema de comercialización durante un período de tres meses, en que se espera tenga lugar el cierre del circuito de ingresos-egresos. En el estado actual de desarrollo del estudio no se conocen todavía las erogaciones corrientes derivadas del funcionamiento, que sería tema del apartado siguiente. Pero en

función de la experiencia suministrada por la actuación del Mercado de Prutos "Victoria", se puede establecer un valor aproximado, el cual será verificado en el ítem siguiente.

Se considera aceptable el valor de 600 \$/tt para todo el volumen de lana canalizada a través del Mercado Regional de Negociación, con lo que el gasto anual en materia de erogaciones corrientes ascenderá en primera aproximación a :

$$600 \text{ \$/tt} \times 2.400 \text{ tt/año} = 1.440.000 \text{ \$/año}$$

o sea el promedio de 120.000 \$/mes. Si el ciclo de ingresos-egresos se supone de tres meses, el activo de trabajo puede estimarse en :

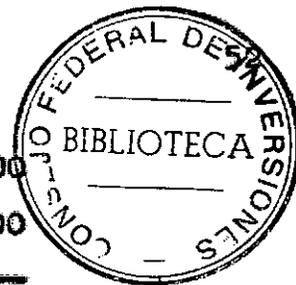
$$120.000 \text{ \$/mes} \times 3 \text{ meses} = 360.000 \text{ \$}$$

que es el monto que se asigna como liquidez necesaria para la evolución. Dadas las modalidades del sistema, la prestación de un servicio, otros activos circulantes carecen de relevancia, por lo que la suma antes indicada puede considerarse como expresión del recurso de capital para la evolución.

3.3. INVERSION TOTAL.

Obviamente resulta de la suma de los activos fijos y circulante ya calculados y en concreto conducen al siguiente total :

| | | |
|----------------------|----|-------------------|
| Inversión Fija | \$ | 12.156.900 |
| Inversión Circulante | \$ | 360.000 |
| | | <hr/> |
| Inversión Total | | <u>12.516.900</u> |



para una capacidad operativa de 2.400.000 Kg/año, es decir que el monto de la inversión total por cada Kg de lana movilizada en un año a través del sistema de comercialización será de :

$$12.516.900 \text{ \$/}2.400.000 \text{ Kg} = 5,22 \text{ \$/Kg}$$

Si se estima como precio promedio para todo el volumen comercializado el de 16 \$/Kg, la inversión total por unidad representa 1/3 de ese monto, pero para el término de un año. Si bien la inversión total representa un elevado valor del monto de las ventas de toda la esquila comercializada a través del Mercado, lo que conspiraría contra la factibilidad de desarrollo del sistema, la misma estaría balanceada fundamentalmente por la necesidad que tiene la Provincia del Neuquén de contar con sistema de comercialización capaz de eliminar las deficiencias existentes, que para algunas regiones y algunos sectores de la población asumen características alarmantes.

3.4. CALENDARIO DE INVERSIONES.

Sobre la base del Programa de Trabajo incluido en el Gráfico N° 30 y del valor calculado para cada rubro de la inversión, se puede diseñar un Calendario de Inversiones, que aparece expuesto en la Tabla N° 70 que se agrega a continuación. Tal cronograma informa acerca del ritmo y modalidad de

PROGRAMA DE TRABAJO - CRONOGRAMA DE TIEMPOS MINIMOS

Gráfico N° 30

| Tareas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|
| <p>1. Proyecto de Inversión</p> | | | | | | | | | | | | |
| <p>2. Construcción de Edificios y Obras Complementarias.</p> | | | | | | | | | | | | |
| <p>2.1. Agencia de Recepción y Esquila</p> | | | | | | | | | | | | |
| <p>2.2. Centro Regional de Acopio.</p> | | | | | | | | | | | | |
| <p> . Galpón.</p> | | | | | | | | | | | | |
| <p> . Oficinas.</p> | | | | | | | | | | | | |
| <p>2.3. Mercado Regional de Negociación</p> | | | | | | | | | | | | |
| <p> . Galpón de muestreos.</p> | | | | | | | | | | | | |
| <p> . Edificio de Negociación, Administración y Laboratorio.</p> | | | | | | | | | | | | |
| <p>3. Montaje de equipos e instalaciones.</p> | | | | | | | | | | | | |
| <p>3.1. Agencia de Recepción y Esquila.</p> | | | | | | | | | | | | |
| <p>3.2. Centro Regional de Acopio.</p> | | | | | | | | | | | | |
| <p>3.3. Mercado Regional de Negociación (montaje laboratorio).</p> | | | | | | | | | | | | |
| <p>4. Máquinas, muebles y útiles de oficina.</p> | | | | | | | | | | | | |
| <p>4.1. Agencia de Recepción y Esquila.</p> | | | | | | | | | | | | |
| <p>4.2. Centro Regional de Acopio.</p> | | | | | | | | | | | | |
| <p>4.3. Mercado Regional de Negociación</p> | | | | | | | | | | | | |

CALENDARIO DE INVERSIONES

- En miles de \$ -

Tabla No 70

| Etapas y Meses | Previo | | | | | | |
|--|--------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Rubros de Inversión | | | | | | | |
| 1. Estudios Previos | 40,0 | - | - | - | - | - | - |
| 2. Proyecto de Inversión | - | 26,7 | 26,7 | 26,6 | - | - | - |
| 3. Edificios y Obras Complementarias - incluyendo terrenos - | - | - | - | - | - | - | - |
| 3.1. Agencias de Recepción y Esquila | - | - | - | - | 1049,4 | 1049,4 | 1049,4 |
| 3.2. Centro Regional de Acopio • Galpón • Oficinas | - | - | - | - | - | 266,9 | 266,9 |
| 3.3. Mercado Regional de Negociación • Galpón • Oficinas de Administración, Laboratorio, Estadística y Negociación | - | - | - | - | - | - | - |
| 4. Equipos e Instalaciones | - | - | - | - | - | - | - |
| 4.1. Agencias de Recepción y Esquila | - | - | - | - | - | - | - |
| 4.2. Centro Regional de Acopio | - | - | - | - | - | - | - |
| 4.3. Mercado Regional de Negociación | - | - | - | - | - | - | - |
| 5. Máquinas, Muebles y Utiles de Oficina | - | - | - | - | - | - | - |
| 5.1. Agencias de Recepción y Esquila | - | - | - | - | - | - | - |
| 5.2. Centro Regional de Acopio | - | - | - | - | - | - | - |
| 5.3. Mercado Regional de Negociación | - | - | - | - | - | - | - |
| 6. Imprevistos de Inversión | - | 92,1 | 92,1 | 92,1 | 92,1 | 92,1 | 92,1 |
| SUBTOTAL INVERSION FIJA | 40,0 | 118,8 | 118,8 | 118,7 | 1141,5 | 1408,4 | 1408,4 |
| SUBTOTAL INVERSION CIRCULANTE | - | - | - | - | - | - | - |
| INVERSION TOTAL MENSUAL | 40,0 | 118,8 | 118,8 | 118,7 | 1141,5 | 1408,4 | 1408,4 |
| INVERSION TOTAL ACUMULADA | 40,0 | 158,8 | 277,6 | 396,3 | 1537,8 | 2946,2 | 4354,6 |



Tabla N° 70 (continuación)

| Etapas y Meses | Construcción, Instalación y Puesta en Marcha | | | | | | Totales por Rubro |
|--|--|--------|--------|---------|---------|---------|-------------------|
| | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | |
| Rubros de Inversión | | | | | | | |
| 1. Estudios Previos | - | - | - | - | - | - | 40,0 |
| 2. Proyecto de Inversión | - | - | - | - | - | - | 80,0 |
| 3. Edificios y Obras Complementarias - incluyendo terrenos - | | | | | | | |
| 3.1. Agencias de Recepción y Escuela | 1049,4 | - | - | - | - | - | 4197,6 |
| 3.2. Centro Regional de AcoPIO | 266,9 | 266,8 | - | - | - | - | 1067,5 |
| • Galpón | - | 395,6 | 395,6 | - | - | - | 791,1 |
| • Oficina | - | 253,9 | 253,9 | 254,0 | - | - | 761,8 |
| 3.3. Mercado Regional de Negociación | | | | | | | |
| • Galpón | - | 479,2 | 479,2 | 479,3 | - | - | 1916,9 |
| • Oficinas de Administración, Laboratorio, Estadística y Negociación | 479,2 | 479,2 | 479,2 | 479,3 | - | - | 1916,9 |
| 4. Equipos e Instalaciones | | | | | | | |
| 4.1. Agencias de Recepción y Escuela | - | 236,3 | 236,3 | - | - | - | 472,5 |
| 4.2. Centro Regional de AcoPIO | - | - | 361,5 | 361,5 | - | - | 723,0 |
| 4.3. Mercado Regional de Negociación | - | - | - | - | 224,5 | 224,5 | 449,0 |
| 5. Máquinas, Muebles y Útiles de Oficina | | | | | | | |
| 5.1. Agencias de Recepción y Escuela | - | - | 156,0 | - | - | - | 156,0 |
| 5.2. Centro Regional de AcoPIO | - | - | - | 59,7 | - | - | 59,7 |
| 5.3. Mercado Regional de Negociación | - | - | - | - | 336,6 | - | 336,6 |
| 6. Imprevistos de Inversión | 52,1 | 92,1 | 92,1 | 92,1 | 92,1 | 92,1 | 1105,2 |
| SUBTOTAL INVERSION FIJA | 1887,6 | 1723,8 | 1974,5 | 1246,6 | 653,2 | 316,6 | 12156,9 |
| SUBTOTAL INVERSION CIRCULANTE | - | - | - | 180,0 | 90,0 | 90,0 | 360,0 |
| INVERSION TOTAL MENSUAL | 1887,6 | 1723,8 | 1974,5 | 1426,6 | 743,2 | 406,6 | 12516,9 |
| INVERSION TOTAL ACUMULADA | 6242,2 | 7966,0 | 9940,5 | 11367,1 | 12110,3 | 12516,9 | --- |

la inversión a realizar, constituyendo la pauta fundamental para analizar el financiamiento.

La elaboración del calendario ha surgido de la siguiente serie de supuestos básicos :

- El estudio del diseño del sistema precede obviamente a la iniciación del cronograma ;
- Los montos de inversión correspondientes a proyectos de inversión; edificios y obras complementarias; equipos e instalaciones; máquinas, muebles y útiles de oficina se han distribuido en alícuotas mensuales aproximadamente iguales, en los lapsos indicados por el Programa de Trabajo ;
- Los terrenos se incorporan dentro del rubro edificios y obras complementarias ;
- Las máquinas, muebles y útiles de oficina ingresan una vez concluidas las obras civiles;
- Los imprevistos de inversión se reparten en cuotas iguales para los doce meses ;
- El activo circulante líquido debe constituirse en el mes final de la etapa de construcción y montaje, justo antes de iniciar formalmente la recepción de lana. Se distribuye asignando la mitad del mismo para las Agencias de Recepción y Esquila puesto que son las de mayor incidencia inicial y el resto se reparte en partes iguales entre el Centro Regional de Acopio y el Mercado Regional de Negociación.

De la observación del Calendario de Inversiones y siendo el mes 11 el comienzo de la recepción de ovinos por parte de las Agencias de Recepción y Esquila, debe este coincidir con

/.

Diciembre por razones de orden ecológico.

El gráfico N° 31 permite visualizar el monto mensual y el acumulativo que asume la inversión, a lo largo de todo el periodo de la construcción, montaje y puesta en marcha del sistema de comercialización definido.

4. PRESUPUESTO DE GASTOS E INGRESOS.

Resuelto el tema de las inversiones se está en condiciones de plantear el cálculo estimativo de los costos originados por el funcionamiento del sistema, de forma tal de poder establecer a posteriori el régimen de tasas de servicio que permita el adecuado financiamiento. El capítulo comprende el desarrollo de los siguientes temas :

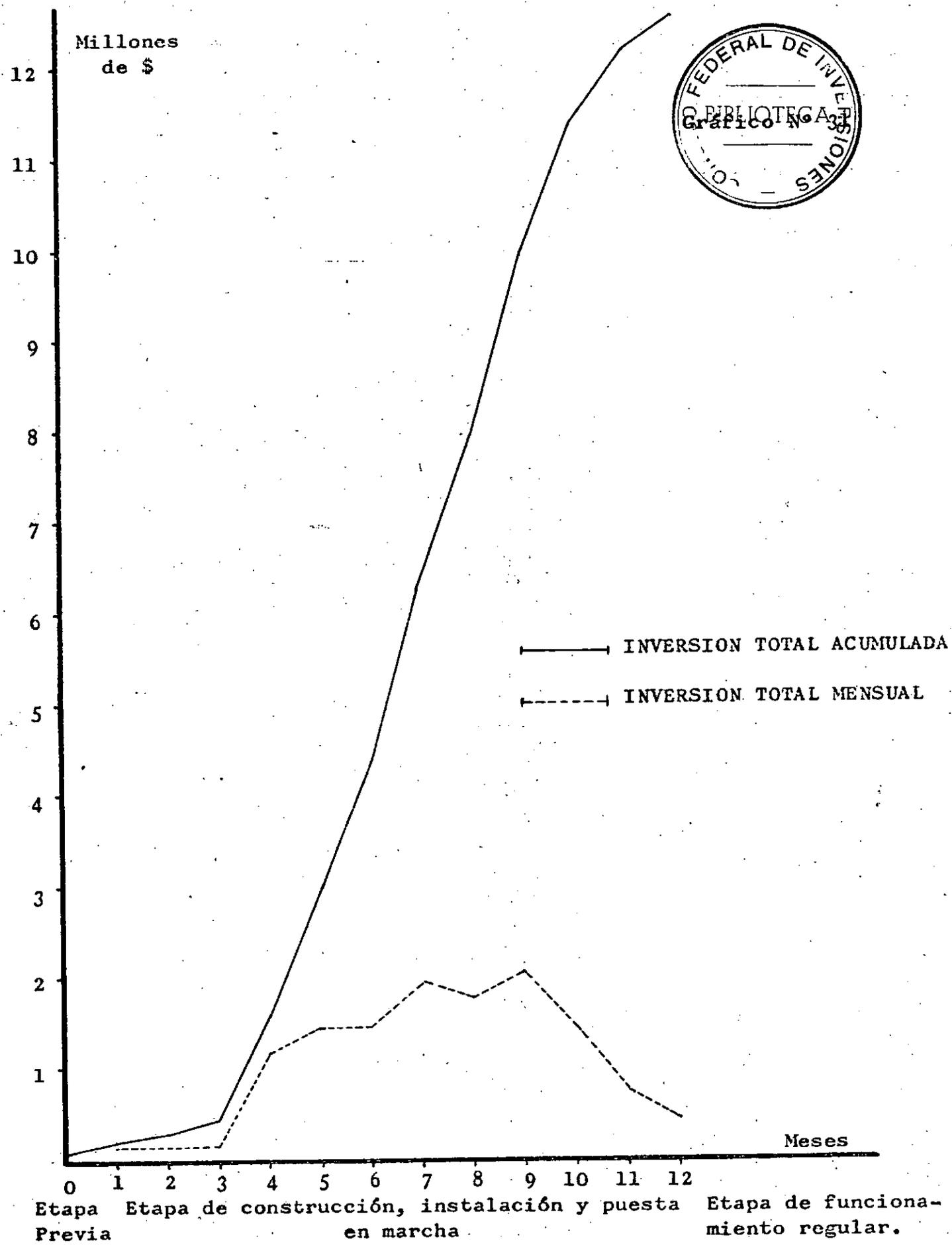
- Presupuesto de gastos ;
- Presupuesto de ingresos.

4.1. PRESUPUESTO DE GASTOS.

Se analizará la cuestión con un criterio estimativo, ya que resultaría fuera de toda lógica pretender un examen de corte presupuestivo, con una pormenorizada clasificación de todas las erogaciones. La composición del costo operativo habrá de comprender :

- Gastos de personal ;
 - Gastos de funcionamiento ;
 - Gastos de capital ;
 - Inversiones de desarrollo.
- ./

CUANTIA Y RITMO DE LA INVERSION DURANTE LA ETAPA DE CONSTRUCCION, INSTALACION Y PUESTA EN MARCHA



/.
.1. Gastos de Personal.

Los requerimientos de personal para la totalidad de los servicios que prestará el sistema de comercialización a implementar y las remuneraciones a otorgar a cada uno de los agentes componen las Tablas Nos. 71, 72 y 73 que se agregan a continuación.

Para el caso de las Agencias de Recepción y Esquila, el personal a utilizar trabajará en ella sólo en la época de la esquila estimándose dicho período en 45 días, se tratarán de pobladores de la zona que posean conocimientos sobre el tema y además recibirán un entrenamiento en la materia. Las tareas del movimiento de lanares correrá por cuenta de los usuarios del servicio, como asimismo el movimiento de los lotes una vez preclasificados y pesados. Todo lo inherente a la preclasificación y relación con entidades bancarias para el pago de anticipos al productor será manejado por el encargado de la Agencia, que será personal de las Delegaciones Regionales de la Subsecretaría de Asuntos Agrarios que será asignado a esa tarea durante el lapso de tiempo que dure la esquila. Como se tratan de cinco Agencias el total hallado en la Tabla N° 71 se lo multiplica por dicho número para encontrar la erogación total que implica el funcionamiento de dichos organismos.

Respecto al Centro Regional de Acopio, tal como su nombre lo indica, almacenará la lana durante un período prolongado. Como no es posible determinar a priori cual será el ritmo de salida de la fibra, se estima que el mismo deberá funcionar a lo largo del año, razón por la cual los valores indicados en la Tabla N° 72 son anuales. Lo antedicho vale también para el Mercado Regional de Negociación, donde todos los agentes son mensualizados y desarrollarán sus tareas a lo largo del año.

./

GASTOS DE PERSONAL DE LA AGENCIA DE RECEPCION Y ESQUILA

Tabla N° 71

| SECTOR | CARGO | JORNAL DIARIO \$ | IMPORTE TOTAL \$ |
|-----------------------------|--|------------------------|------------------------|
| ESQUILA | • Esquilador - 45 días de labor | 100 | 4.500 |
| | • Esquilador - 45 días de labor | 100 | 4.500 |
| | • Esquilador - 45 días de labor | 100 | 4.500 |
| | • Esquilador - 45 días de labor | 100 | 4.500 |
| | • Esquilador - 45 días de labor | 100 | 4.500 |
| | • Envellonador - 45 días de labor | 100 | 4.500 |
| SUBTOTAL | | 600 | 27.000 |
| PRECLA- SIFICA- CION. | • Encargado, perteneciente a la delegación de la Dirección de Ganadería - 45 días de labor | --- | --- |
| | • Asistente, encargado del registro de los lotes - 45 días de labor | 120 | 5.400 |
| SUBTOTAL | | 120 | 5.400 |
| TOTAL | | 720 | 32.400 |

32.400 \$/agencia x 5 agencias = \$ 162.000

1,25 x \$ 162.000 = \$ 202.500

GASTOS DE PERSONAL DEL CENTRO REGIONAL DE ACOPIO

Tabla N° 72

| SECTOR | CARGO | SUELDO MENSUAL \$ | IMPORTE ANUAL \$ |
|---------------------|---------------------------------------|-------------------------|------------------------|
| GALPONES | . Clasificador y tomador de muestras. | 4.500 | 54.000 |
| | . Pesador. | 3.000 | 36.000 |
| | . Peón enfardelaje. | 2.000 | 24.000 |
| | . Peón enfardelaje. | 2.000 | 24.000 |
| | . Peón movimiento lienzos. | 2.000 | 24.000 |
| | . Peón movimiento lienzos. | 2.000 | 24.000 |
| SUBTOTAL | | 15.500 | 186.000 |
| ADMINIS- TRACION | . Director. | 5.500 | 66.000 |
| | . Empleado de secretaría. | 2.800 | 33.600 |
| SUBTOTAL | | 8.300 | 99.600 |
| TOTAL | | 23.800 | 285.600 |

$$1,25 \times \$ 285.600 = \underline{\underline{\$ 357.000}}$$



GASTOS DE PERSONAL DEL MERCADO REGIONAL DE NEGOCIACION

Tabla N° 73

| SECTOR | CARGO | SUELDO MENSUAL \$ | IMPORTE ANUAL \$ |
|--|--|-------------------|------------------|
| ADMINIS- TRACION | • Gerente. | 6.000 | 72.000 |
| | • Tenedor de libros. | 4.000 | 48.000 |
| | • Empleado de secretaria. | 2.800 | 33.600 |
| | • Empleado de contaduría. | 2.800 | 33.600 |
| SUBTOTAL | | 15.600 | 187.200 |
| LABORA- TORIO Y ESTADIS- TICA | • Químico laboratorista. | 4.500 | 54.000 |
| | • Estadístico. | 4.000 | 48.000 |
| | • Auxiliar técnico químico. | 2.800 | 33.600 |
| | • Auxiliar técnico estadístico. | 2.800 | 33.600 |
| SUBTOTAL | | 14.100 | 169.200 |
| NEGOCIA- CION Y GALPON DE EXPO- SICION | • Empleado encargado de registro de operaciones. | 2.800 | 33.600 |
| | • Peón movimiento fardos de muestras. | 2.000 | 24.000 |
| | • Peón movimiento fardos de mues- tra. | 2.000 | 24.000 |
| SUBTOTAL | | 6.800 | 81.600 |
| TOTAL | | 36.500 | 438.000 |

1,25 x \$ 438.000 = \$ 547.500

Es de hacer notar que en todos los casos se incrementan los totales obtenidos en un 25 % para absorber las cargas por leyes sociales, en especial aportes jubilatorios y el suel anual complementario. La Tabla N° 74 resume los guarismos alcanzados en cada organismo.

RESUMEN DE LOS GASTOS DE PERSONAL - En f.

Tabla N° 74

| Detalle | Importe Anual |
|-----------------------------------|------------------|
| • Agencias de Recepción y Esquila | 202.500 |
| • Centro Regional de Acopio | 357.000 |
| • Mercado Regional de Negociación | 547.500 |
| T O T A L | 1.107.000 |

.2. Gastos de Funcionamiento.

Este ítem incluye todas las erogaciones corrientes que se originan como consecuencia de la prestación de servicios por parte del sistema de comercialización. Una participación importante le corresponde a los gastos de la división técnica constituida por el Laboratorio y la Sección Estadística y los que surgen del movimiento de la lana entre las Agencias de Recepción y Esquila y el Centro de Acopio. La determinación del volumen de los gastos de funcionamiento no se puede realizar en forma analítica, ya que supondría la necesidad de formular

un detallado modelo de simulación, razón por la cual se los estimará en forma global y en base a índices significativos. En el Estudio de Factibilidad de un Mercado de Concentración de Lana en la Provincia del Chubut - Antonio F. SIRI y Asociados - se determina una relación entre los gastos de funcionamiento y las erogaciones de personal oscilante entre 0,25 y 0,29. Para el caso bajo análisis por tratarse de un caso complejo y de novedosa formulación, se adopta un coeficiente de 0,30 para obtener de esta manera un pequeño margen de seguridad, por lo que los gastos de funcionamiento serán :

$$\begin{aligned}\text{Gastos de Funcionamiento} &= 0,30 \times \text{Gastos de Personal} \\ &= 0,30 \times 1.107.000 \$ \\ &= \underline{\underline{332.100 \$}}\end{aligned}$$

.3. Gastos de Capital.

En este caso las inversiones en bienes de uso o activos fijos serán consideradas como irrecuperables, constituyendo sus amortizaciones e intereses cesantes auténticos "costos hundidos". Si bien este criterio no puede ser considerado de estricta lógica económica, su explicación surge de admitir que la construcción de cada uno de los organismos y sus instalaciones constituyen una contribución del Estado a la infraestructura de servicios que el sector agropecuario requiere para su desenvolvimiento. Con idéntico criterio otras reparticiones públicas no trasladan a sus costos y por lo tanto a las tasas de servicio, los gastos de capital. A lo sumo las tasas pueden incluir una partida para mantenimiento y conservación de las instalaciones pero este criterio no resulta de aplicación en razón de la absoluta novedad de los bienes físicos lo que

obvia los gastos, al menos durante los primeros años del funcionamiento.

.4. Inversiones de Desarrollo.

Se incluirá una partida destinada a inversiones de menor cuantía, las que podrán ser decididas y realizadas sin recurrir a las rentas generales del Estado. Consecuentemente, tales aplicaciones de fondos serán atendidas con recursos propios provenientes de su inclusión en las tasas, sin que por ello se pierda el criterio de conferirles el carácter de estricta retribución por servicios prestados, en atención a lo reducido del monto a invertirse. Se fija dicha cantidad a erogar en pequeñas compras de bienes durables en el orden de \$ 150.000, reservándose a los aportes del Estado las inversiones para el eventual desarrollo de alguno de los entes integrantes del sistema de comercialización.

.5. Resumen del Presupuesto de Gastos.

La Tabla N° 75 contiene en forma breviada los resultados de las estimaciones precedentes, tanto en sus valores anuales como en sus promedios, para la escala supuesta de operación de 2.400 tt.

**RESUMEN DEL PRESUPUESTO DE GASTOS - En \$.**

Tabla N° 75

| Rubro | Total Anual - \$ - | Promedio - \$/tt - |
|---------------------------|-----------------------|-----------------------|
| Gastos de Personal | 1.107.000 | 461,25 |
| Gastos de Funcionamiento | 332.100 | 138,38 |
| Gastos de Capital | -- | -- |
| Inversiones de Desarrollo | 150.000 | 62,50 |
| T O T A L | 1.589.100 | 662,13 |

Se puede verificar aquí la estimación realizada en el apartado anterior sobre el monto del activo circulante - 600 \$/tt - ya que el mismo cubre las erogaciones de personal y de funcionamiento, las que asumen el valor de :

| | | |
|--------------------------|---------------|-------|
| Gastos de Personal | 461,25 | \$/tt |
| Gastos de Funcionamiento | 138,38 | \$/tt |
| TOTAL | <u>599,63</u> | \$/tt |

lo cual indica que el análisis realizado apriorísticamente se verifica con los valores calculados para el rubro,

4.2. PRESUPUESTO DE INGRESOS.

Para financiar las erogaciones anuales previstas en el orden de \$ 1.589.100, se dispondrá de los ingresos provenientes de diversas fuentes, a saber :

- Tasas por prestación de servicios ;
- Subsidios provenientes de rentas generales de la Provincia.

Como norma general el funcionamiento del sistema no deberá arrojar pérdidas, a enjugarse con la contribución de recursos provenientes de las rentas generales de la Provincia, pero tampoco las tasas y los demás ingresos perseguirán un objetivo de lucro a reflejarse en abultados superávits económicos, porque de este modo se estaría contrariando el objetivo primordial de brindar apoyo al proceso de comercialización de lanas al más bajo costo posible. Además se debe tener en cuenta que para amplios sectores de productores la explotación ovina adquiere características de monocultivo y se hallan en condiciones de baja productividad, por lo tanto los costos que pueda implicar el uso de los servicios deben ser lo más bajo posible con el objeto de no afectar su nivel de ingresos y no inducir posiciones negativas frente a esta nueva manera de comercializar sus lanas.

1. Tasas de Servicios.

Concebidas con el carácter de estricta retribución por las prestaciones correspondientes y descontándose toda finalidad conexas con la obtención de beneficios, las tasas a instrumentarse responden al siguiente detalle :

- Derecho de extracción de muestras y análisis, para amparar el costo de fiscalizar la preclasificación, la toma de muestras en estancia y la determinación de los análisis de laboratorio sobre los cuales fundar las transacciones comerciales. Deberá ser abonado en el momento de extender el respectivo resultado analítico; se lo prevé tentativamente en el orden de 0,85 \$/Kg ;
- Derecho de análisis, cubre los mismos aspectos que el anterior salvo la extracción de muestras en estancia, ya que dicha operación se realiza en el Centro Regional de Acopio. Se estima el mismo en 0,65 \$/Kg y las condiciones de pago son similares al caso anterior.

Se debe calcular ahora el monto de los ingresos producidos por la aplicación de las tasas antes indicadas. Para ello se admiten los siguientes supuestos :

- El tamaño operativo del Mercado Regional de Negociación se determinó en 2.400 tt/año - pág. 161 del Primer Informe Parcial - que se distribuyen de la siguiente manera :

| | | |
|----|-------------------------------------|-----------------|
| •• | Centro Regional de Acopio | 400 tt |
| •• | Cooperativa de Productores | 400 tt |
| •• | Productores de más de 2.000 cabezas | 400 tt |
| •• | Area de Influencia | 1.200 tt |
| | | <hr/> |
| | TOTAL | <u>2.400 tt</u> |



- Se considera que solicitarán la extracción de muestras en estancia, aquellos productores que posean más de 2.000 cabezas, por lo que deberán abonar el derecho de extracción de muestras y análisis ;
- El resto de la lana movilizada a través del Mercado deberá por tanto pagar sólo el servicio de análisis.

En base a las hipótesis expuestas, los ingresos por tasas de servicio ascenderán anualmente a :

| | | |
|---|---|----------------------------|
| •• Derecho de extracción de muestras y análisis | | |
| 400.000 Kg x 0,85 \$/Kg | = | \$ 340.000 |
| •• Derecho de análisis | | |
| 2.000.000 Kg x 0,65 \$/Kg | = | <u>\$ 1.300.000</u> |
| Total de Ingresos Por Tasas de Servicios | | <u><u>\$ 1.640.000</u></u> |
| Tasa Media | | 0,68 \$/Kg |

Si se estima el valor promedio del volumen de lana negociada a través del Mercado en 16 \$/Kg, el monto de las transacciones será de :

$$2.400.000 \text{ Kg} \times 16 \text{ \$/Kg} = 38.400.000 \text{ \$}$$

por lo que los ingresos por tasas tendrán una incidencia relativa sobre dicho valor del 4,3 %.

De lo expuesto, se colige que los ingresos monetarios superarían levemente a los gastos corrientes derivados del funcionamiento del sistema de comercialización, satisfaciendo los objetivos básicos fijados para la política de tasas estrictamente remunerativas de las prestaciones cumplidas.

.2. Subsidios provenientes de Rentas Generales de la Provincia.

En general el desenvolvimiento económico del sistema de comercialización está planteado sobre la base del autofinanciamiento de sus gastos corrientes por medio de los ingresos puntualizados. Pero las erogaciones corrientes son prácticamente independientes de la lana movilizada por el Mercado Regional de Negociación, configurando de esta manera un rubro fijo, mientras que los recursos por el contrario asumen el carácter de proporcionales a las transacciones operadas.

Puede ocurrir entonces que circunstancias excepcionales vulneren los supuestos del cálculo; el nivel de operación del sistema y con ello producir el quebranto de los ingresos frente a un margen de gastos de fuerte inelasticidad. Como consecuencia de tal tipo de situación excepcional es que debe prevverse el concurso de las rentas generales de la Provincia para absorber el déficit, pudiendo optarse por una contribución graciable o recuperable en ejercicios posteriores, según convenga a la política de aplicación de fondos públicos y a la específica definida para el sector de la ganadería ovina.

3. Resumen del Presupuesto de Ingresos.

La Tabla N° 76 contiene las estimaciones de los distintos rubros que componen el ingreso.

RESUMEN DEL PRESUPUESTO DE INGRESOS - En \$.

Tabla N° 76

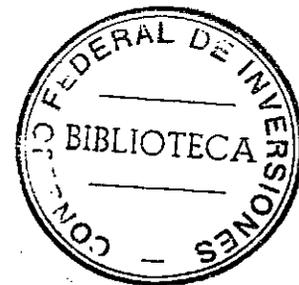
| Rubro | Total Anual \$ | Promedio - \$/Kg - |
|--|-------------------|-----------------------|
| TASAS DE SERVICIO | | |
| • Derecho de extracción de muestras y análisis, sobre 400 tt | 340.000 | 0,85 |
| • Derecho de análisis, sobre 2.000 tt | 1.300.000 | 0,65 |
| RENTAS GENERALES DE LA PROVINCIA | --- | --- |
| T O T A L | 1.640.000 | 0,68 |

5. FUNCIONES Y ORGANIZACION.

Se analizará aquí con mayor profundidad cuales son las funciones que competen a cada uno de los organismos, desarrollando para cada caso un diagrama de proceso. También se estudiará en este apartado como se organizará y cuales son los recursos humanos demandados por cada uno de los entes del sistema.

Se examinarán los siguientes aspectos :

- Funciones a desarrollar ;
- Organización ;
- Recursos humanos demandados.



5.1. FUNCIONES A DESARROLLAR.

.1. Agencias de Recepción y Esquila.

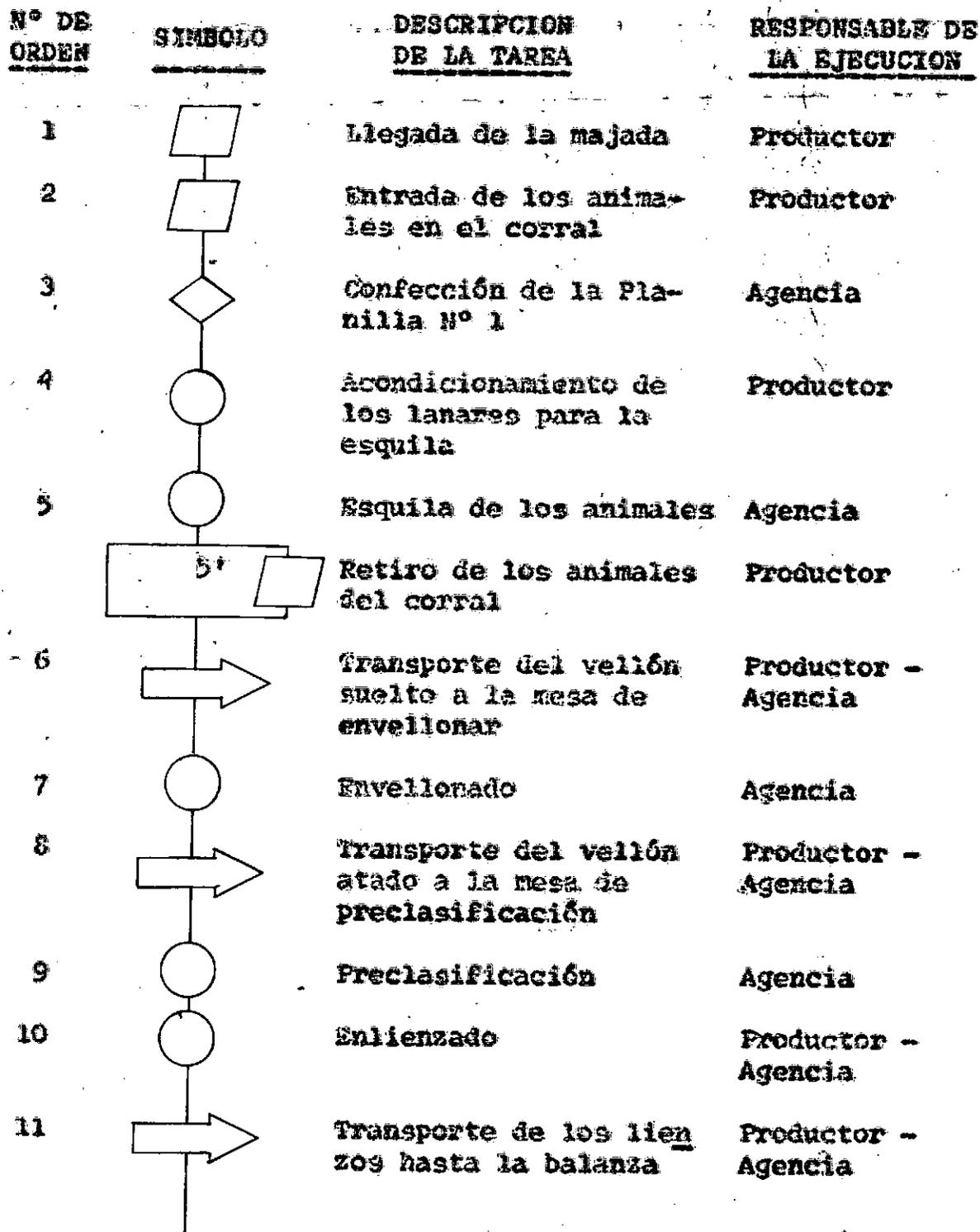
La consideración de las funciones asignadas para la Agencia llevan a la construcción del diagrama de proceso contenido en el Gráfico N° 32.

La secuencia operacional descrita intenta resumir los movimientos y operaciones que sufre la lana desde que se produce la recepción del ovino hasta su esquila y posterior remisión de la misma al Centro Regional de Acopio. Se deberá prever elementos de registro y fiscalización de los distintos lotes ingresados, entre los que se deberá contar con :

- Planilla de registro de entrada de la majada con indicación del número de animales; raza, edad y sexo; estado sanitario a los efectos de poder así obtener un censo permanente de los rebaños y poder fijar la productividad por animal. Además el análisis de los resultados de la encuesta ayudarán a elaborar una política de asistencia técnica a los pequeños productores, al detectar en forma fehaciente cuales son los problemas que aquejan a este tipo de explotación. A esta planilla se la llamará, a los efectos del estudio, Planilla N° 1 ;

DIAGRAMA DE PROCESO - AGENCIA DE RECEPCION Y ESQUILA

Gráfico N° 32



| <u>N° DE ORDEN</u> | <u>SIMBOLO</u> | <u>DESCRIPCION DE LA TAREA</u> | <u>RESPONSABLE DE LA EJECUCION</u> |
|--------------------|---|--|---|
| 12 |  | Pesaje de los lienzos en una balanza deslizable. El resultado es consignado en la Planilla N° 2 | Agencia |
| 13 |  | Control del pesaje por parte de los interesados que observan la operación | Productor |
| 14 |  | Apilaje de los lienzos | Productor - Agencia |
| | 14'  | Cálculo del anticipo a entregar al productor mediante la aplicación de los datos de la Planilla N° 2 | Agencia |
| 15 |  | Almacenaje de los lienzos hasta su transporte al Centro Regional de Acopio | Agencia |
| | 15'  | Confección del Recibo N° 1 a entregar al productor | Agencia |
| | 16'  | Pago del anticipo al productor actuando como intermediario la Agencia cuando no exista sucursal bancaria y cuando el usuario lo solicite | Agencia - Banco de la Provincia del Neuquén |
| 16 |  | Llegada del camión para posterior traslado al Centro Regional de Acopio | Camionero |
| 17 |  | Carga del camión | Camionero |

| <u>N° DE ORDEN</u> | <u>SIMBOLO</u> | <u>DESCRIPCION DE LA TAREA</u> | <u>RESPONSABLE DE LA EJECUCION</u> |
|--------------------|---|--|------------------------------------|
| 18 |  | Salida camión | Camionero |
| 19 |  | Espera hasta la concreción de la venta | Agencia - Productor |
| 20 |  | Pago al productor de la diferencia entre el anticipo y el valor de la venta, con el descuento de la tasa correspondiente | Agencia |
| 21 |  | Difusión de las operaciones realizadas | Agencia |

CLAVE DE SIMBOLOS

| | | | |
|---|------------------------------|---|------------|
|  | Acto Administrativo |  | Transporte |
|  | Operación dentro del sistema |  | Almacenaje |
|  | Operación fuera del sistema |  | Espera |
|  | Control | | |

- La Planilla N° 2 consignará los resultados de la preclaficación, con indicación de los tipos obtenidos y cuales son los pesos para cada caso. Ello permitirá posteriormente confeccionar el recibo de recepción de lana del productor, pues la información que ella contiene se utilizará para el cálculo del valor presunto del lote. Una copia de la misma será remitida conjuntamente con la lana al Centro Regional de Acopio ;
- Recibo de recepción de lana, el cual contendrá los datos del propietario del lote; con indicación de los resultados volcados en la Planilla N° 2 y además cual es el valor al cual se le liquida el anticipo y monto del mismo. Dicho recibo cumplirá dos funciones, una será la de garantizar la propiedad del lote a su dueño y la otra permitirle el cobro del anticipo presentándolo ante la entidad bancaria correspondiente. Se lo llamará Recibo N° 1.

En los casos de que la Agencia de Recepción y Esquila se encuentre ubicada en un lugar que no cuente con bancos que liquiden el anticipo, el pago de los mismos puede realizarse a través del Encargado de la Agencia, el que realizará el trámite siempre y cuando el productor lo considere conveniente. Dicho servicio será incorporado a los que brinda la Agencia en razón de que en muchos casos los pequeños productores no poseen los medios como para poder acercarse a las poblaciones que cuentan con entidades bancarias o desconocen el manejo de las mismas.

El gráfico N° 33 resume cuales son los documentos de registro y control emitidos por la Agencia de Recepción y Esquila y quienes son sus destinatarios.

2. Centro Regional de Acopio.

El Gráfico N° 34 muestra la secuencia para este caso que asumen las funciones desarrolladas. Los elementos de registro y control de las operaciones estarán constituidos por :

- Planilla N° 3, donde se volcarán los pesos brutos y netos de los lotes que ingresan al Centro con indicación de la procedencia y propietario. Aquellos que provienen de las Agencias lo harán acompañados por una copia de la Planilla N° 2, lo cual, para este caso, lleva sólo a la verificación de los pesos indicados en ella; en cambio para los que proceden directamente de estancia se deberá construir la Planilla N° 3 ;
- Recibo N° 2, dicho formulario se elabora una vez realizada la clasificación y el pesaje de las fracciones resultantes para ser entregado al productor como prueba de la propiedad de la lana depositada en el Centro. El mismo contendrá los datos del propietario, los resultados de la clasificación con indicación de tipos y pesos obtenidos. Para aquellos que posean el Recibo N° 1, este adquiere ahora las características de definitivo y sobre su base se les hará la liquidación final. Los que no cuenten con el N° 1, el segundo pasa a ser utilizado como comprobante de propiedad y elemento para el cobro del anticipo, indicando en ese caso cuales son los valores presuntos utilizados en el cálculo. Cuando se trate de un lote que no se disgrega en

DOCUMENTOS DE REGISTRO Y CONTROL EMITIDOS POR LA AGENCIA DE RECEPCION Y ESQUILA

Gráfico N° 33

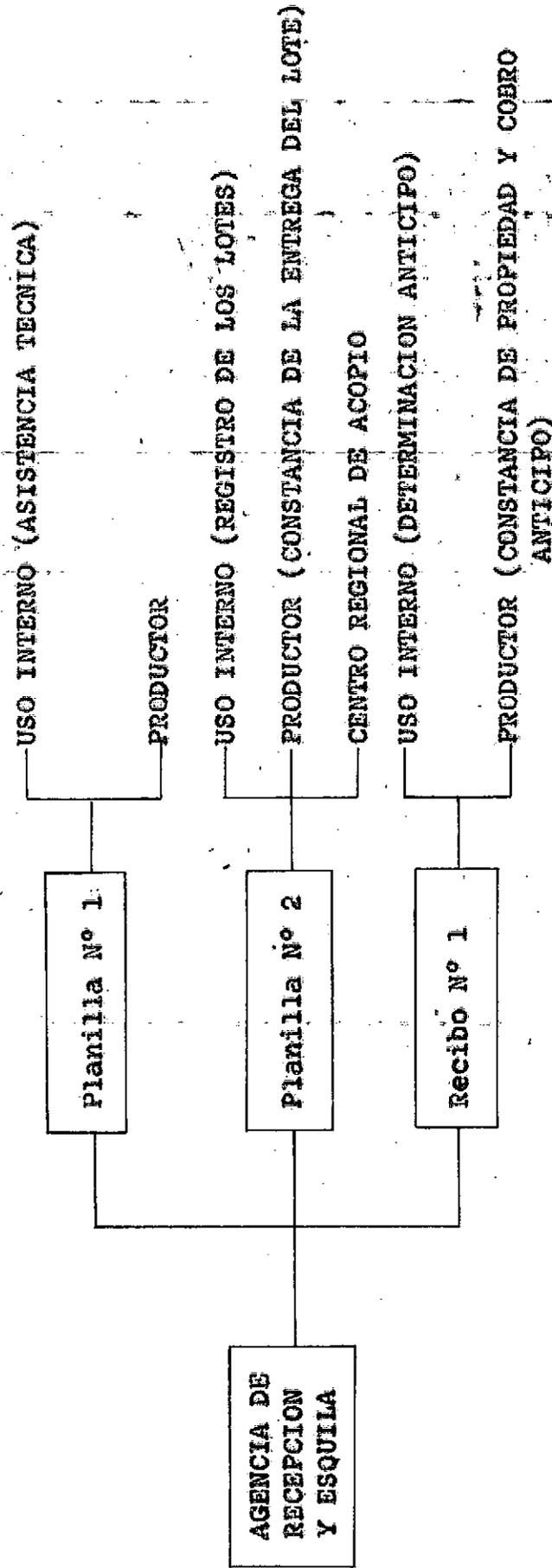
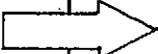
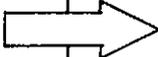
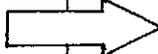


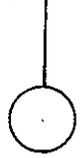
DIAGRAMA DE PROCESO - CENTRO REGIONAL DE ACOPIO

Gráfico N° 34

| <u>N° DE ORDEN</u> | <u>SIMBOLO</u> | <u>DESCRIPCION DE LA TAREA</u> | <u>RESPONSABLE DE LA EJECUCION</u> |
|--------------------|---|--|------------------------------------|
| 1 |  | Llegada del camión de la Agencia de Recepción y Esquila | Camionero |
| 2 |  | Descarga de los lienzos | Centro |
| 3 |  | Transporte de los lienzos hasta la balanza | Centro |
| 4 |  | Pesaje de los lotes. Confección de la Planilla N° 3 y verificación de la Planilla N° 2 | Centro |
| 5 |  | Apertura de los lienzos | Centro |
| 6 |  | Transporte hasta la mesa de clasificación | Centro |
| 7 |  | Clasificación de acuerdo a normas | Centro - Clasificador |
| 8 |  | Transporte hasta la balanza | Centro |
| 9 |  | Pesaje de las fracciones resultantes | Centro - Pesador |
| 10 |  | Confección del Recibo N° 2 para ser entregado al productor, con indicación de los resultados de la clasificación y los volúmenes obtenidos | Centro - Administración |

| <u>N° DE ORDEN</u> | <u>SIMBOLO</u> | <u>DESCRIPCION DE LA TAREA</u> | <u>RESPONSABLE DE LA EJECUCION</u> |
|--------------------|----------------|--|------------------------------------|
| | 11' | Liquidación del anticipo por el valor presunto de la lana a aquellos productores que envían directamente al Centro | Centro - Administración |
| 11 | ○ | Interloteo con pérdida de identidad y confección de la Planilla N° 4 | Centro |
| 12 | ➔ | Trasporte hasta la prensa enfardeladora | Centro |
| 13 | ○ | Enfardelaje de los lotes enfardelados | Centro |
| 14 | ◐ | Estibaje de los fardos | Centro |
| 15 | ○ | Extracción de muestras | Centro |
| 16 | ▽ | Almacenamiento hasta la entrega al comprador | Centro |
| 17 | ○ | Envío de las muestras representativas al Mercado Regional de Negociación para su análisis | Centro |
| | 12' | Espera hasta la venta | Centro |
| | 13' | Liquidación final y reajuste del valor de la transacción | Centro |
| 18 | ◇ | Entrega de la lana al comprador | Centro |



| <u>Nº DE ORDER</u> | <u>SIMBOLO</u> | <u>DESCRIPCION DE LA TAREA</u> | <u>RESPONSABLE DE LA EJECUCION</u> |
|--------------------|---|---|------------------------------------|
| 19 |  | Retiro de la lana por parte del comprador | Comprador |
| 20 |  | Difusión de las operaciones pactadas | Centro |



/.

lotes parciales se extenderá también este recibo. El Recibo N° 2 deberá ser enviado al Mercado Regional de Negociación para que allí efectúen la determinación de los saldos que se produzcan una vez efectuada la venta;

- Planilla N° 4, en aquellos casos en que se realice el interloteo, este documento contendrá el nombre de los propietarios y los volúmenes y tipos con que estos aportan al lote total. Se entregará una copia de ella a cada uno de los propietarios para que puedan conocer donde se encuentra su lana. En caso de tratarse de un lote único, la misma indicará el nombre del poseedor y el tipo y cantidad de lana. Su copia se enviará al Mercado como control de egreso del Centro y de ingreso al Mercado.

El Gráfico N° 35 contiene, con indicación de sus receptores, cuales son los registros y controles que se producirán en el Centro Regional de Acopio.

3. Mercado Regional de Negociación.

Para este organismo el diagrama de proceso se halla indicado en el Gráfico N° 36. Para el eficaz funcionamiento del mismo se deben desarrollar los siguientes registros y controles :

- Planilla N° 5, la cual contendrá todos los datos necesarios para la identificación del lote, cuando se trate de envíos realizados directamente al Mercado, por parte de productores; consignatarios y acopiadores. Cuando el lote provenga del Centro Regional de Acopio vendrá acompañado de la Planilla N° 4 para su identificación ;

./

DOCUMENTOS DE REGISTRO Y CONTROL EMITIDOS POR EL CENTRO REGIONAL DE ACOPIO

Gráfico N° 35

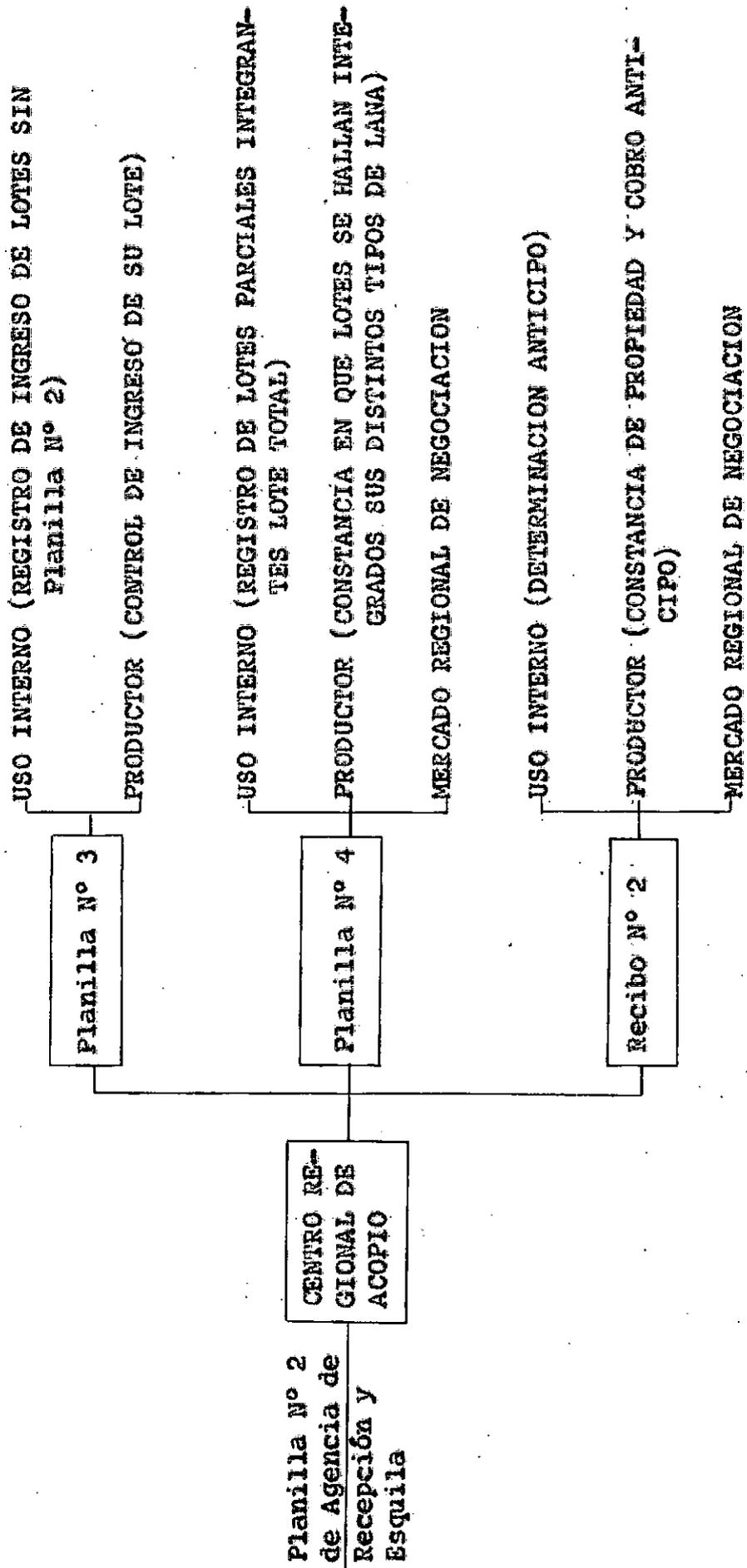
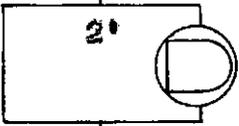


DIAGRAMA DE PROCESO - MERCADO REGIONAL DE NEGOCIACION

Gráfico N° 36

| <u>N° DE ORDEN</u> | <u>SIMBOLO</u> | <u>DESCRIPCION DE LA TAREA</u> | <u>RESPONSABLE DE LA EJECUCION</u> |
|--------------------|---|---|-------------------------------------|
| 1 |  | Llegada de la muestra representativa, junto con la Planilla N° 4 | Centro Regional de Acopio |
| 2 |  | Confección de la Planilla N° 5 | Mercado - Administración |
| |  | colocación de la macro muestra en el galpón de exhibición | Mercado |
| 3 |  | Envío de la micro muestra al laboratorio | Mercado - Laboratorio |
| 4 |  | Realización de los análisis correspondientes y confección de la Planilla N° 6 | Mercado - Laboratorio |
| 5 |  | Incorporación del lote al Catálogo de ventas una vez realizados los análisis | Mercado - Administración |
| 6 |  | Negociación de los lotes | Comprador - Vendedor |
| 7 |  | Protocolización de la operación mediante la firma del contrato | Mercado - Negociación |
| 8 |  | Registro de la operación | Mercado - Negociación - Estadística |



| <u>Nº DE ORDEN</u> | <u>SIMBOLO</u> | <u>DESCRIPCION DE LA TAREA</u> | <u>RESPONSABLE DE LA EJECUCION</u> |
|--------------------|----------------|---|------------------------------------|
| 9 | | Liquidación final y reajuste para los casos en que ha habido entrega de anticipo. Confección Planilla N° 7 | Mercado - Administración |
| 10 | | Publicidad de las ventas pactadas | Mercado - Medios de difusión |
| 11 | | Entrega al productor del Recibo N° 3 | Mercado - Administración |
| 12 | | Entrega al comprador del fardo de muestra y del Recibo N° 4, para retirar la lana donde se halla almacenada | Mercado - |

.....

- Planilla N° 6, donde se vuelcan todos los resultados de los análisis de los lotes enviados al Mercado con inclusión de los valores de rendimiento al lavado; finura; largo de mecha; uniformidad; etcétera, los cuales serán incorporados al Catálogo de Venta pero también serán entregados al productor a fin de que, asistencia técnica por medio, introduzcan las mejoras capaces de elevar la calidad de sus lanas y la productividad de sus majadas ;
- Catálogo de Ventas, el que indicará cuales son los lotes que se encuentran a la venta, sus propietarios, procedencia, volumen total, tipo y calidad de lana, certificado de análisis de laboratorio, lugar de almacenaje, fecha a partir de la cual se encuentra a la venta, ubicación de la macro-muestra en el galpón de exhibición para que el comprador pueda apreciar el lote ;
- Contrato de Compra-Venta, su objeto es protocolizar la operación y evitar los inconvenientes que pudieran surgir a posteriori debidos a la actual modalidad de las relaciones comerciales en las que no existe ningún tipo de formalidad. Se entregará una copia a cada una de las partes intervinientes en la transacción, quedando además una copia en el Mercado Regional de Negociación a los efectos de realizar el correspondiente registro ;
- Planilla N° 7, se utilizará para el registro de las operaciones pactadas, con indicación de sus modalidades particulares - anticipos, plazos, etc. - y además permitirá calcular el monto de las liquidaciones finales y reajustes para aquellos casos en que ha existido un anticipo previo a la venta. Se utilizará también para la confección de los recibos que el productor usará para el cobro ;

- Recibo N° 3, mediante el cual el productor recibe indicación del monto a cobrar, formas y plazos de pago, en el caso de existir anticipos, el valor de la liquidación final y el reajuste sufrido por los cambios producidos entre el valor presunto al que calculado el anticipo y el valor real obtenido en la venta de la lana ;
- Recibo N° 4, que será entregado al comprador incluyendo el mismo las características de la operación realizada - monto, volumen, formas y plazos de pago - además de la ubicación del lote comprado. Será utilizado como autorización para el retiro de la lana adquirida del lugar donde se halle almacenada.

El Gráfico N° 37 que se agrega a continuación condensa el análisis de los documentos anteriormente descriptos.

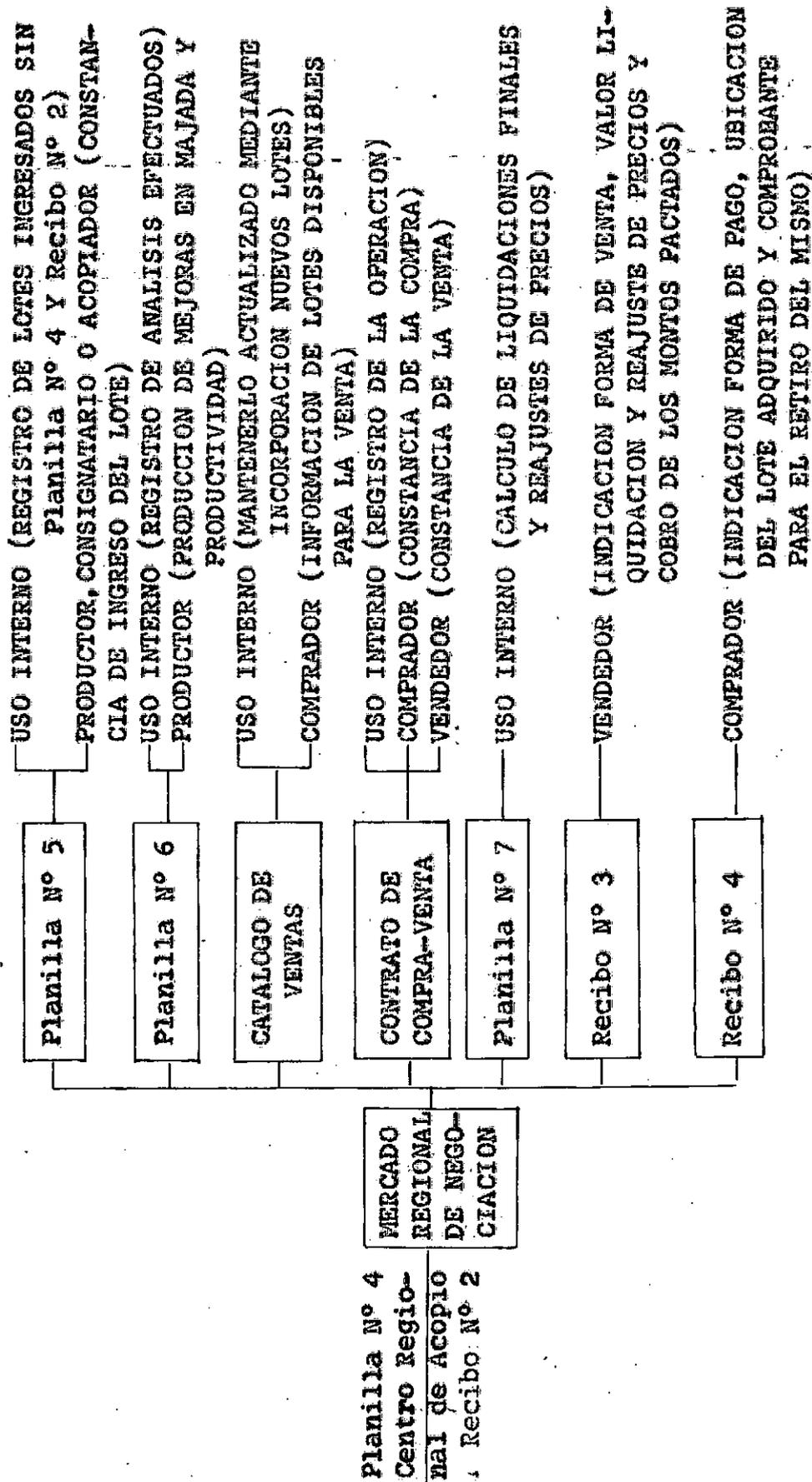
3.2. ORGANIZACION.

Se estudiará en este apartado el régimen de funcionamiento de cada uno de los entes del sistema de comercialización con indicación de cual es su lugar dentro del organigrama de la Subsecretaría de Asuntos Agrarios ya que de acuerdo al Artículo 6 de la Ley 690 es de responsabilidad de esa Subsecretaría atender a las siguientes funciones :

- "Intervenir en la formulación y aplicación de las políticas tendientes a preservar, promover y desarrollar la producción de los recursos naturales renovables, la agricultura y la ganadería" ;
- "Entender en el régimen y fomento de la producción agropecuaria y forestal, en coordinación con los organismos nacionales, provinciales y municipales de competencia" ;

DOCUMENTOS DE REGISTRO Y CONTROL EMITIDOS POR EL MERCADO REGIONAL DE NEGOCIACION

Gráfico N° 37



- "Entender en la fiscalización de la producción e industrialización primaria de las actividades agrícolas, ganaderas y forestales".

La Subsecretaría de Asuntos Agrarios deberá contar con el asesoramiento de la Subsecretaría de Economía y Hacienda en lo que respecta a las siguientes funciones, inherentes a esta última subsecretaría :

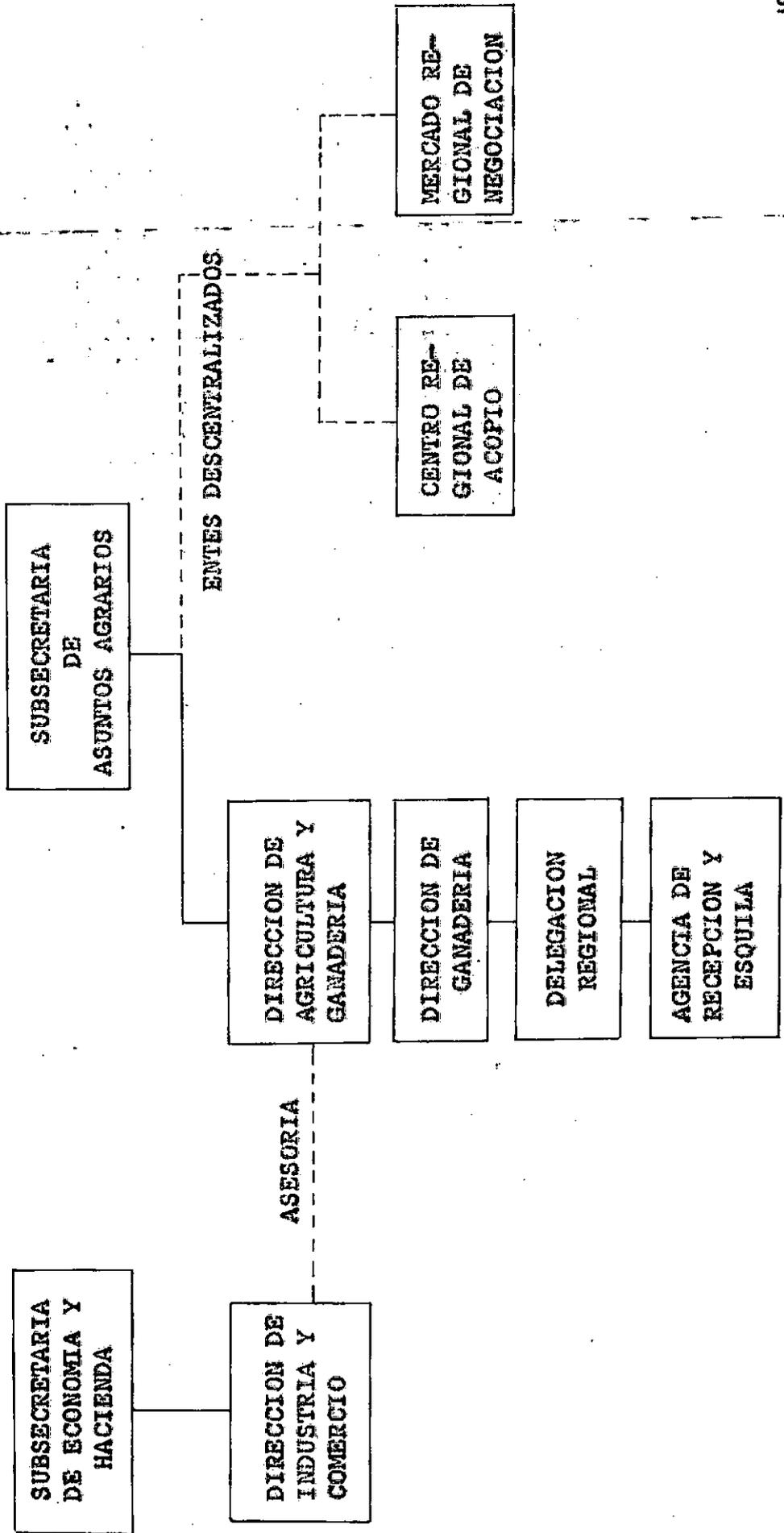
- "Entender directamente en la formulación de las políticas de fomento industrial y ordenamiento y perfeccionamiento de las estructuras comerciales" ;
- "Participar en la fijación de las políticas crediticias y fiscales, a fin de promover el desarrollo económico que permita alcanzar una armónica integración provincial".

El Gráfico N° 38 indica la forma que asuman las relaciones entre los distintos entes. Se puede observar aquí que :

- La asesoría de la Subsecretaría de Economía y Hacienda se hará a través de la Dirección de Industria y Comercio, la que estará relacionada con la Dirección de Agricultura y Ganadería ;
- El Mercado Regional de Negociación adquiere la forma de un ente descentralizado que depende del Ministerio de Economía, Servicios y Obras Públicas a través de la Subsecretaría de Asuntos Agrarios. Dicha descentralización se limitará al orden de su función específica y no así su gestión administrativa - contable que se atenderá a través del servicio general del Ministerio de su dependencia ;

ORGANIGRAMA DE FUNCIONES DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACION

Gráfico No 38



- El Centro Regional de Acopio asume las mismas características que el Mercado Regional de Negociación, es decir de organismo descentralizado dependiente de la Subsecretaría de Asuntos Agrarios ;
- Las Agencias de Recepción y Esquila dependerán de la Dirección de Ganadería de la Subsecretaría de Asuntos Agrarias, a través de las Delegaciones Regionales por lo que se tratarán de organismos absolutamente centralizados.

Se analizará a continuación como esta compuesto el cuerpo social para cada una de las partes integrantes del sistema.

.1. Agencia de Recepción y Esquila.

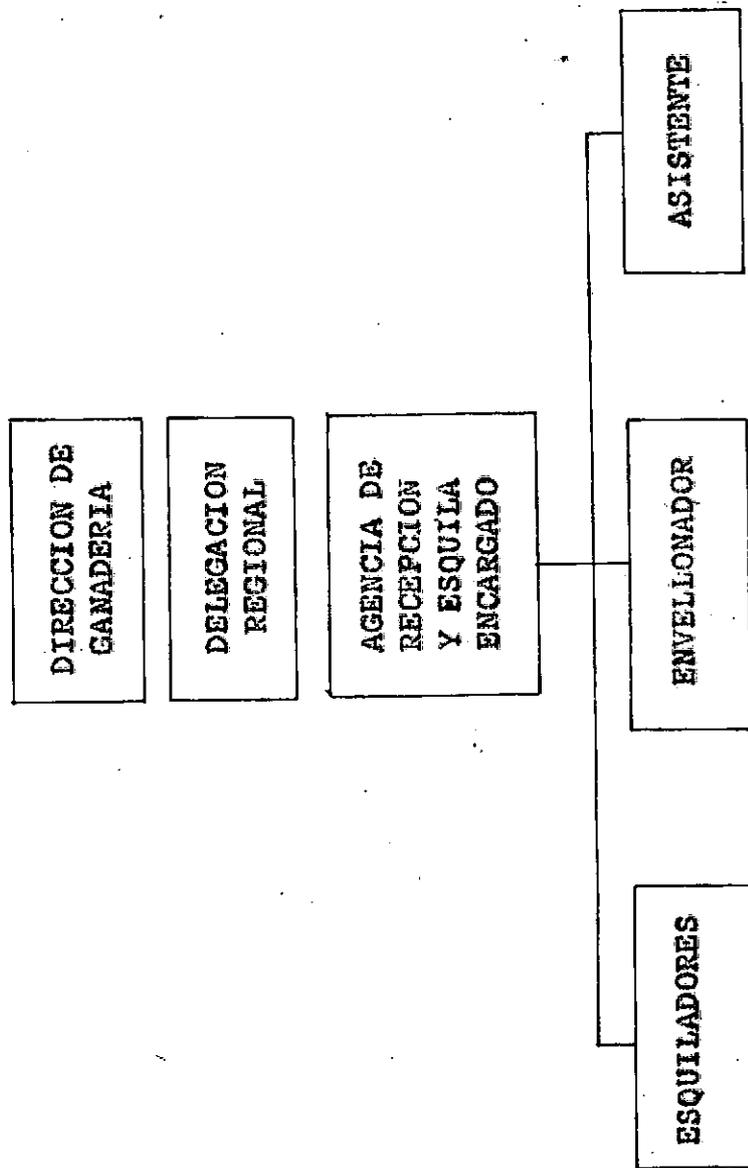
Tal como lo muestra el Gráfico N° 39, el organigrama de la Agencia se reduce a dos niveles, a saber :

- Encargado de la dirección del organismo, que ejerce las funciones ejecutivas y dependerá de la Delegación Regional correspondiente y será un técnico perteneciente a la misma ;
- Esquiladores, envellonador y asistente del encargado, cuyos roles consisten en esquilar los animales, realizar el envellonado de los lotes y asistir al encargo en el registro y control de los lotes ingresados a la Agencia, respectivamente ;

En el Gráfico N° 39 se señalan también cuales son los niveles superiores a la Agencia dentro de la Subsecretaría de Asuntos Agrarios.

ORGANIGRAMA DE SERVICIOS DE LA AGENCIA DE RECEPCION Y ESQUILA

Gráfico N° 39



2. Centro Regional de Acopio.

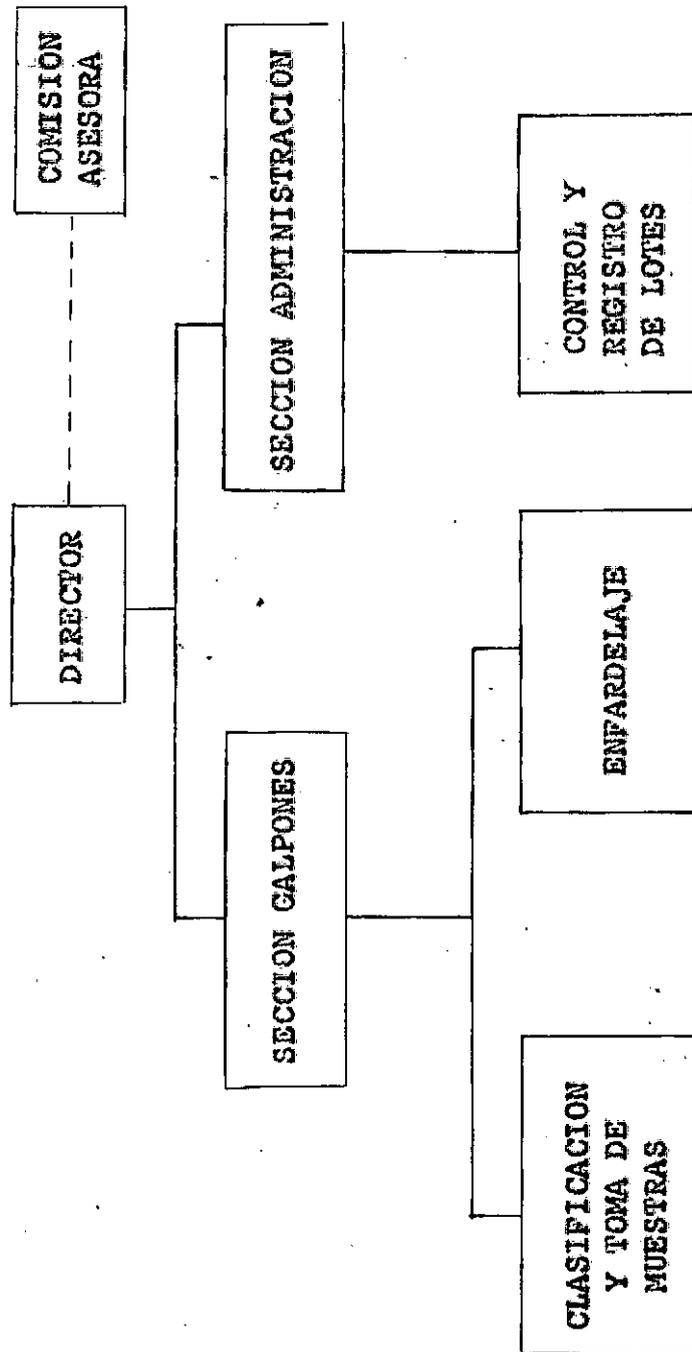
El mismo estará gobernado por un director que contará con una comisión asesora integrada por representantes de los productores, de la Dirección de Agricultura y Ganadería y de la Dirección de Industria y Comercio. Los primeros en carácter de co-gestión y los segundos de fiscalización. El representante de Agricultura y Ganadería tendrá el carácter de técnico en materia de producción lanera y crianza de ovinos, mientras que el de Industria y Comercio, especialista en economía y comercialización lanera. La integración de los productores a la comisión asesora esta fundada en la necesidad de formar recursos humanos capaces de dirigir luego el ente, en el caso de que el mismo a posteriori derive en una cooperativa de productores encargada de las tareas desarrolladas por el Centro, tal como se lo expresa en las págs. 113 y 185 del Primer Informe Parcial. Los representantes de los ganaderos serán nombrados por el Poder Ejecutivo Provincial a propuesta de los integrantes del sector.

El Centro funcionará como un organismo descentralizado, dependiente de la Subsecretaría de Asuntos Agrarios. Su organización estará compuesta de dos secciones, tal como lo muestra el Gráfico N° 40, que serán :

- Sección Galpones, que se ocupará de todo lo inherente a la clasificación de los lotes, enfardelaje, toma de muestras, interloteo, pesaje, etc. ;
- Sección Administrativa, que será la que llevará el registro y control de los lotes ingresados y egresados, montos de los anticipos, etc.

ORGANIGRAMA DE SERVICIOS DEL CENTRO REGIONAL DE ACOPIO

Gráfico Nº 40





3. Mercado Regional de Negociación.

El Mercado funcionará como un ente descentralizado de la Administración Provincial, dependiente de la Subsecretaría de Asuntos Agrarios y se regirá por un Directorio que estará compuesto por representantes del sector privado, en especial la producción y del sector público. Tal como se indica en la pág. 187 del Primer Informe Parcial, dicho cuerpo estaría formado por seis miembros, a saber :

- Tres representantes del Gobierno Provincial
 - .. Un presidente, funcionario político que ejercerá la titularidad del organismo ;
 - .. Un vocal, especialista en materia de economía y comercialización lanar, designado por la Dirección de Industria y Comercio ;
 - .. Un vocal, experto en problemas de crianza de ovinos y producción lanar, nombrado por la Dirección de Agricultura y Ganadería.
- Tres representantes del sector privado
 - .. Un vocal, por los ganaderos de la Zona Norte ;
 - .. Un vocal, por los ganaderos de la Zona Sur ;
 - .. Un vocal, por los usuarios del Mercado, sean compradores o vendedores.

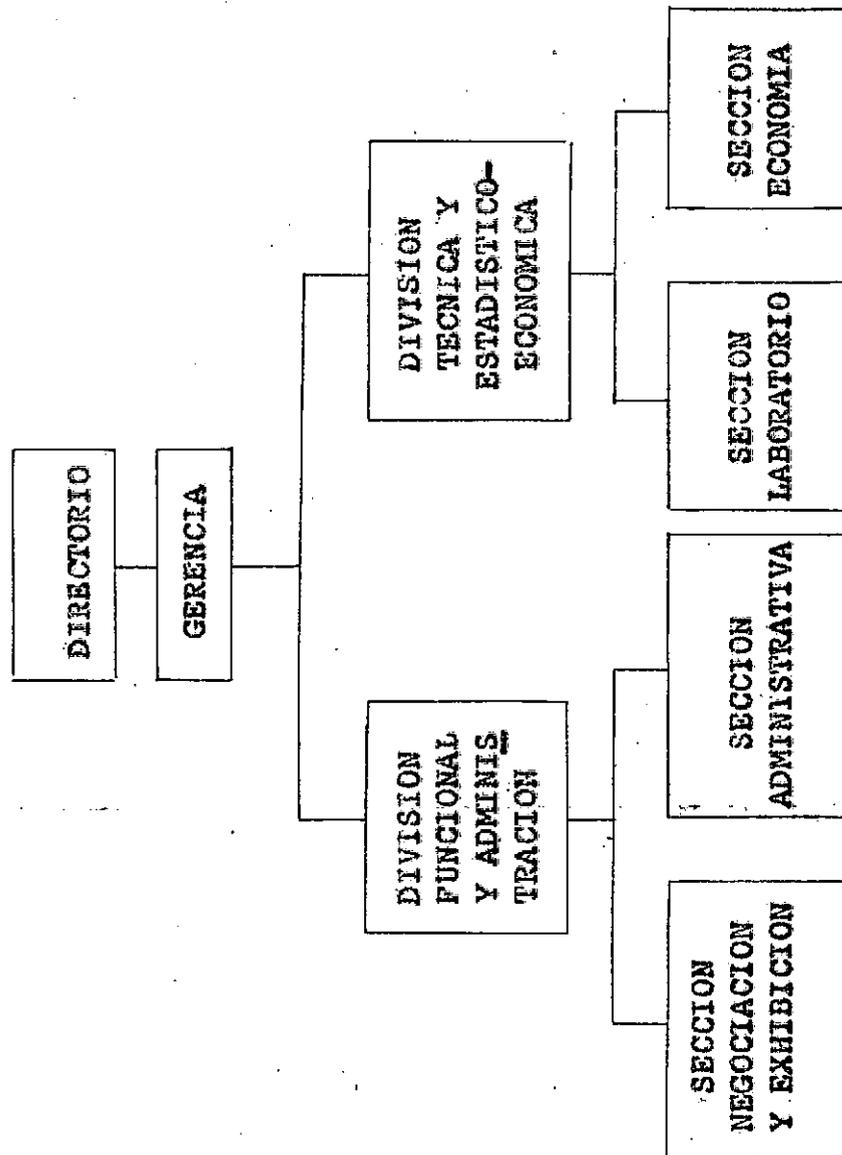
La totalidad de los miembros del Directorio deberá ser nombrada por el Poder Ejecutivo Provincial quien tratándose de los representantes de la actividad privada hará la selección sobre la base de ternas elevadas por las entidades ruralistas y cooperativas de productores. El vocal, correspondiente a los usuarios, saldrá de una terna elegida por votación directa de los mismos.

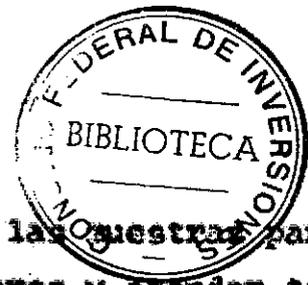
El Gráfico N° 41 que se agrega a continuación, describe la forma que asume el cuerpo social. El mismo tomará una estructura-lineal o jerárquica, típica de las organizaciones estatales y en especial la constituida por pocos agentes. El organigrama muestra cuatro niveles, a saber :

- Directorio, integrado por un presidente y cinco vocales. Sus facultades son las propias otorgadas al ente en su carácter de descentralizado y es por lo tanto de su incumbencia fijar estrategias, políticas y objetivos a alcanzar ;
- Gerencia, deberá ser desempeñada por uno de los directores técnicos, con el rol de asumir funciones ejecutivas en la gestión ;
- Dos divisiones,
 - .. Funcional y administrativa, que supone atender la recepción y almacenaje de las muestras - macro y micromuestra tareas administrativas, financieras y contables como así también el registro y control de las operaciones de venta realizadas ;
 - .. Técnica y Estadístico-Económica, que implica la realización de los análisis necesarios para la comercialización y la compilación y elaboración de las informaciones vinculadas con el comercio de la fibra y su difusión entre todas las personas que se encuentran vinculadas con el sector lanero ;
- Cuatro secciones,
 - .. Dos dependientes de la División Funcional y Administrativa
 - ... Negociación y exhibición, cuyo rol consiste en re-

ORGANIGRAMA DE SERVICIOS DEL MERCADO REGIONAL DE NEGOCIACION

Gráfico N° 41





cibir, almacenar y disponer las muestras para su exhibición ante los compradores y atender todo lo referente al registro y protocolización de las operaciones pactadas ;

- ... Administración, que entiende en todas las tareas propias de la gestión de ese nombre, además de lo inherente al cálculo de liquidaciones y reajustes a efectuar una vez producidas las ventas.
- .. Dos dependientes de la División Técnica y Estadístico-Económica,
 - ... Laboratorio, donde se practican los análisis de rutina necesarios para efectuar la comercialización e incluso investigaciones especiales ;
 - ... Economía, donde se realizan estudios vinculados con la evolución de los mercados laneros, se suministran datos para la gestión del organismo y se efectúa la compilación, elaboración y difusión de toda la información ateniende al sector.

5.3. RECURSOS HUMANOS DEMANDADOS.

La idea de cuales habrán de ser los requerimientos en materia de personal puede derivarse del análisis de dos elementos incluidos precedentemente :

- Diagrama de proceso ;
- Organigrama de servicios.

De su observación surgen los requerimientos cualitativos que deben complimentar los integrantes del cuerpo social del modelo. El factor cuantitativo ya ha sido estimado por lo que se obvia este tipo de consideraciones.

Se indicará a continuación las categorías de personal que es necesario reclutar, seleccionar y entrenar para cada una de las partes componentes del sistema de comercialización definido.

.1. Agencia de Recepción y Esquila.

En este caso se deberán cumplimentar los siguientes requisitos :

- Encargado, con condiciones de dirección de personal y con conocimiento de las técnicas para la realización de la pre-clasificación ;
- Esquiladores, expertos en el desarrollo de las tareas de esquila ;
- Envellonador, con capacidad para efectuar en forma correcta la faena encomendada ;
- Asistente del encargado, no requiere especificaciones especiales más allá de lo corriente en la materia.

Frente a la enumeración anterior es posible indicar las eventuales fuentes de la que pueden reclutarse los recursos humanos. En general podría ser :

- Encargado, de las propias Delegaciones Regionales y además por tratarse de una tarea estacional se lo podrá asignar a tal función durante el período que dure mientras el resto del año continúa en su trabajo específico ;
- Esquiladores, de la propia región donde se halle ubicada la Agencia ;
- Envellonador y asistente del encargado, igual que en el caso anterior.

Obviamente tanto el encargado como los esquiladores deberán recibir un entrenamiento no muy prolongado, el cual se instrumentará a través de la Dirección de Ganadería mediante la creación de un curso breve de clasificación para los técnicos pertenecientes a las Delegaciones Regionales y además reuniones informativas con los esquiladores a fin de desarrollar con ellos las técnicas más adecuadas para la esquila. El caso del envellador es más simple, pudiendo encontrarse en la zona de influencia de la Agencia personas con la suficiente experiencia como para poder efectuar dicha tarea sin inconvenientes.

2. Centro Regional de Acopio.

El personal necesario deberá reunir las siguientes condiciones :

- Director, con capacidad de conducción de personal y con experiencia en comercialización lanar ;
- Clasificador, experto en las operaciones de tal naturaleza y con conocimientos de las técnicas de extracción de muestras ;
- Oficinista, pesador y peones para enfardelaje y movimientos de lana, con los conocimientos básicos que requiere la sencillez de sus respectivas responsabilidades.

El reclutamiento del personal podría provenir de las siguientes fuentes :

- Director, técnico de la Dirección de Ganadería o de alguna Delegación Regional ;
- Clasificador, de alguna firma que opera en el raso - consignaciones o casas exportadoras, caso contrario será necesario la formación del mismo. Es la categoría de personal

que en un comienzo puede ofrecer las mayores dificultades para satisfacer su requerimiento ;

- Oficinista, pesador y peones, surgirán de la oferta general de trabajo.

En lo referente al entrenamiento del personal no constituye un grave problema, salvo el del clasificador, para el cual llegado el caso de no poderse reclutarlo con la suficiente experiencia previa, se deberá prever la realización de cursos de clasificadores que lo capacitarán para el desarrollo de su tarea de acuerdo a las normas que se impongan para la clasificación. Dichos cursos estarán también destinados a los productores a fin de que ellos puedan realizar la tipificación en su propio establecimiento y a la formación de recursos humanos pertenecientes al Estado, a fin de que a posteriori, ellos puedan desempeñar tareas de enseñanza y extensión de dichos conocimientos. Permitirá también la capacitación de los encargados de las Agencias de Recepción y Esquila.

•3. Mercado Regional de Negociación.

Es necesario prever en su ámbito, personal de las siguientes categorías :

- Gerente, con condiciones de conducción económica-financiera y de personal y con conocimientos amplios en comercialización de lana. Esta tarea estará ejercida por uno de los directores técnicos ;
- Tenedor de libros, con experiencia en la administración pública en la especialidad ;

- Laboratorista, con conocimiento de las técnicas y el instrumental apropiado para las determinaciones de rutina - humedad, rendimiento al lavado, finura, etc. ;
- Estadístico, con buena formación matemática y de ser posible económica ;
- Auxiliares técnicos, con buenas capacidades para el uso de las técnicas en sus respectivas áreas - química y estadística ;
- Empleados administrativos y peones para el movimiento de las muestras, no requieren especificaciones en razón de la sencillez de sus respectivas tareas.

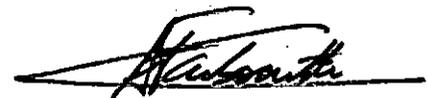
Las posibles fuentes de incorporación de los recursos humanos podrían ser :

- El gerente, por ser uno de los directores técnicos, provenirá de la Dirección de Agricultura y Ganadería o de la Dirección de Industria y Comercio ;
- El tenedor de libros, de alguna repartición pública donde ejerza parecidas funciones ;
- El laboratorista, de similares gabinetes de la Universidad Nacional del Sur donde se forman expertos en materias de lana o de la Universidad Nacional del Comahue, en cuyo caso debería recibir un entrenamiento por no existir en esta última universidad antecedentes en la materia ;
- El estadístico, egresado de la Universidad Nacional del Comahue, ya sea contador público o carrera afín ;
- Auxiliares técnicos, alumnos avanzados de la Universidad Nacional del Comahue en química y contador público o carrera afín ;

- Empleados administrativos y peones para el movimiento de las muestras, de la oferta general de trabajo.

El entrenamiento del personal no constituye grave problema, a lo sumo pueden presentarse en el caso del laboratorista pero cuya solución consistiría en una breve estadía del mismo en el Laboratorio de Lanas del Mercado de Frutos "Victoria" u otro similar para completar su formación. Algo similar es aconsejable para el caso del estadístico.

En cuanto a los miembros del Directorio, las especificaciones ya han sido explicitadas al plantearse el tema y corresponde al Gobierno, a los productores y a los usuarios elegirlos a su mejor criterio.



ARNALDO F. CARBONETTI
INGENIERO INDUSTRIAL

Carbonetti, Arnaldo.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

**ANALISIS DE LA PRODUCCION LANERA DE LA
PROVINCIA DE NEUQUEN Y DISEÑO DEL SIS-
TEMA DE COMERCIALIZACION A IMPLEMENTAR
- Tercer Informe Parcial -**

Q

H.22252

C11

II (agregar)

AGRADECIMIENTO :

Al concluir el presente estudio, se quiere agradecer la inestimable colaboración brindada por el Ing. Antonio F. SIRI, cuyos relevantes conocimientos en el tema ayudaron a la mejor realización del análisis. Asimismo se agradece la información suministrada por la Secretaría de Agricultura y Ganadería de la Nación, a través del Ing. Alfredo J. MONTOYA como así también la asistencia brindada por el personal del Consejo Federal de Inversiones, la Secretaría del COPADE y la Subsecretaría de Asuntos Agrarios de la Provincia del Neuquén.

INDICE TEMATICO

| | <u>Pag. N°</u> |
|---|----------------|
| 1. INTRODUCCION | 1 |
| 2. CONCLUSIONES | 1 |
| 2.1. PRODUCCION DE LANA | 1 |
| 2.2. COMERCIALIZACION | 4 |
| 2.3. INDUSTRIALIZACION | 6 |
| 2.4. SISTEMA DE COMERCIALIZACION A IMPLEMENTARSE | 7 |
| 3. RECOMENDACIONES | 12 |
| 4. PREVISION PARA LAS ETAPAS POSTERIORES AL PRESENTE TRABAJO | 19 |

**ANALISIS DE LA PRODUCCION LANERA DE LA PROVINCIA DE NEUQUEN
Y DISEÑO DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACION A IMPLEMENTAR.**

Tercer Informe Parcial

1. INTRODUCCION.

Realizado el análisis de la producción lanera provincial y el diseño del sistema de comercialización, objeto del Primer Informe Parcial y el desarrollo más desagregado de las inversiones requeridas, presupuesto de gastos e ingresos y ordenamiento funcional y administrativo, tema del Segundo Informe Parcial; el presente contendrá las conclusiones a las que se ha arribado a lo largo de los anteriores capítulos, señalando asimismo los requisitos que es necesario cumplimentar para el desarrollo del sistema y las etapas en que se debería dividir su implementación, con la realización de un cronograma tentativo.

De esta manera queda concluido el análisis encomendado al experto en su oportunidad por el Consejo Federal de Inversiones y la Provincia del Neuquén.

2. CONCLUSIONES.

2.1. PRODUCCION DE LANA.

El análisis efectuado de la producción lanera de la Provincia del Neuquén permite arribar a la siguiente serie de conclusiones :

- Si bien la producción lanera - 2.014 tt - y las existencias ovinas provinciales - 646 miles de cabezas - asumen poca significación frente a las similares patagónicas y del país, las explotaciones laneras se dan en áreas del Neuquén donde asumen el carácter de monocultivo y dan lugar a economías de subsistencia, que al no poder ser reemplazadas deben fomentarse por razones obvias de orden social ;
- Aparecen claramente delimitadas dos zonas en la Provincia, una Zona Norte, integrada por los departamentos de Añelo; Chos Malal; Confluencia; Loncopué; Minas; Norquín; Pehuenches; Picunches; Picun-Leufú y Zapala, y una Zona Sud con los siguientes departamentos : Aluminé; Catan-Lil; Collón-Curá; Huiliches; Lácar y Los Lagos ;
- Para estas zonas todos los parámetros analizados asumen valores claramente diferenciados. Así por ejemplo, mientras que la Zona Norte representa el 30 % de las existencias y el 20 % de la producción, la Sud asume el 70 y el 80 % respectivamente, dejando claramente indicado con esta concentración cual es el área más apta para la cría del ovino y donde se encuentran los mayores establecimientos dedicados a este tipo de explotación, relegando así para la Zona Norte las pequeñas explotaciones con escasa capacidad de producción ;
- Los índices de productividad detectados - productividad por animal(Kg/cab); densidad de producción(Kg/km²); receptividad (Ovino/Ha) - al ser estudiados para las dos áreas definidas no hacen más que reiterar la conclusión anterior en el sentido que la zona más apta para este tipo de explotación es la Sud. A pesar de ello, los valores encontrados son bajos si se los compara con los de otras regiones patagónicas, en

especial los que hacen a la receptividad debido a la degradación que sufren los suelos por el mal manejo de los mismos ;

- . Los tamanos medios de las explotaciones expresados en ovinos por explotación y Kg de lana por explotación sufren un decremento en el período 1960-1970 indicando con ello un grado mayor de atomización de los productores. La Zona Norte reúne el 60 % - 1320 explotaciones - y la Sud el 40 % restante - 902. Estas cifras no hacen más que confirmar que los más pequeños establecimientos se encuentran en el norte, mientras que en el territorio restante, los tamaños medios y grandes ;
- . El análisis de las mismas variables para el área de influencia definida - departamentos de La Pampa y Río Negro - permite afirmar que los pertenecientes a Río Negro tienen características similares a la Zona Sud de Neuquén, mientras que los de La Pampa concuerdan con los de la Zona Norte, siendo los de esta última los más bajos de todos los estudiados ;
- . En resumen, las actividades laneras desarrolladas en las condiciones más precarias corresponden a la Zona Norte, ya sea desde el punto de vista de la bondad de las tierras como del nivel de producción, existencias ovinas y tamaño de las explotaciones. En orden creciente de capacidad le siguen los departamentos de La Pampa, Río Negro y la Zona Sud de Neuquén ;
- . Por tratarse en la mayoría de los casos de establecimientos para los cuales la lana toma características de un monocultivo, es necesario implementar medidas tendientes a mejorar la situación del sector con el objetivo de elevar las condicio

nes de vida de un estrato de la población provincial cuyos niveles de consumo toman carácter de subsistencia.

2.2. COMERCIALIZACION.

El actual sistema de comercialización vigente en la Provincia detectado através de la encuesta realizada, se halla compuesto desde el punto de vista de la demanda, por los siguientes canales :

- Acopiadores, con un peso relativo del 26 % sobre el total de la lana negociada ;
- Consignatarios, con una incidencia del 43 % ;
- Venta directa en estancia, con el 31 % y con tendencia a crecer

mientras que la oferta se conforma en su gran mayoría por muy pequeños productores ya que el 63,5 % de las explotaciones posee menos de 100 cabezas. Se trata en estos casos de ganaderos que se localizan en tierras fiscales y que para alimentar a sus animales deben practicar transhumancia de los lugares de "invernada" a los de "veranada". Aparece así una alta atomización de la oferta con la consiguiente reducción de su capacidad de negociación frente a la demanda.

El nivel de atomización alcanza sus máximos valores para la Zona Norte de la Provincia, disminuyendo para el caso de la Zona Sud, Río Negro y La Pampa donde toma los valores mínimos.

Todo lo antedicho permite detectar una serie de falen-

cias en el sistema actual de comercialización y que deberán ser eliminadas por el mecanismo a diseñar. Las deficiencias son :

- Escaso conocimiento del productor de las propiedades determinantes del valor de la lana ;
- Gran atomización de la oferta y concentración de la demanda, lo que disminuye sensiblemente el poder de negociación de la primera frente a la segunda ;
- Situación financiera de los productores, que hace que los mismos vendan su lana en el momento de apremio financiero y no puedan retener sus safras a la espera de mejores precios ;
- Variabilidad de los precios y carencia de un mecanismo compensatorio, con lo que se desalienta la inversión en busca de incrementos cuali y cuantitativos de la producción ;
- Dilatados plazos de pago, con lo que se producen ahogos financieros del productor ;
- Desconocimiento de la totalidad de las operaciones pactadas lo que trae aparejado un alto grado de subjetividad en la información y la imposibilidad de conocer el comportamiento global del mercado ;
- Ruptura de la relación calidad-precio, ya que en las condiciones actuales de negociación obtiene mejor precio aquel productor que tenga mayor capacidad de negociación frente al comprador, no siendo por ello su lana la de mejor calidad.

2.3. INDUSTRIALIZACION.

La demanda de la fibra que se produce debido a la existencia de industrias textiles laneras se halla representada por la emergente de una única planta radicada en el Parque Industrial de Neuquén, dedicada al lavado y elaboración de tops de lana peinada. Su consumo actual es de 1.200 tt/año y su requerimiento máximo de 2.700 tt/año, lo que cubriría con creces la producción provincial.

De completarse los proyectos en vía de desarrollo la demanda de lana virgen se incrementaría en 1.200 tt/año. El funcionamiento de las empresas implicaría una necesidad mínima de 2.400 tt/año, la cual es cubierta por la producción generada en la Provincia y zona de influencia definida - 4.900 tt/año, lo que permite concluir que :

- La industria textil lanera muestra amplias perspectivas de desarrollo, desde el punto de vista de las radicaciones efectuadas y a efectuar como del abastecimiento de materia prima, ya que el área total definida permitiría el funcionamiento de una tercer planta de iguales características a las referidas anteriormente ;
- Se generaría una importante fuente de trabajo que permitiría ocupar aproximadamente 380 personas ;
- La existencia del Parque Industrial de Neuquén como factor localizante por sus economías de complementación y localización, beneficiará sin duda el posterior desarrollo de esta actividad productiva de importancia para la Provincia.

2.4. SISTEMA DE COMERCIALIZACION A IMPLEMENTAR.

Ante las deficiencias existentes en el mecanismo actual de comercialización y teniendo en cuenta los objetivos y las políticas indicadas en el Plan Sectorial Agropecuario 1974-77 tendientes a incrementar la producción, mejorar la productividad ovina, modificar el sistema de comercialización a fin de mejorar la posición del productor frente a la concentración de la demanda, implantar un sistema de clasificación de lanas, fomentar la comercialización a través de cooperativas de productores, asistir crediticiamente a los productores, cooperativas y Mercados Nacionales y Provinciales y los requerimientos manifestados por el contexto en el sentido de la carencia de una política lanera permanente; la necesidad de introducir cambios en la comercialización pero en forma paulatina y con continuidad; la aplicación de incentivos suficientes en el nuevo sistema para que tenga capacidad competitiva con los actuales; la carencia de recursos humanos en las distintas áreas del quehacer lanero y la instalación y funcionamiento de laboratorios regionales especializados para permitir conocer el valor comercial de las lanas.

Fundamentado en lo antedicho se definió una alternativa que se basa en la introducción en forma paulatina de las técnicas de clasificación previa a la venta y la apreciación de las características comerciales de la lana a través de los resultados de los análisis de laboratorio practicados sobre las muestras representativas de los lotes, lo cual obvia el traslado físico de los mismos. El nuevo sistema estará compuesto

por los siguientes entes y sus funciones respectivas serán :

• **AGENCIA DE RECEPCION Y ESQUILA.**

Brindará a los pequeños productores de la Zona Norte las instalaciones que les permitan efectuar en forma eficiente la esquila de sus animales. Estarán localizadas en Chos Malal, Loncopué y Zapala en el caso de la hipótesis de mínima y la lana movilizada por su intermedio será de 200 tt/año.

Como constituye una etapa intermedia en el proceso de negociación, se pueden presentar las siguientes opciones :

- que el productor esquile en la Agencia y luego retire su lana, comercializándola a través de los mecanismos actuales, con lo cual no se introduce ningún cambio ;
- que en la primera etapa del desarrollo del sistema, el Estado Provincial asuma la tarea de comercializar la zafra, ante la imposibilidad de los pequeños productores de darse su propio mecanismo de venta ;
- que los productores se asocien en una cooperativa y sean ellos mismos los encargados de negociar el producto de la esquila de sus animales.

La Agencia de Recepción y Esquila funcionará como un ente dependiente de la Subsecretaría de Asuntos Agrarios y servirá de apoyo a los pequeños productores en procura de mejorar el nivel de ingresos de los mismos con un claro objetivo social.

Se deberá crear el incentivo capaz de promover el uso de la Agencia y la formación de la cooperativa de productores

Tal inducción podría provenir de créditos prendarios y/o adelantos sobre el valor de la lana, concedidos por el Banco de la Provincia de Neuquén que permitan a los ganaderos evolucionar y adquirir los elementos que hacen a su sostenimiento ;

COOPERATIVA DE PRODUCTORES Y/O CENTRO REGIONAL DE ACOPIO.

Para el caso del área Sud de la Provincia se fomentará la creación de una cooperativa de productores cuya misión será la de sustituir la intermediación existente en la comercialización de manera que los ingresos efectivos de los productores se incrementen por la eliminación de costos innecesarios. El Centro Regional de Acopio tendrá las mismas características que la Cooperativa de Productores sura, pero estará destinado a la Zona Norte. Hasta la formalización por parte de los productores norteros de su cooperativa, el Centro sería manejado por el Estado.

Sus funciones principales serían la clasificación de las lanas recibidas, la formación de lotes uniformes por inter loteo, almacenaje y extracción de muestras para su remisión laboratorio. Sus eventuales localizaciones serían para la Cooperativa de Productores, Junín de los Andes y para el Centro Regional de Acopio, Zapala. El volumen que movilizarían sería de 400 tt/año cada uno de los entes así definidos.

Obviamente como factor inductivo se deberá contar con incentivos capaces de atraer a los productores, tales como desgravaciones impositivas, créditos prendarios y anticipos sobre la venta, ante la entrega de la lana ;

MERCADO REGIONAL DE NEGOCIACION.

Será el centro donde se producirá la negociación de la lana producida en la Provincia y su Área de influencia, procurando que exista un mayor equilibrio entre los sectores de oferta y demanda. Dicha operación se realizaría sobre la base de un fardo representativo del lote - macromuestra - y el resultado de los análisis de laboratorio efectuados sobre las muestras - micromuestras - extraídas. Es decir que operará sólo como centro de negociación, concentrándose la lana en el depósito de los oferentes.

El mismo estaría ubicado en la ciudad de Neuquén y su tamaño mínimo será de 1200 tt/año y el máximo de 2400 tt/año. Operará bajo la forma de una entidad autárquica dependiente de la Subsecretaría de Asuntos Agrarios, de manera de asegurar así, tanto a compradores como vendedores la exactitud de los análisis realizados. En su gobierno tendrán representación los productores, de manera que así sean tenidas en cuenta sus intereses, que son los que debe salvaguardar el Estado, en razón de las actuales condiciones de comercialización vigentes.

El análisis efectuado para el presupuesto de gastos e ingresos en la etapa de funcionamiento regular indica que con el cobro de una tasa por derechos de análisis y de extracción de muestras se cubren los costos estimados. Dicha tasa representa aproximadamente el 5 % sobre el valor de venta de la lana y sería el único gasto en que incurrirían los productores, ya que de usar el nuevo sistema eliminarían las erogaciones que surgen de la intermediación y que

son superiores a ese porcentaje.

VENTAJAS DE LA ALTERNATIVA.

El sistema a crear en comparación con el actualmente vigente presenta las siguientes ventajas :

- .. Mejoramiento de las actuales prácticas de comercialización, posibilitando al productor la obtención de precios más justos y remunerativos ;
- .. Múltiple concurrencia de oferentes y demandantes ;
- .. Disminución de la influencia de la demanda en la fijación del precio debido a la concentración de la oferta en el Mercado de Negociación, superando la actual situación de gran atomización de la oferta y gran concentración de la demanda ;
- .. Amplia movilidad de oferta y demanda sin costos adicionales ;
- .. Eliminación de intermediarios, con lo cual el productor recibe la totalidad del valor de su lana ;
- .. Conocimiento exacto por parte del productor de las propiedades de su lana y por ende su valor comercial, con lo cual puede orientar su trabajo de selección de reproductores y majadas ;
- .. Reducción de la inversión fija, puesto que no se prevén para el Mercado de Negociación instalaciones para el almacenaje de la lana, aprovechando la capacidad instalada de los vendedores ;

- .. Registro, compilación y posterior difusión de todas las operaciones pactadas ;
- .. Clasificación previa a la venta y creación de las condiciones para poder efectuar un análisis preciso de laboratorio.

3. RECOMENDACIONES.

En la implementación del sistema diseñado se pueden presentar algunas dificultades tales como :

- . Carencia de una tradición cooperativista en la comercialización lanera en el ámbito provincial ;
- . Lentitud en el desarrollo de la alternativa, lo cual impediría su transformación en solución en gran escala ;
- . Dificultad en lograr la adhesión al sistema de volúmenes de lana que signifiquen un cambio sustancial de la situación actual.

Por ello se estima que para lograr el total desarrollo del mecanismo definido, se deben cumplimentar la siguiente serie de requisitos básicos :

- . Difundir y promover la alternativa a crear en todo el ámbito de la Provincia ;
- . Inducir la creación de cooperativas de productores que se encarguen de la comercialización de la lana para las dos áreas en que se dividió la Provincia ;
- . Asistir crediticiamente a las Cooperativas para atender las necesidades de inversión en activo fijo ;

- . Crear y/o ampliar las líneas de crédito para las industrias que realicen sus compras en la Cooperativa y en el Mercado ;
- . Asegurar la concurrencia múltiple de productores y compradores, a través de la generación de estímulos e incentivos que pueden estar constituidos por préstamos prenda-rios, créditos en el momento de entregar la lana y reducción de la presión tributaria sobre las operaciones realizadas ;
- . Exigir y reglamentar la clasificación como etapa previa a la venta ;
- . Declarar en forma obligatoria todas las ventas de lana, tanto p or parte del vendedor como del comprador, a fin de tener así un conocimiento pleno del mercado ;
- . Generar los recursos humanos necesarios a través de la creación de cursos de capacitación en los temas clasificación de lanas, esquila, técnicas de laboratorio y extracción de muestras.

En base a los requisitos expuestos se indican cuales se rían las etapas a cumplimentar en la puesta en marcha, para lo cual se agrega a continuación un cronograma donde en forma tentativa se explicitan los plazos máximos de tiempo a cumplir en cada etapa. Aunque las etapas aparecen numeradas en forma correlativa, ello no impide el desarrollo contemporáneo de dos o más. Las mismas comprenderían :

- . Etapa 1. Formación de recursos humanos en lo concerniente a técnicas de clasificación, a los efectos de fijar las normas en que se deberán desenvolver tales actividades

- y uniformar los criterios para la obtención de muestras. Esta etapa se halla en vías de concreción a través de un curso a dictar por el Consejo Federal de Inversiones ;
- Etapa 2. Promoción para la formación de la Cooperativa de productores en la Zona Sud, en razón de la predisposición manifestada al experto en el momento de la encuesta, se estima que dicho paso se concretará en un breve lapso de tiempo ;
 - Etapa 3. Al mismo tiempo y a través de una amplia tarea de extensión a desarrollar en la Zona Norte, se explicarán las pausas del cambio a introducir en la comercialización, explicitando claramente las ventajas del mismo y la necesidad de la formación de una cooperativa de productores de manera de encargarse ellos mismos del manejo de la venta de sus productos ;
 - Etapa 4. Una vez realizada la tarea de extensión, se instalará una Agencia de Recepción y Esquila como experiencia piloto, seleccionando la localización en función del mayor o menor grado de difusión alcanzado en esa zona ;
 - Etapa 5. Contemporáneamente se producirá el funcionamiento de la Cooperativa de Productores en la Zona Sud, que en la primera etapa venderá su producción a través de los canales tradicionales pero habiendo incorporado como innovación la clasificación previa a la venta ;
 - Etapa 6. Para la zafra 1976/77 comenzará a funcionar la Agencia de Recepción y Esquila en la localización seleccionada ;
 - Etapa 7. Se deberá evaluar a continuación el funcionamiento de la Agencia y de estar dicha evaluación dentro de los

SISTEMA DE COMERCIALIZACION A IMPLEMENTAR - ETAPAS DE SU DESARROLLO

| Etapa Nº | Meses | Instalación y Puesta en Marcha | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------|---|--------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | | | | | | | | | |
| | Denominación | (a) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | Formación Recursos Humanos | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | Promoción Cooperativa Productores Zona Sud | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | Promoción Sistema e inducción Cooperativa Zona Norte | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | Instalación Agencia de Recepción y Esquila | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | Funcionamiento Cooperativa Zona Sud | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | Funcionamiento Agencia de Recepción y Esquila | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | Evaluación funcionamiento Agencia piloto e instalación de las restantes | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8 | Formación Cooperativa Zona Norte | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 9 | Centro Regional de Acopio - Instalación | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Centro Regional de Acopio - Funcionamiento | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 10 | Laboratorio de Análisis - Instalación | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Laboratorio de Análisis - Funcionamiento | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 11 | Mercado de Negociación - Instalación | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Mercado de Negociación - Funcionamiento | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 12 | Funcionamiento integral del Sistema | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 13 | Formación complementaria recursos humanos | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

límites previstos se procederá a la instalación de las restantes Agencias a fin de que para la zafra 1977/78 funcionen en su totalidad ;

- Etapa 8. Al mismo tiempo se deberá concretar la formación de la Cooperativa de Productores de la Zona Norte, luego de un amplio período de promoción de la idea y una vez comprobado en funcionamiento de la Agencia de Recepción y Esquila ;
- Etapa 9. Se deberá instalar el Centro Regional de Acopio con sede en Zapala, él que será manejado por la Cooperativa Norte y cumplirá las mismas funciones que cumple la Cooperativa Sud ; a esta altura del desarrollo el funcionamiento del Centro Regional de Acopio conjuntamente con la Cooperativa Sud permitirán evaluar las bondades del sistema funcionando parcialmente integrado. Dicha evaluación permitiría, en caso de ser positiva, continuar con la implementación del resto del mecanismo definido ;
- Etapa 10. Con el objeto de ir completando la integración del sistema, se deberá instalar el Laboratorio de Análisis por parte del Estado. En principio podrá funcionar como ente asesor de los productores en lo que hace a la calidad de sus lanas y en la determinación de cuales son los cambios que son necesarios introducir para el mejoramiento de las majadas. Posteriormente, en la etapa de funcionamiento regular, además de esa tarea, realizará el análisis de las muestras de lana a los efectos de determinar su valor comercial ;

- Etapa 11. La última etapa para concretar el desarrollo total del sistema será de instalación del Mercado Regional de Negociación, el cual será dirigido por el Estado Provincial como medio para regular la comercialización de la fibra en la Provincia y en cuyo ámbito tendrá lugar la negociación final de la producción lanera ;
- Etapa 12. Comprenderá la finalización de la instalación y puesta en marcha del sistema de comercialización y el comienzo de su funcionamiento regular con la totalidad de los entes definidos ;
- Etapa 13. Se deberán concretar, en forma intermedia a las otras etapas ya definidas cursos complementarios en la formación de recursos humanos en lo que se refiere a clasificación, extracción de muestras y técnicas de análisis de laboratorio, con el objeto de que cuando cada ente comience a funcionar lo haga con su dotación de personal entrenada para lograr la máxima eficiencia desde el inicio de sus actividades ;

Es de hacer notar que todas las etapas definidas, para poder ampliar su base de aplicación deberán ser acompañadas por una amplia difusión de los objetivos que se persigue con su concreción y la creación de incentivos capaces de atraer a los productores e incorporarlos al sistema.

Todo lo expuesto permite afirmar que dadas las condiciones planteadas como necesarias y suficientes, la factibilidad del funcionamiento del sistema es amplia. Dicha operación regular traería aparejado un mejoramiento en las condiciones de venta del producto de sectores sociales de escasos recursos, que por esta vía verían incrementados sus ingresos

y poder así mejorar sus niveles de vida, claro objetivo de índole social al cual el Gobierno de la Provincia del Neuquén deberá atender.

4. PREVISION PARA LAS ETAPAS POSTERIORES AL PRESENTE ESTUDIO.

El diseño del sistema a implementar y la definición de las etapas en que se debe implementar ha concluido. Para comenzar esas etapas, se impone investigar en que medida la Provincia está dispuesta a invertir los recursos estimados como necesarios y a procurar las líneas de crédito que confieran liquidez al sistema. Por su parte, la actividad privada deberá decidir si los productores integrarán las cooperativas a crear, utilizarán el Mercado como canal de negociación de sus lanas y si los compradores se allanan a operar en el nuevo centro de comercialización proyectado.

Todo ello debe auscultarse y evaluarse objetivamente, por lo que el paso inmediato debe consistir en la consulta del presente trabajo con todos los sectores interesados a fin de lograr la concertación que asegure la aceptabilidad y el compromiso de adhesión a la iniciativa definida en el presente estudio, que queda así formalmente concluido.

BAHIA BLANCA, Junio de 1975.


ARNALDO F. CARBONETTI
INGENIERO INDUSTRIAL