

25851

IDENTIFICACION DE ACTIVIDADES  
AGRO-INDUSTRIALES EN EL AREA  
DE FRONTERA EPUYEN.

2º INFORME PARCIAL

Consejo Federal de Inversiones  
Secretario General  
Cnel. (R) Carlos B. Pajariño

Trabajo realizado por el  
Lic. Jorge Wilson Tanzi

0  
F. 331.4  
T11  
II

Marzo 1981.

## **Indice Temático.**

### **I. Introducción.**

### **II. Situación de Oferta y Demanda.**

#### **II.1.Productos Frutícolas.**

#### **II.2.Productos Hortícolas.**

#### **II.3.Lúpulo.**

#### **II.4.Carnes.**

#### **II.5.lana.**

#### **II.6.leche.**

#### **II.7.Aromáticos.**

### **III. El proceso de comercialización.**

#### **III.1.Productos frutícolas.**

#### **III.2.Productos hortícolas.**

#### **III.3.Lúpulo.**

#### **III.4.Carnes.**

#### **III.5.lana.**

#### **III.6.leche.**

### **IV. Selección de las actividades.**

## I . Introducción.

El presente estudio tiene como objetivo el lograr una selección de productos agropecuarios que, de acuerdo a las condiciones ambientales del Area de Frontera E puyen, tengan posibilidades de alcanzar escalas significativas y sean factibles de ser transformados en la misma región.

Con ello, se pretende dinamizar la actividad económica del Area, a través de la integración vertical de determinadas actividades productivas agropecuaria. Esto tiende a incorporar mayor valor agregado a productos que, actualmente, se comercializan con escaso o ningún tipo de procesamiento, constituyéndose en materia prima de agro-industria que puedan ser localizadas en ésta zona.

Consecuentemente esta primera selección debe permitir, en futuras etapas, la elaboración de anteproyectos más detallados, que posibiliten la implementación de medidas de estímulos a las inversiones que surgiesen como más viables.

De esta manera, la selección de programas resultantes ofrecerá un listado de posibles actividades agro-industriales, priorizadas de acuerdo a las posibilidades agro-económicas detectadas en este análisis.

la presentación de este informe reviste el caracter de parcial, y en él se muestran los resultados de la investigación efectuada acerca de las características de la comercialización de la producción agrícola del Area, tanto en lo que se refiere a sus niveles de oferta y demanda, como a los sistemas modales del Area y su interrelación con la región.

## II . . . Situación de Oferta y Demanda.

En este punto se analiza la oferta y demanda de los productos seleccionados en el primer informe como factibles de ser industrializados en el Area.

Se intenta con ello conocer las restricciones de mercado que pueden presentarse a los productos considerados, de acuerdo al actual comportamiento de los mismos, tanto a nivel regional como nacional.

En el desarrollo del presente ítem, se considera como oferta regional la producción de los Departamentos de Cushamen y Futaleufú en la Provincia de Chubut, y de Bariloche y Norquines pertenecientes a la Provincia de Río Negro. Idéntico criterio se efectuó con respecto a la demanda.

Cuando por las características de algún producto en particular fué necesario aplicar otro criterio, el mismo se explica en el texto.

### II.1.1. Cafeza y Guinda.

#### II.1.1.1. Oferta.

El país en general se ha autoabastecido en estos dos productos durante los últimos diez años, realizando aunque en pequeña cantidad exportaciones.

Sin embargo en los últimos dos años ha importado y ha perdido sus mercados externos. Sin duda esto es consecuencia de la política económica actual de apertura del mercado nacional al exterior. Las producciones en estos casos no desarrolladas en una escala competitiva, llevan a enfrentarse con precios internacionales más bajos que los *esperados* en el mercado interno.

#### - Oferta Nacional.

Se pueden definir dos etapas en la evolución de la producción nacional. La primera de crecimiento sostenido y la segunda de estancamiento.

El aumento de producción se registra entre las campañas 1970/71 y 1974/75 en un 63% entre ambos periodos. La segunda etapa que abarca desde 1975/76 en adelante, presenta volúmenes de producción menores al registrado

en la campaña 1974/75. Sólo el período 1979/80 alcanza las 3000 tns. levemente inferior a la cosecha record de la campaña 1974/75.

#### - Localización.

Las tres provincias más importantes en su aporte a la producción nacional son Mendoza, Buenos Aires y Río Negro, quienes en su conjunto representan el 93,64% como promedio de la década pasada. Pero observemos el comportamiento a través de los años de cada una de ellas.

Mendoza en la campaña 1970/71, aportaba el 52,15% de la oferta total y en algunos años superó el 60%, llega a la cosecha 1979/80 a aportar solo el 30%. La razón ha sido un retroceso en su producción (ver cuadro nº / ).

Buenos Aires ha ido paulatinamente perdiendo posiciones en su participación en la producción, así pasa del 31,18% al 15,33% para los períodos extremos analizados. Su explicación se encuentra en un estancamiento en su producción en alrededor de 500 tns. por campaña.

Río Negro que en 1970/71 representaba solamente el 11,83% del total de producción, es ahora la principal productora con el 31,17%. Su sostenido aumento en la

producción es del 325% considerando los dos años extremos. (Ver cuadro No 2 ).

#### - Oferta Regional.

A comienzos de la década, la oferta de esta región era apenas un 2,14% de la producción nacional. El desarrollo del cultivo permitió para la última campaña una participación del 13,23%.

Esto ha representado un aumento en los niveles de producción de 562%.

Aún cuando en los últimos años se ha dejado en la zaga estas economías regionales su propia fuerza productora ha llevado a una evolución poco común.

El Area de Epuyen produce alrededor de 80 ton. de cerezas y 80 ton. de guindas, según información de fuentes industriales, aunque en esta estimación se incluye también la producción del valle de El Bolsón.

De la producción del Area en sí, el 80% se localiza en El Hoyo, mientras que el restante 20% se distribuye por partes iguales entre Lago Pueyo y Colondrinas.

#### - Importación.

Carece de significación y está orientada a cubrir cier



ta escasez estacional de producto fresco. En general su demanda es altamente sofisticada, requiriendo una calidad elevada siendo cuantitativamente poco representativa.

#### II.1.1.2. Demanda.

##### - Demanda Nacional.

La totalidad de la producción nacional se destina en los últimos años al consumo interno ya sea en estado fresco o usos industriales.

El consumo fresco representa el 45% de la producción, en tanto lo destinado a industrializar es el 55% restante.

El primero presenta una demanda sofisticada no alcanzando niveles masivos dado su alto precio.

Los destinos industriales son la elaboración de dulces, mermeladas, jaleas, etc. la escala familiar, en algunos casos, de la elaboración no permite definir una estructura de uso de la materia prima.

##### - Demanda Regional.

Las industrias locales demandan un 60% de la producción

regional de cerezas siendo el 40% restante destinada al consumo fresco, atendiendo a un requerimiento de tipo estacional, coincidente con un pico de afluencia turística a la zona.

Alrededor del 50% de los destinados a industria es para la elaboración de dulces.

Similar situación presenta la demanda regional de guinda, siendo la producción de dulces su principal uso industrial.

#### - Demanda Externa.

La pérdida en los últimos años de mercados ha restado significación a este tipo de demanda. Las exportaciones de producto fresco llegó en 1977 a representar el 11,36% de la producción nacional. La actual situación no puede tomarse como base de proyecciones, dado que de reiterarse ciertas variables económicas, volveríamos al perfil definido por lo menos hasta la mitad de la década pasada.

Cuadro No /

**Distribución de la Producción Nacional**  
**de Cerezas y Guindas.** (en toneladas)

AÑO	Pcia. Mendoza	Rfo Negro	Bs.As.	Chubut	Resto	TOTAL
1970/71	970	220	580	6	84	1.860
1971/72	1.900	260	550	6	84	2.800
1972/73	125	230	550	-	85	990
1973/74	1.600	390	560	2	108	2.660
1974/75	1.960	460	538	-	72	3.030
1975/76	900	650	430	3	87	2.070
1976/77	1.200	600	500	5	95	2.400
1977/78	1.000	700	500	10	90	2.300
1978/79	1.200	860	530	-	110	2.700
1979/80	900	935	460	360	345	3.000

Fuente: SEAG.

## Cuadro Nº 2

Consumo Aparente de Cerezas y Guindas.

(en toneladas)

Concepto Años	Pro- ducción	Importa- ción	Total Oferta	Exporta- ciones	Consumo Aparente
1971	1.860	--	1.860	117	1.743
1972	2.800	--	2.800	318	2.482
1973	990	--	990	112	878
1974	2.660	--	2.660	113	2.547
1975	3.030	--	3.030	71	2.959
1976	2.070	--	2.070	225	1.845
1977	2.400	--	2.400	6	2.394
1978	2.300	--	2.300	58	2.242
1979	2.700	14	2.714	--	2.714
1980	3.000	107(1)	3.107	--	3.107

(1) Primeros 6 meses.

## II.1.2. Ciruela.

### II.1.2.1. La Oferta.

La producción nacional se localiza en general en zonas extrapampeanas , bajo riego, como integrante de un grupo de productos regionales que han permitido el asentamiento poblacional y que en algunos casos se trata de zonas de frontera.

Las distintas variedades de ciruela y sus requerimientos de suelo y climáticos no presentan dificultades para su plantación en el vasto territorio nacional.

#### - Oferta Nacional.

La producción se encuentra estancada en alrededor de 70.000 ton., dado por la estabilidad de la superficie cultivada en aproximadamente 15.000 has.

#### - Localización.

La provincia de Mendoza aporta en promedio un 62% del total de producción nacional, constituyéndose en la más importante zona. Su comportamiento se ha mantenido estable a través del decenio analizado (Ver cuadro nº 3 ).

Buenos Aires con un 18,05% de la oferta en promedio es la segunda zona en importancia, con estancamiento en su producción. Similar situación presenta Sta. Fe, aunque se podría definir un retroceso a partir de la campaña 1977/78.

Sin embargo, merece especial atención la evolución de la producción de Río Negro que en la campaña 1970/71 alcanzaba a 1.900 ton. llegando a 5.800 tns. para 1979/80. Esto representa un aumento de 205,26% entre las dos campañas extremas analizadas.

No obstante esto, durante el último quinquenio no ha sufrido variaciones de importancia.

#### - Oferta Regional.

Su escasa significación en el orden nacional ha sido la causa de la marginalidad con que se ha tratado a esta región. Es de destacar que su producción de 35 ton. en la campaña 1970/71 se ha incrementado para llegar en 1979/80 a 221 ton. Esto representa un aumento de 531,43%. Sin duda ante una producción nacional estancada y donde la provincia de Río Negro es la única que ha crecido en su aporte, entonces merece tenerse en cuenta en términos relativos la región de análisis y sus perspectivas futuras de producción, en la medida que a la misma se le creen condiciones más adecuadas

para comercializar su producción.

Del total de la oferta regional, se estima que el Area Epuyen aporta alrededor de 30 ton., distribuidas en 50% en El Hoyo, 27% entre Lago Puelo y Colon drinas y el restante 23% en Cholila y Epuyen.

Su explicación estaría dada al caracter relativamente más extensivo de las unidades de producción de Mendoza con respecto al resto de las regiones.

#### - Importación.

No se puede hablar que este producto se importe ya sea en su estado fresco o en sus diversas formas industriales. Las ocasionales compras al exterior realizadas en el último año, pueden explicarse como causas coyunturales. No es conveniente entonces analizar un comportamiento de corto plazo, dada la confusión que puede causar en un proyecto de desarrollo de mediana plazo.

#### II.1.2.2. Demanda.

##### - Nacional.

Se pueden definir dos destinos de la producción: el consumo fresco y desecado y los usos industriales.

- Consumo Fresco y Desecado.

El consumo fresco y desecado es el 80% de la producción nacional siendo el primero estable en los últimos años. Se puede suponer un consumo fresco por habitante de 2 Kg.

El consumo desecado interno es infimo siendo el sector externo principal demandante.

- Usos Industriales.

Demandan el 15% de la producción y los destinos son los siguientes:

Mermeladas	41,4%
Pulpa	22,9%
Al natural	20,8%
Abrillantada	12,7%
Otros usos	2,2%

Respecto al total de materia prima industrializada.

Si se supone la creciente tasa de crecimiento que arrojó el último Censo Nacional de Población y la sostenida demanda interna de los productos industriales es de esperar una demanda insatisfecha en el corto plazo, más aún teniendo en cuenta el estancamiento productivo del insumo básico.



- Demanda Regional.

La producción de ciruelas regional abastece a las industrias del lugar, dedicadas especialmente en la elaboración de mermelada, siendo escaso el consumo fresco.

Posteriormente el producto industrializado es comercializado en los grandes centros de consumo.

Si bien, no es el caso más típico, existe una franja de producción que se vende en la zona, teniendo como principal demandante al turista, siempre ávidos por los productos regionales.

- Demanda Externa.

Representa en la actualidad alrededor del 5% de la producción de ciruelas. El principal rubro es la exportación de ciruelas desecadas. Representa el 80% de la producción de este producto de escasa industrialización. Los demandantes son Brasil, Alemania y México.

La exportación de ciruela fresca no tiene una tendencia definida y es sustituible en muchos casos por el desecado. Su destino es Brasil.

Se puede mencionar como marginal la exportación de ciruelas conservadas al Brasil.

Bajo los supuestos de una demanda creciente que es dable

esperar, sobre todo en mermelada y otros productos industrializados y con una oferta nacional estancada, es recomendable la ampliación de la producción zonal. Si agregamos a esto una política agresiva definida en el sector externo en el mediano plazo, permitiría entonces ver que la demanda estaría insatisfecha en un elevado porcentaje.

Cuadro nº 3

Distribución de la Producción  
Nacional de Ciruelas.  
(en toneladas)

Pcia. Año	Mendoza	Bs.As.	Río Negro	Sta.Fe	Córdoba	Resto	TOTAL
1970/71	40.500	11.800	1.900	5.250	580	3.970	64.000
1971/72	48.000	12.500	2.000	4.930	630	4.540	72.600
1972/73	11.900	9.100	980	4.100	460	2.460	29.000
1973/74	56.400	12.100	3.500	3.400	636	4.164	80.200
1974/75	50.000	10.100	3.700	4.900	600	4.700	74.000
1975/76	62.300	12.400	6.100	4.800	580	6.020	92.200
1976/77	52.300	12.000	5.400	3.700	600	4.000	78.000
1977/78	30.000	13.100	6.000	2.200	630	5.070	57.000
1978/79	43.300	13.300	7.000	2.800	550	4.050	71.000
1979/80	43.200	9.800	5.800	2.500	3.800	3.900	69.000

Fuente: SEAG

## Cuadro Nº 4

Consumo Aparente de Ciruela Fresca.

Años	Producción Nacional (Ton)	Exportación (Ton)	Importación (Ton)	Consumo Aparente (Ton)
1971	64.000	2.532	--	61.468
1972	72.600	2.263	--	70.337
1973	29.000	1.681	--	21.219
1974	80.200	2.117	--	78.083
1975	74.000	1.583	--	72.417
1976	92.200	1.161	--	91.039
1977	78.000	3.095	--	74.905
1978	57.000	3.431	--	53.569
1979	71.000	2.001	--	68.999
1980	69.000	783(1)	7,1(2)	68.224,1

(1) 5 Primeros Meses.

(2) 6 Primeros Meses.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de  
SEAG e INDEC.

### II.1.3. Nuecas.

#### II.1.3.1. Oferta Nacional.

La superficie ocupada por nogales en el país es de aproximadamente 14.500 has., que han producido en promedio en el último quinquenio 10.083 tn. de fruto.

Si observamos la evolución de la producción, vemos que ésta ha crecido entre las campañas 1970/71 y 1979/80 un 73,55% (ver cuadro nº 5 ). Esto demuestra la buena aptitud de nuestro territorio para el desarrollo del nogal.

#### - Estructura.

Catamarca es la principal provincia productora con 32% del total para 1980, luego La Rioja con 27%, Mendoza y Río Negro con 14%.

Observando la evolución del aporte provincial vemos como paulatinamente ha ido cambiando.

Mendoza en 1970 ocupaba el primer lugar con el 37% de la producción nacional, luego se ubicaban Tucumán y La Rioja. Las primeras dos provincias (Tucumán y Mendoza) eran en ese momento las zonas tradicionales.

Las nuevas áreas de Catamarca, La Rioja y Río Negro han desplazado a aquellas provincias que disminuyeron

su producción en la última década.

Catamarca muestra un crecimiento entre 1970 y 1980 de 416% en su producción, La Rioja 166% y Río Negro un 371% (ver cuadro nº 5 ).

#### - Oferta Regional.

La falta de información estadística oficial no permite conocer con certeza el volumen productivo de la zona. No obstante, según informantes de la misma estiman la producción en alrededor de 23 ton., la cual se localiza principalmente en Lago Puelo, valle que concentra el 72% de la oferta y El Hoyo, el restante 28%.

#### - Importación.

Este es un componente de importancia en la oferta total. Si bien no es definida la tendencia, se podría decir que se ha sustituido parte de la importación de nueces. Su participación en la oferta ha alcanzado hasta un 20% en 1974, siendo en 1979 de 6,05%.

los principales orígenes de esta oferta han sido Chile, EE.UU., Italia y España. El producto se importa entero o sin cáscara (partido). Es de destacar que aún un gran porcentaje de la oferta nacional corresponde a la variedad criolla; ésta no tiene vistosidad y el con

sumidor ha demostrado cierta preferencia por el fruto grande y blanco. Las variedades importadas satisfacen este requerimiento del consumidor argentino.

#### II.1.3.2. Demanda.

##### - Nacional.

El consumo directo de nueces ha sido el tradicional en nuestro país. Una fuerte estacionalidad afecta a esta demanda (fiestas de fin de año).

Los usos industriales (confituras, esencias, golosinas, etc.) han sido implementados en épocas recientes. El consumo directo era en parte cubierto por las variedades importadas, Sorrento, Mayette, Franquete y Chilena, de mayor tamaño y vistosidad para el consumidor.

El desarrollo de técnicas más adecuadas como el lavado de nuez ha permitido a la producción nacional sustituir la importación y comercializar nueces partidas. Así la industria ha disminuido la estacionalidad de la demanda.

Por último cabe destacar que el lavado y partido de nuez se ha aplicado en general a la variedad criolla. El consumo aparente ha crecido entre 1970 y 1980 un 81,78%, que representa una tasa acumulativa del 5,58%

anual. Si bien ha tenido altibajos hasta 1973, luego presenta una tendencia creciente (ver cuadro nº ).

El consumo per cápita se estima que ha aumentado algo más del 50%, razón por la cual se prevee una demanda fluida en el futuro.

El desarrollo de nuevas áreas o la ampliación de zonas que ya producen, en principio no tendrían limitaciones de demanda, sobre todo si se somete a la producción local a los procesos de industrialización antes mencionados.

Esto es importante debido al aprovechamiento de la producción de inferior tamaño y poca vistosidad, aún cuando no debería dejarse de lado la producción de variedades de calidad para el consumo directo.

#### - Demanda Regional.

La producción de la zona atiende solo en un 22% a industrias locales siendo el resto destinado al consumo fresco de la región. Sin duda esta situación debería revertirse mediante la instalación de plantas dedicadas a la elaboración del producto, con los lógicos efectos multiplicadores que esto implica para la región.

#### - Demanda Externa.

La participación de Argentina como exportador ha sido



poco significativa, aún cuando podría acceder a mercados como Brasil, Perú, Venezuela, los que son provistos por Estados Unidos, España, Portugal e Italia. De lo expuesto "a priori", se puede decir que la demanda podría soportar sin dificultades de colocación un aumento en la oferta.

Además un incremento en variedades de poca calidad sería absorbido por la industria si tenemos en cuenta su rápido desarrollo de los últimos años.

Por otro lado la producción interna de variedades de calidad cubriría las importaciones actuales, con el lógico ahorro de divisas y generación de desarrollo zonal.

Cuadro Nº 5

Distribución de la Producción de

Nueces (en toneladas)

Año	Catamarca	La Rioja	Mendoza	Río Negro	Tucumán	Resto	TOTAL
1971	682	910	2.652	178	911	1.178	6.511
1972	1.830	875	1.450	250	50	1.145	5.600
1973	1.500	970	1.740	330	50	1.150	5.740
1974	2.160	1.190	2.233	760	80	1.130	7.560
1975	2.280	1.200	1.930	900	230	1.220	7.700
1976	2.975	1.280	2.260	940	315	945	8.715
1977	3.700	2.000	1.200	1.000	300	1.100	9.300
1978	3.700	2.600	1.250	1.830	340	2.080	10.300
1979	3.300	2.300	1.900	1.650	380	1.270	10.800
1980	3.650	3.100	1.600	1.550	350	1.050	11.300

Fuente: SEAG.

## Cuadro Nº 6

Consumo Aparente de Muez. (en toneladas)

Año	Producción	Importación (equivalente a muez con cáscara)	Consumo Aparente
1971	6.511	243,0	6.754,0
1972	5.600	32,9	5.632,9
1973	5.740	254,5	5.994,5
1974	7.560	2.009,1	9.569,1
1975	7.760	359,4	8.119,4
1976	8.715	80,0	8.795,0
1977	9.300	383,2	9.683,2
1978	10.300	53,4	10.354,4
1979	10.800	695,16	11.495,16
1980	11.300	43,5(x)	11.343,5

Fuente: INDEC.

(x) : 6 primeros meses.

#### II.1.4.. Frambuesa y Grosella.

##### II.1.4.1. Oferta Regional.

La falta de datos estadísticos sobre estos cultivos ha llevado a estimar la producción del Area, en base a información suministrada por las fábricas regionales de dulces, principales demandantes.

De los volúmenes elaborados por las mismas, se infiere que la producción de frambuesa se ubica aproximadamente entre 20 a 25 ton., mientras que la grosella en alrededor de 15 ton.

La localización de estos cultivos se da en todos los valles agrícolas del Area, pero su mayor concentración se produce en El Hoyo, Lago Puero-Colondrinas y en menor medida Epuyen y Cholila.

Esta ubicación de la producción responde a la industrial, la cual se encuentra principalmente en El Bolsón.

##### II.1.4.2. Demanda Regional.

Esta representada por la industria la cual absorbe prácticamente el 100% de lo producido.

Estos han manifestado que la oferta actual no alcanza a satisfacer sus necesidades, pudiendo procesar más

en caso de que hubiese un mayor volumen productivo.

Este dato es significativo en cuanto al proyecto,

pues de hecho la instalación de una fábrica de dulces, mermeladas, etc. en el Área debe competir forzosamente con las que se encuentran funcionando, con las desventajas que ello implica.

Para ello es necesario organizar un plan de producción, que incremente la oferta, pues según lo manifestado por los industriales, no hay mayores problemas de colocación del producto final.

## II.2.1. Cebolla.

### II.2.1.1. Oferta.

#### - Oferta Nacional.

La producción nacional de cebolla, muestra para el decenio considerado (1970-71/1979-80) una tendencia ascendente, aunque es posible observar un estancamiento en los últimos años, pero a niveles superiores a los del primer trienio (cuadro nº 7 ).

Si comparamos las cifras del primer y último año, la producción se incrementó en un 34%, con el máximo valor en la campaña 1974/75 con 331.000 ton.

La principal provincia productora es San Juan con el 28,5%, siguiéndole en orden de importancia Mendoza con el 25,3%, Santiago del Estero con el 19,2% y Buenos Aires con el 8,4%, para el promedio decenal.

Esta distribución geográfica de la oferta se está modificando rápidamente. En efecto, mientras que la Pcia. de Mendoza se ha estancado en sus volúmenes productivos, San Juan y Buenos Aires están aumentando constantemente su producción, ocurriendo algo similar con Santiago del Estero. De esta manera se tiene que la composición de la oferta para el último año es la siguiente:

San Juan 32%, Mendoza 20%, Santiago del Estero 20%,  
Buenos Aires 10% y Río Negro 3%.

- Oferta Regional.

Los niveles de producción que se logran en la zona son escasos, no registrándose datos estadísticos oficiales sobre sus posibles volúmenes.

La información de producción que aparece en el cuadro citado corresponde a otros departamentos, tanto en lo que se refiere a Chubut como a Río Negro, no participando la región en el contexto de esta oferta.

La Dirección de Estadística de Chubut, estimó la producción de Esquel y su zona de influencia en alrededor de 4000 Kg., no pudiéndose conocer de esta cifra cuanto le corresponde al Área de Epuyen.

Dentro de esta zona, la cebolla se la localiza en el valle de El Hoyo principalmente y luego en Lago Puelo y Epuyen.

II.2.1.2. Demanda.

- Demanda Nacional.

En el marco conceptual de lo que representa el consumo de cebolla resulta necesario señalar que el mismo guarda

estrecha relación con los centros consumidores, más precisamente con la cantidad de población que cada uno de ellos posean. Lo anterior se infiere por el hecho de que no existen diferencias significativas en las pautas de consumo de los diferentes núcleos humanos del país.

Del consumo genérico de la cebolla se puede considerar dos alternativas de consumos: directo e industrializado (ver cuadro nº 8 ), prevaleciendo netamente el primero.

Por otro lado la materia prima (cebolla) puede tener los siguientes destinos en la industria alimenticia:

- Deshidratado.
- Encurtidos - o "Pickles".
- En salsas y condimentos.

Si bien la demanda industrial ha presentado un comportamiento dinámico en las últimas dos décadas, la misma a nivel nacional solo representa aproximadamente un 2% del consumo total.

Con la industrialización del producto para obtener el deshidratado, especialmente se persigue conservar en forma prolongada la materia prima independizándose de esta manera del calendario de presentación del producto.

En cuanto a los "pickles" y la cebolla deshidratada destinada a la elaboración de sopas o salsas, no cons-



tituyen bienes sustitutos del producto fresco por el tipo de necesidad que satisfacen (ver cuadro nº 8 ).

- Localizaciopn de la demanda industrial

La totalidad de la industria que se dedica a la deshidratación de la cebolla con destino comercial y la mayoría de las que elaboran salsas y condimentos, se encuentran localizadas en la provincia de Mendoza.

Para la fabricación de "pickles" adquiere cierta importancia San Juan y alguna participación de Buenos Aires.

- Demanda Regional.

No se cuenta con información respecto a los volúmenes consumidos en la región, pero aceptando un consumo per cápita en alrededor de 9 Kg. de cebolla fresca, tendríamos que para abastecer la demanda del Area se precisarían algo más de 100 ton. y tomando, la región en su conjunto aproximadamente 900 ton.

Dichos valores están muy por encima de los niveles de producción, consecuencia de la cual la zona debe ser abastecida en gran parte por otras regiones productoras, caso del Alto Valle y Mendoza.

De esto se concluye que el Area de Epuyen es deficitaria en su oferta, variable de importancia a ser considera

da en el análisis de instalación de agro-industrias,  
pues este tipo de fábrica tiende normalmente a abas-  
tecerso de los excedentes productivos y del descarte.

Cuadro No 7

CEBOLLA - OFERTA

Distribución de la Producción por

Principales Provincias.

(en miles de Ton)

Período	Total	Buenos Aires	Mendoza	San Juan	Sgo. del Estero	Rio Negro	Chubut	Otras
1970/71	208,3	15,9	59,5	50,7	49,4	5,500	2,270	25,03
1971/72	228,0	16,0	60,3	51,9	61,9	5,100	2,420	30,38
1972/73	232,3	12,5	66,1	67,2	49,7	5,700	1,900	29,20
1973/74	285,6	19,0	76,5	89,5	54,0	7,100	2,000	37,50
1974/75	331,0	35,5	91,0	87,4	73,0	7,000	2,100	35,00
1975/76	288,2	36,2	89,8	87,0	28,3	7,800	1,950	37,15
1976/77	250,0	19,0	58,0	58,0	47,0	7,100	2,400	58,50
1977/78	263,6	20,0	53,0	88,3	43,0	8,500	2,380	48,42
1978/79	290,0	25,0	61,0	92,8	51,0	9,500	2,400	48,30
1979/80	278,4	28,7	55,8	90,0	54,5	9,700	0,800	38,90

Fuente: SEAG.

CEBOLLAOferta Total y Principales Sectores de laDemanda.

(en toneladas)

Periodo	Producción Nacional	Importa- ciones	Exporta- ciones	Consumo Total	Demanda en Fresco	Demanda Industrial
1970	212.700	52	1.437	211.315	206.728	4.587
1971	208.300	44	3.512	200.332	196.450	3.882
1972	228.000	73	9.269	218.804	219.228	5.021
1973	232.300	--	16.597	215.703	210.303	5.400
1974	285.600	--	12.555	273.045	265.011	8.034
1975	331.000	--	464	330.536	324.558	6.978
1976	288.200	--	4.190	285.510	279.556	5.954
1977	250.000	--	4.424	245.576	241.668	3.908
1978	263.600	--	13.839	249.761	248.982	779
1979	290.000	70,8	2.967	287.104	s/d	s/d

Fuente: SEAG e INDEC

s/d: Datos sin discriminar.

## II.2.2. Ajo.

### II.2.2.1. Oferta.

#### - Oferta Nacional.

La producción nacional de ajo, muestra una tendencia claramente ascendente, habiendo pasado de 49.800 ton. a 95.000 ton. en el decenio considerado (93% de aumento).

Este gran incremento se debe a la forma en que ha evolucionado la producción en las provincias de Buenos Aires y Mendoza, que en su conjunto representan el 82%.

Por su parte las provincias de Río Negro y Chubut presentan una tendencia estable con marcados altibajos en el caso de la primera, mientras que la segunda se mantiene en el orden de las 550-600 ton. Estas participan con el 1,01% y 0,86% respectivamente, de la oferta total.

#### - Oferta Regional.

No fué posible obtener ningún tipo de información sobre la misma, pudiéndose mencionar que los pocos focos productivos se ubican, básicamente en El Hoyo.

## II.2.2.2. Demanda.

### - Demanda Nacional.

La demanda de ajo está dada por los mercados externo e interno.

La demanda externa que representa del 20 al 40% de la producción tiene como principal destino Brasil, mientras que en el mercado interno la principal demanda está centrada en los grandes centros poblados, como ajo fresco ( cuadro nº 10 ).

En cuanto a la demanda industrial en el país está muy poco desarrollada, no disponiéndose de estadísticas sobre el volumen industrializado.

La industria del deshidratado del ajo, no ha tenido en Argentina la difusión que ha adquirido en otros países, existiendo en el ámbito privado intenciones de instalar plantas de ésta naturaleza.

### - Demanda Regional.

No se cuenta con información respecto a la misma, pero si consideramos un consumo de 2 Kg. per cápita tendríamos que se precisarían alrededor de 23 ton. para satisfacer las necesidades del Area y aproximadamente 100 ton. para abastecer la región.

De aquí se puede inferir que el Area no alcanza a satisfacer sus necesidades, debiendo por ello recurrir a la oferta extra-zonal.

Cuadro No 8

AJO - OFERTA

Distribución de la Producción por

Principales Provincias. (en toneladas)

Período	Total Nacional	Buenos Aires	Mendoza	San Juan	Rfo Negro	Chubut	Otras
1970/71	49.300	25.720	11.800	3.200	550	610	7.420
1971/72	50.800	27.000	12.883	2.609	690	630	6.988
1972/73	54.600	32.897	10.410	3.700	610	450	6.533
1973/74	66.900	40.424	13.100	4.073	830	497	7.976
1974/75	67.700	37.996	18.498	3.000	500	540	7.166
1975/76	68.600	39.494	19.100	2.410	376	562	6.659
1976/77	73.000	41.997	21.178	2.499	900	600	5.826
1977/78	79.000	41.000	18.500	4.900	1.100	600	12.900
1978/79	81.000	40.000	23.700	5.700	700	640	10.260
1979/80	95.000	41.000	37.000	3.900	490	580	12.030

Fuente: SEAG.



Cuadro nº 10

Consumo Aparente de Añ. (en toneladas)

Periodo	Producción	Exportación	Consumo Aparente
1970	49.200	10.899	38.301
1971	49.300	12.033	37.267
1972	50.800	9.422	41.378
1973	54.600	9.167	45.433
1974	66.900	14.516	52.389
1975	67.700	12.405	55.295
1976	68.600	13.594	55.006
1977	73.000	16.783	56.217
1978	79.000	24.194	54.806
1979	81.000	32.687	48.313
1980	95.000	28.632(x)	66.368

Fuente: SEAG e INDEC.

(x) Primeros 11 meses.

### II.2.3. Arveja Fresca.

#### II.2.3.1. Oferta Nacional.

La producción de arveja en el país, presenta en general una tendencia ascendente, aunque con algunas fluctuaciones muy acentuadas, caso de la campaña 1975/76, que se incrementó un 146% respecto a la anterior (cuadro nº // ).

Este fuerte aumento, vino dado por la provincia de Buenos Aires, que de 12,200 ton. pasó a 52.100 ton. ( 327%). Posteriormente la producción descende, para repuntar nuevamente en la última campaña.

La principal provincia productora es Buenos Aires que aporta el 50% de la oferta, segunda es Santa Fe con el 17%. Por su parte Río Negro y Chubut participan con el 1% y 0,4% respectivamente, presentando ambas una tendencia hacia la suba, habiendo aumentado su producción en el decenio considerado un 354% y 138%.

#### - Oferta Regional.

La oferta regional de arveja según la estadística de la Secretaría de Agricultura y Ganadería de la Nación solamente está registrada para los departamentos de Cusha

men y Futaleufú, no contándose con información de Norquincó y Bariloche. La evaluación de la misma puede observarse en el cuadro nº 12 .

A nivel de la composición de la oferta provincial Cushamen aporta en promedio algo más del 25% para el decenio, mientras que Futaleufú lo hace con el 9,32%, presentando ambos departamentos importantes incrementos en sus volúmenes producidos, especialmente en la última campaña, que significa respecto a la anterior un 271% y 442% respectivamente.

#### II.2.3.2. Demanda.

##### - Demanda Nacional.

El principal destino de esta leguminosa es la industria, la cual absorbe alrededor del 85-90% de la oferta, para la producción principalmente de arvejas al natural, modalidad de consumo que ha desplazado al directo, fundamentalmente en las ciudades.

Por su parte, el restante 10-15% se consume en forma fresca, normalmente en los poblados rurales del interior.

- Demanda Regional.

Respondiendo a las características de consumo ya señaladas, predomina en el Area el consumo fresco, alcanzando la producción local para satisfacer el consumo y generarse excedentes que son canalizados hacia otros poblados de la región.

A diferencia de lo que ocurre con otros productos hortícolas, en este se produce un exceso de oferta, difícil de cuantificar ante el desconocimiento del consumo zonal, pero que de cualquier manera sirve como indicador.

Cuadro nº //

OFERTA ARVEJA-FRESCA (con vaina)

Distribución de la Producción por

Principales Provincias.

(en toneladas)

Periodo	Total Nacional	Buenos Aires	Santa Fe	Rfo Negro	Chubut	Otras
1970/71	34.000	5.200	6.000	110	143	22.547
1971/72	31.200	6.100	5.400	91	150	19.459
1972/73	32.800	6.600	6.100	132	126	19.842
1973/74	31.400	7.900	3.600	141	135	19.624
1974/75	34.200	12.200	2.400	207	140	19.253
1975/76	84.100	52.100	15.300	398	270	16.032
1976/77	51.300	19.830	14.940	480	154	15.896
1977/78	34.000	15.000	2.500	600	150	15.850
1978/79	35.000	15.500	2.400	400	160	16.540
1979/80	49.000	26.500	8.800	500	340	12.860

Fuente: SEAG.

Cuadro nº 12

ARVEJA FRESCA. Oferta Regional. (en toneladas)

Periodo	Cushamen	Futaleufú
1970/71	33	8
1971/72	36	8
1972/73	34	--
1973/74	35	9
1974/75	36	12
1975/76	67	24
1976/77	38	14
1977/78	33	13
1978/79	35	14
1979/80	130	76

#### II.2.4. Esmárrago.

##### II.2.4.1. Oferta.

###### - Oferta Nacional.

Al efecto de dimensionar la oferta regional de esmárrago en el cuadro nº 13, se puede observar la distribución de esta producto en las principales provincias productoras.

Resalta la importancia de la provincia de Santa Fe, como principal componente de la oferta nacional, (86%), mientras que en San Luis y Buenos Aires se localiza el resto de la producción registrada estadísticamente.

###### - Oferta Regional.

Por el Area en estudio no se cuenta con estadísticas oficiales, pero puede estimarse una producción de 1.500 a 2.000 Kg. según información de productores del Area, localizándose la misma en Lago Puelo.

#### II.2.4.2. Demanda.

##### - Demanda Nacional.

Si bien no se disponen de estadísticas sobre la demanda nacional, la misma está compuesta principalmente por la industria, siendo escasos los volúmenes que se destinan a exportación y consumo directo.

##### - Demanda Regional.

La escasa producción del Area, prácticamente se consume en su totalidad en forma directa en la ciudad de El Bolsón.



## Cuadro Nº 3

ESPARRAGO.Distribución de la Producción porPrincipales Provincias.

(en toneladas)

Periodo	Total Nacional	Sta.Fe	San Luis	Buenos Aires	Otras
1970/71	3.155	2.800	120	69	166
1971/72	3.421	3.100	100	91	130
1972/73	3.820	3.500	135	85	100
1973/74	3.800	3.500	162	30	108
1974/75	2.688	2.300	262	26	100
1975/76	2.688	2.300	262	26	100
1976/77	3.700	3.220	150	70	260
1977/78	3.800	3.340	160	60	240
1978/79	3.600	3.050	260	71	219
1979/80	3.660	3.150	445	65	--

Fuente: SEAG.

## II.2.5. Papa semi-tardía.

### II.2.5.1. Oferta.

#### - Oferta Nacional.

La producción de papa en el último quinquenio se ha estabilizado en alrededor de 1.100.000-1.300.000 ton. como consecuencia que la zona productora de Balcarce-Tandil, principal oferente, está manteniendo en forma relativamente constante sus niveles productivos, algo similar a lo que ocurre al resto de las regiones productoras.

La provincia de Buenos Aires, significa el 90% de la producción y Mendoza, segunda productora, el 4%. Por su parte Chubut, aporta el 1,6%, siendo de esta manera la tercera productora para el año 1979/80 (ver cuadro nº 14 ), desplazando de este lugar a Río Negro.

Asimismo de las provincias consideradas, es la única que presenta un fuerte incremento de su producción en la última campaña, que representa un 117% respecto a la anterior, mientras que Buenos Aires, bajó un 17% y Mendoza un 39%.

- Oferta Regional.

La distribución de la producción en los departamentos que integran el Área en estudio puede observarse en el cuadro nº 15

De acuerdo al mismo la oferta regional se halla concentrada principalmente en Futaleufú, con un promedio en el decenio de 3.182 ton., le sigue Cushamen con 863 ton. y Bariloche con 153 ton., no registrándose datos oficiales para el departamento de Norquín c6.

En este análisis merece destacarse la importancia de Cushamen y Futaleufú como participantes de la oferta provincial de Chubut, pues en promedio para el decenio han aportado el 50,8% de la misma. Distinto es el rol que le cabe a Bariloche respecto a la oferta de Río Negro, pues solamente ha participado con el 1,04% en igual período.

Es desracable la producción obtenida en la campaña 1979-80 del departamento de Cushamen, que resultó un 337% respecto a la del período anterior, convirtiéndose de esta manera en la principal productora regional, desplazando a Futaleufú.

De cualquier manera, es difícil de comprender las causas de tal aumento, a partir de lo observado y conversado en el Área.

La producción zonal se concentra en El Hoyo, el cual representa más del 80% de la oferta del Area.

#### II.2.5.2. Demanda.

##### - Demanda Nacional.

Considerando su principal destino, cual es consumo fresco y no tomando la variable tamaño, algunas zonas producen tipos de papas con cualidades que lo hacen preferible para hornearse, mientras que otras son productoras de papa para su consumo frito, esto se relaciona con el contenido de materia seca.

En general, para hervirlas y para ensaladas son deseables las papas con un tenor de humedad ligeramente superior, mientras que con las papas de alto contenido de materia seca se hacen especialmente puré.

Se ha comprobado que existe una relación muy estrecha entre la gravedad específica de la papa y sus características culinarias. A mayor gravedad específica significa una cantidad mayor de materia seca, principalmente almidón.

Una gravedad específica satisfactoria para cocinar o hacer puré se estima en alrededor de 1,08, para hervir 1,07 a 1,08 y para papas fritas menor a 1,07.

La determinación de este indicador en gran escala pue

de llegar a resultar útil para los industriales, pero todavía no se ha demostrado que los consumidores estén dispuestos a pagar un precio diferente por una clasificación de esta índole.

En cuanto a los destinos de la demanda, la misma presenta como principal, el consumo interno, aproximadamente el 90%, siguiéndole el destino como papa-semilla y una pequeña proporción se orienta a la exportación. Del consumo interno un 87% se demanda al estado fresco siendo el 3% restante requerido por la industria para su transformación.

#### - Demanda Regional.

La Dirección de Agricultura de Chubut ha estimado el consumo de papa a nivel provincial en 22.439.700 Kg. De acuerdo a esta información y considerando los habitantes de esta provincia, a 1980 se calculó un consumo per cápita anual de 85,6 Kg. En base a ello se ha estimado que el consumo de papap en el Área en estudio es el siguiente, de 987 ton., siendo el total para la región de 8.717 ton.

De la comparación de estas cifras con la oferta, surge un déficit de abastecimiento de alrededor del 35%, por lo cual es necesario recurrir a la oferta extra-zonal.

Aún así, los productores locales encuentran serias dificultades para colocar su producto a niveles rentables según ellos, pues la papa extra-regional es ofrecida a los comercios zonales a un menor precio al esperado por el agricultor del Area.

De esta manera se crean serias dificultades para colocar la producción.

Esto es sumamente importante a nivel del proyecto en estudio, pues una fábrica toma como materia prima excedentes y descarte, por los cuales no está dispuesta a pagar valores muy elevados.

Cuadro Nº 14

PAPA - SEMI-TARDEA

Distribución de la Producción por Prin-

cipales Provincias. (en toneladas)

Período	Total Nacional	Buenos Aires	Mendoza	Neuquén	Río Negro	Chubut	Otras
1970/71	1.465.800	1.316.700	50.800	3.200	22.300	9.600	3.200
1971/72	928.000	853.400	49.000	1.600	15.000	7.050	1.950
1972/73	1.199.000	1.118.400	57.000	2.190	13.100	5.970	2.340
1973/74	1.824.400	1.740.700	56.900	3.250	12.930	6.880	3.740
1974/75	1.061.000	985.500	53.000	1.260	10.800	7.000	3.440
1975/76	1.167.000	1.088.000	52.000	3.200	13.700	6.450	3.650
1976/77	1.360.000	1.272.000	57.000	3.500	16.000	7.600	3.900
1977/78	1.200.000	1.100.000	70.000	3.000	14.000	8.000	5.000
1978/79	1.331.000	1.220.000	79.800	3.400	14.500	8.300	5.000
1979/80	1.111.000	1.015.200	48.900	4.500	16.200	18.000	8.200

Fuente: SEAG.

Cuadro No 15

PAPA SEMI-TARDIA

Distribución de la Producción Regional  
(en toneladas)

Período	Total Regional	Cushamen	Futaleufú	Bariloche	Norquincó
1970/71	4.552	635	3.719	198	--
1971/72	3.433	476	2.707	250	--
1972/73	3.626	576	2.850	200	--
1973/74	3.852	588	3.264	s/d	--
1974/75	4.027	588	3.282	157	--
1975/76	4.117	612	3.345	160	--
1976/77	4.151	634	3.379	120	--
1977/78	4.352	651	3.601	100	--
1978/79	4.451	720	3.650	81	--
1979/80	5.258	3.150	2.000	108	--

Fuente: SEAG.



### II.3. Líquido.

Sin duda dentro de la canasta de productos analizados, éste sea, por razones coyunturales, el que presenta una perspectiva de mercado no tan clara, pero una vez más cabría dejar de lado políticas de corto plazo, que en última instancia no hacen al desarrollo definitivo para la zona.

#### II.3.1. Oferta.

La oferta ha sido conjuntamente aportada por la producción nacional que se presenta estable con tendencia decreciente y por la importación que ha disminuído. Ambos componentes no presentan un perfil definido debido a su destino exclusivo que es la elaboración de cerveza. Esta bebida ha sufrido un retroceso en su producción.

#### - Producción Nacional.

La producción interna, si tomamos las dos campañas extremas, ha caído. Las razones es una baja en el último año de la superficie cultivada y por otro lado una caída en la rentabilidad.

Tomando promedios quinquenales la producción ha decre-

cido en un 6% entre los periodos 1975-76-79-80 respecto 1970/71-74/75.

Sin embargo analizando la evolución, ésta es errática con altibajos bruscos durante toda la década (ver cuadro nº 16).

Por último se puede decir que la producción ha oscilado alrededor de las 223 ton. como promedio para la década.

#### - Distribución Regional de la Producción.

Básicamente la producción se concentra en tres provincias Río Negro, Chubut y Neuquén.

Río Negro aportó en promedio para la década 167 tns. que representa un 75% aproximadamente. Esta participación se ha incrementado levemente a través de cada campaña aunque con bajas para algunos años.

Chubut, por su parte, en promedio de las diez campañas aportó 32 tns, esto es un 14,5%. Su evolución ha sido favorable dado que su participación para el quinquenio 1970/75 era 11,95% y para 1976/80 es 17,11%.

Neuquén ha disminuído su producción en los últimos años siendo ínfimo actualmente su participación en el total. la región analizada en su conjunto aporta alrededor de 100 ton., de las cuales 40 ton. corresponden al Area de Spuyen.

La producción en la misma se localiza en el Valle de Lago Puelo en su totalidad, habiendo allí tres plantaciones lupuleras, una de las cuales, la más importante, momentáneamente ha dejado de producir en el transcurso del corriente año.

#### • Importación.

En la primera mitad de la década no hay una tendencia definida, presentando fuertes cambios año tras año. Es aquí donde su participación en el consumo aparente es importante y aún superior a la producción nacional como en el año 1975, por ejemplo. A partir de 1976 se puede decir que ha comenzado a decrecer la importación de lúpulo, se llega así a 1979 con un volumen que apenas representa el 1,3% del consumo aparente (ver cuadros nº /x ).

Esto se puede explicar por la reducción en los últimos años de la producción de cerveza y paralelamente la importación de la misma, aún cuando no represente un volumen importante.

La República Federal Alemana y principalmente Estados Unidos son nuestros proveedores de lúpulo ya sea en conos o lupulina.

### II.3.2. Demanda.

El mercado interno absorbe la totalidad de la producción local completando sus requerimientos del exterior.

Su destino a la elaboración de cerveza, nos lleva a analizar la evolución de la producción, importación y consumo de este producto.

El consumo aparente de lúpulo tomando en dos quinquenios la década, se ve que ha caído 30,87% en el período 1976/80 respecto de 1971/75 (ver cuadro nº /x ). Se ha ubicado entonces en las 228 tns. anuales como promedio para los 10 años.

Pero veamos el análisis de oferta y demanda de cerveza, lo cual nos da una idea de las razones de este consumo en retroceso del lúpulo.

La producción nacional de cerveza ha caído entre 1974 y 1979 un 52,43% por ejemplo, estimativamente entre el trienio 1978/80 y el 1975/77 la caída ha sido del 35,50%.

La importación en el período 1973/76 fué nula y a partir de 1977 se ha incrementado paulatinamente. Esto va en desmedro obviamente de la producción nacional de lúpulo.

En términos de consumo aparente, a los fines comparativos tenemos los trienios 1977/79 y 1974/76, es así

que la caída del consumo es del 38,42%.

De esta manera se ha pasado de un consumo per cápita de 13 litros para 1970 a 7 litros para 1980, sin duda la ardua competencia con las bebidas gaseosas ha reducido la demanda de cerveza.

No se puede por lo tanto predecir con cierto grado de exactitud lo que ocurrirá con la evolución del consumo de esta bebida (ver cuadro nº 18 ).

Asimismo si la producción de lúpulo oscila entre las 223 tns. anuales y la industria cervecera estima la participación de lúpulo en la cerveza blanca, que es la mayor parte de la elaboración entre 90 y 120 grs. por hectolitro, esto daría una producción de esta bebida de algo más de 200 millones de litros. O sea no se necesitaría ni importar lúpulo, ni cerveza y si así se hiciese entraría en competencia con las producciones locales.

Por último es de destacar que una franja importante del consumo de cerveza, lo realiza población de bajos ingresos medios. De mejorar estos en el futuro podrían originar cambios (aumentos) en el consumo.

Cuadro No 16

Distribución de la Producción

Nacional de Lipulo. (en toneladas)

Años	Pcias.				TOTAL
	Río Negro	Chubut	Neuquén	Rosario	
1970/71	142	29	25	9	205
1971/72	150	29	25	--	204
1972/73	181	29	31	--	241
1973/74	225	28	42	--	295
1974/75	155	20	20	8	203
1975/76	132	20	20	--	172
1976/77	200	40	20	--	260
1977/78	183	46	21	--	250
1978/79	168	47	12	--	227
1979/80	131	33	6	--	170
T					

Fuente: SEAG.

Cuadro No 7

Consumo Aparente de Lúpulo.

(en toneladas)

Años	Producción	Importación	Consumo Aparente
1971	205	62	267
1972	204	109	313
1973	241	79	320
1974	295	90	385
1975	203	213	416
1976	172	33	205
1977	260	28	288
1978	250	12	262
1979	227	3	230
1980	170	21(x)	191(x)

(x) Estimado.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de  
SEAG e INDEC.

## Cuadro Nº 18

Consumo Interno de Cerveza (en miles de litros).

Año	Producción	Importación	Consumo
1973	303.496	--	303.496
1974	451.568	--	451.568
1975	394.300	--	394.300
1976	283.943	--	283.943
1977	270.969	14	270.983
1978	204.782	432	205.214
1979	214.794	4.755	219.549
1980	144.457 (1)	4.685 (2)	203.853 (3)

(1) 9 meses.

(2) 5 meses.

(3) estimado.

Fuente: INDEC.



#### II.4. Situación de Oferta y Demanda de Carnes.

En este punto se desarrolla una descripción y análisis del comportamiento de la oferta de carnes, tanto regional como extra-regional y su localización espacial y temporal, como así también de la demanda analizada a través de su consumo.

Se trata casi exclusivamente carne vacuna y ovina, por ser los dos rubros más importantes, dentro del consumo total de carnes en la región, y prácticamente los únicos que se efectúan en la misma, adquiriendo características insignificantes de producción, la carne porcina y aviar.

##### II.4.1. Oferta Regional.

###### -Localización.

El número de animales bovinos, ovinos y porcinos localizados en los departamentos cordilleranos, se puede visualizar en el siguiente cuadro:

Cuadro Nº 19

Existencia de Animales Ganaderos en los Dptos.

Cordilleranos y Total año 1977.

Dptos.	Bovinos	Ovinos	Porcinos
Cushamen	32.783	319.623	886
Futaleufú	38.740	306.845	747
Languileo	11.680	482.295	s/d
Río Senguen	12.202	1.030.886	s/d
Tehuelches	18.388	649.463	s/d
Restantes	20.437	3.632.346	6.747
TOTAL	135.230	6.421.458	8.380

Fuente: Censo Ganadero de 1977.

Tal como surge del cuadro la mayor concentración de bovinos se da en los departamentos cordilleranos con el 85% de las existencias y dentro de ellos los departamentos de Cushamen y Futaleufú representan el 53% del total provincial.

En cambio en lo que respecta a ovinos, los departamentos citados significan el 10% aproximadamente y en su conjunto los cordilleranos el 43%. De cualquier manera, la explotación ovina está dirigida hacia la obten

ción de lana, importando normalmente la provincia este tipo de carne.

Por último la actividad porcina presenta muy poca significación, no existiendo una explotación comercial de dicho tipo de ganado.

- Comportamiento de la Oferta.

La mayoría de las transacciones que se realizan con ganado bovino presentan como destino la faena, aunque también en menor número se ofrecen animales para la formación y mejoramiento de los rodeos, que son normalmente adquiridos por productores de la región. Los remates-forías son escasos (se realiza anualmente uno en El Maitén) y a partir de junio de 1980 se está tratando de implementar tal modalidad en Esquel, aunque el mismo todavía no logra concentrar un número importante de cabezas, predominando, en consecuencia, hasta el momento, las operaciones directas entre productores y demandantes.

Por otro lado la oferta es estacional, tanto sea para rodeo como para faena. La razón fundamental para este comportamiento está dada por las mismas características en que se desarrolla la ganadería, la cual se realiza en forma extensiva y en escasa magnitud, ante condiciones climáticas muy rigurosas en invierno, pe-

ríodo en cual los animales tienden a perder peso y consecuentemente no reúnen las características apropiadas para su comercialización.

Esto contribuye a que la actividad, en general, se incline preferentemente hacia la cría y recria no terminándose los animales en los establecimientos productores, tareas que algunos demandantes toman a su cargo en campos de su propiedad para de esta manera, obtener un mayor rendimiento "en gancho".

La afluencia al mercado de la producción regional, tiende a concentrarse de marzo a junio con su mayor pico en los meses de mayo y junio, es decir antes de entrar al invierno, período en el cual los productores deben organizar el manejo de alimentos del rodeo a fin de soportar este período.

De esta forma se desprenden de aquellos animales machos y del descarte.

La magnitud de la oferta local con destino a consumo directo se puede medir a través del número de animales faenados, en los departamentos de Cushamen y Futaleufú.

Cuadro Nº 20

Número de Animales Faenados y Kilogramos Limpios  
Obtenidos. Año 1979.

Departamento	Bovinos		Ovinos		Porcinos	
	Cab.	Ton.	Cab.	Ton.	Cab.	Ton.
Total Pcia.	27.451	4.298	372.811	6.234	9.384	260
Cushamen	1.007	164	2.476	44	81	5
Futaleufú	15.040	2.352	21.327	340	941	28

Fuente: Coplade.

Como surge del cuadro y de acuerdo a las existencias ganaderas zonales, los matarifes y frigoríficos allí ubicados deben cubrir sus necesidades comprando en todos los departamentos cordilleranos.

Además se puede observar que ambos departamentos concentran el 58% de la faena vacuna provincial, siendo de este modo los principales oferentes de carne bovina. Por otro lado el presente cuadro no alcanza a captar la faena realizada en establecimientos no inscriptos, ni la efectuada a campo, lo cual se estima representa un 30-35% de la registrada en la zona.

Cabe agregar que en El Bolsón se encuentra un matadero

municipal que sacrifica anualmente alrededor de 3.500 animales vacunos, parte de los cuales son adquiridos en localidades del Area de Epuyen, básicamente Cholila.

#### - Bovinos.

La categoría de los animales trabajados como así también el rendimiento medio de carne limpia obtenida, se pueden ver en el siguiente cuadro:

Cuadro No 2/

Composición de la Faena, en el Matadero de Esquel.  
Año 1979.

Categoría	Nº de Animales	Kilogramos obtenidos	Rendimiento en carne limpia (en Kgs)
Total	5.202	790.200	151,90
Novillos	1.010	168.540	166,87
Novillitos	940	128.777	136,99
Vacas	744	142.751	191,86
Vaquillonas	906	130.615	144,17
Terneros/as	1.472	160.036	108,72
Toros	130	59.481	457,55

Fuente: Matadero Municipal de Esquel.

Se observa que la mayor oferta corresponde a animales sin terminar y de descarte, lo cual es consecuencia de lo ya señalado respecto a las condiciones que se dan para la práctica ganadera bovina, hecho que se vislumbra al visualizar el menor rendimiento en carne limpia.

Según el encargado de planta del matadero, el rendimiento de los animales oscila entre el 48-50%, solo en casos excepcionales se ha conseguido lograr en novillos desbastados un 53-54%, valor que aún sigue resultando inferior comparado con otras regiones ganaderas del país.

Este factor es importante, pues limita las posibilidades de faena para la exportación, al no poder lograrse, con la actual tecnología, novillos de mayor peso (más de 450 Kgs.).

La faena comienza a crecer a partir de diciembre hasta mayo, mes de máxima, comenzando luego el descenso hasta noviembre. Este período coincide con la iniciación de las nevadas, fríos, lluvias, etc. que dificultan el acceso a los campos y el movimiento interno de la hacienda. A su vez, opinión de los productores y técnicos del Arca, los animales comienzan a perder peso, lo cual reduce la oferta.

## - Ovinos.

De manera similar a lo realizado para bovinos, se puede visualizar a continuación la categoría de animales ovinos faenados.

## Cuadro Nº 22

Composición de la Faena Ovina en el Matadero de Esquel  
Año 1979.

Categoría	Nº de Animales.	Kilogramos obtenidos	Rendimiento de carne limpia por animal(en Kgs)
Total	18.983	289.794	15,26
Corderos y Borregos	3.853	32.396	8,41
Capones	9.313	166.760	17,91
Ovejas	5.551	84.522	15,22
Carneros	266	6.116	22,99

Fuente: Matadero Municipal de Esquel.

Si bien la información corresponde a un matadero, la misma es claramente indicativa de la categoría de los animales faenados. Puede observarse que la mayor proporción corresponde a capones (49%), seguido de



ovejas (29%), esto nos marca que se envían a sacrificar preferentemente los machos y el descarte.

El bajo rendimiento medio de carne limpia por animal es consecuencia de las mismas características de la actividad ovina de la zona, que tiene como objetivo la obtención de lana.

La oferta ovina para faena, tiende a concentrarse entre los meses de noviembre a mayo, cambiando la composición de la misma.

En noviembre y diciembre se faena fundamentalmente corderos y borregos, mientras que en abril, mayo y junio la mayor proporción corresponde a ovejas.

Por su parte los capones no presentan una tendencia definida, faenándose los mismos todo el año, pero en menor medida en los meses que van de junio a septiembre.

#### - Porcinos.

La oferta porcina zonal es muy reducida, tal como se pudo ver en el cuadro de existencias.

El número de animales faenados en Esquel por categoría es el siguiente:

## Cuadro Nº 23

Composición de la Faena Porcina en el Matadero de Esquel.

Categoría	Nº de Animales.	Kilogramos obtenidos.	Rendimiento en carne limpia.
Total	467	15.481	33,15
Cordos y capones	129	12.069	93,55
Cachorros y lechones	338	3.412	10,09

Fuente: Matadero Municipal de Esquel.

El rendimiento en carne limpia es según estimaciones, del 85% y la faena mensual si bien no presenta una tendencia definida, presenta un pico muy claro en diciembre, fundamentalmente de cachorros y lechones.

- Oferta Extra-Regional.

Si bien a nivel de la región considerada, la producción propia de carnes alcanza a satisfacer el consumo local, no sucede lo mismo a nivel provincial, consecuentemente en las principales ciudades de la provincia, se ven

en la necesidad de importar carnes de otras regiones, haciéndolo principalmente del sur de la Provincia de Buenos Aires (Azul, Salto, Monto Grande).

La composición de esta oferta ha tenido ~~que~~ variar a causa de las resoluciones de SENASA, prohibiendo la entrada de carne con hueso y/o ganglios, primero, a las provincias de Chubut y Santa Cruz (año 1971), haciéndose extensiva esta medida al año siguiente a las provincias de Neuquén, Río Negro y Territorio Nacional de Tierra del Fuego. La misma tiene como objeto proteger a la Región Patagónica de fiebre aftosa, ya que la misma ha sido declarada libre de tal enfermedad.

Estos controles sanitarios provocaron cambios en la oferta extra-regional, que de animales en pie o faenados con hueso pasa a ser de carne deshuesada.

El volumen de carnes procedentes de este origen (para el año 1979) ascendió a 4.795 ton. de carne vacuna contra 4.224 ton. faenadas en la provincia. Las principales ciudades que precisan abastecerse de carne extra-provincial son Comodoro Rivadavia, Trelew y en menor medida Puerto Madryn y Rawson.

Esquel, por su parte solo compró un 2% de lo faenado en la región.

En lo que respecta a carne ovina, la oferta extra-regional significa 17% de la producción propia, no res-

gistrándose importación de este tipo de carne en la región en estudio.

Por último en porcinos, la oferta no provincial representa apenas un 1% de la local.

#### II.4.2. La Demanda.

El consumo total de carnes registrado en la provincia para el año 1979, fué de aproximadamente 16.305 ton., de las cuales el 43% correspondió a Comodoro Rivadavia y 29% a Trelew. Por su parte el consumo en Esquel alcanzó a 1.362 ton. (8% del total).

La composición del consumo de carne en la provincia presenta la siguiente configuración:

Cuadro Nº 24

Composición del Consumo de Carne Provincial y En Esquel. Año 1979 (en toneladas).

Carne Vacuna	Provincia	8896 (54%)	Local	4225(47%)
			Extra-regional	4796(53%)
	Esquel	888 (65%)	Local	871 (98%)
			Extra-zonal	17 ( 2%)

Carne Ovina	Provincia	7191 (44%)	Local	7071 (98%)
			Extra-zonal	120 (2%)
	Esquel	457 (34%)	Local	457 (100%)
			Extra-zonal	-

Carne Por- cina	Provincia	218 (1%)	Local	217 (100%)
			Extra-zonal	1
	Esquel	17 (1%)	Local	17 (100%)
			Extra-zonal	-

Fuente: Coplade.

Los datos anteriormente citados solo se refieren a la distribución del consumo de carnes en centros urbanos en los cuales predomina la carne vacuna.

La falta de información a nivel del Area de Epuyen, no permite conocer con certeza como se compone en la misma el consumo de carne, ya que ésta difiere en los centros urbanos respecto a las zonas rurales.

Teniendo en cuenta esta consideración y de acuerdo a lo conversado con pobladores de la zona se puede estimar que el consumo de carne ovina representa un 70%, correspondiéndole a carne vacuna el restante 30%. El origen de la faena es local.

Asimismo de acuerdo a los datos consignados, el consumo per cápita provincial se ubica en 80 Kg., mientras que

en Esquel es de 89 Kg/habitante. De aquí se infiere que el consumo en el Area se debe ubicar entre las cifras citadas, lo cual indica un buen nivel.

## II.5. Lana.

### II.5.1. Oferta.

#### Oferta Nacional.

La producción nacional de lana, muestra para el período considerado una tendencia levemente descendente (ver cuadro nº ), ya que la misma se redujo en alrededor de 20.000 ton. (12%) en el decenio considerado.

Si observamos ahora, la evolución por finura de lana, se puede ver que la mayor caída se produce en cruza gruesa (48%) y cruza fina (6%). Por su parte lana fina se incrementó en un 15%. Son principalmente estos dos tipos de finura los que se producen en la Patagonia, mientras que la cruza gruesa y mediana se las encuentra en la región pampeana y litoral. Asimismo en éstas también se ubica cruza fina.

La principal provincia productora es Buenos Aires con el 35% del total, siguiéndole en orden de importancia Chubut y Santa Cruz.

Si analizamos ahora la composición de la oferta, se puede ver que la mayor participación le corresponde a cruza fina con el 43%, seguida por fina (32%), cruza grue-

sa 17%, cruza mediana 5% y mestiza 3%, datos promedios del período 1970/71 - 1979/80.

De cualquier manera, esta configuración de la producción está tendiendo a ser alterada, con un aumento de finura fina en detrimento de cruza gruesa. Para el año 1980, la distribución era la siguiente: cruza fina 43%, fina 38%, cruza gruesa 13% y cruza mediana 6%. Esto es importante, pues en la provincia de Chubut predomina la producción de lana fina.

La evolución de la producción de las provincias patagónicas se puede visualizar en el cuadro Nº . Del mismo se observa que esta región significa el 46% de la producción, para la campaña 1978/79, mientras que en la 1970/71, aportaba el 40%, es decir que progresivamente va aumentando su participación a causa de un incremento en su volumen productivo y una disminución en otras áreas, principalmente pampeana, en donde se está reemplazando a este tipo de ganado.

#### Oferta Regional.

La falta de información desagregada a nivel zonal ha llevado a estimar la oferta de la misma en base al número de animales ovinos y un promedio de producción por animal de 4 Kg. De esta manera tendríamos un volumen de producción regional de aproximadamente 3.000



ton., de las cuales 1.200 ton. corresponden al Dpto. de Cusshamen, esto significa que la región aporta un 51% de la oferta patagónica.

El tipo de lanar predominante en la zona es el merino australiano (70%) y en menor cantidad el merino argentino (15%), siendo ambas razas productoras de lana fina.

El restante 15% lo compone corriedale y otras razas sin determinar.

#### II.5.2. Demanda.

##### - Demanda Nacional.

El principal demandante en nuestro país es el sector externo, el cual normalmente absorbe alrededor del 80% de la oferta. El restante 20% es industrializado localmente, registrándose la mayor concentración en Capital Federal y Pcia. de Buenos Aires, que procesan más del 85% de la lana que queda en el país.

El volumen de exportaciones y consumo aparente, se puede visualizar en el cuadro nº 27. En el mismo puede observarse que aún con sus fluctuaciones, el sector externo presenta un comportamiento menos <sup>errático</sup> que el interno, aunque <sup>en</sup> este último caso no se conocen los volúmenes en stocks, factor que indudablemente

distorsionan las cifras.

- Demanda Regional.

Toda la lana que se produce en la región sale con destino a Buenos Aires, ya sea para su industrialización o exportación, desconociéndose que proporción va para cada caso al perderse la identidad del producto.

En el Area no se encuentra ningún tipo de establecimiento que le efectúe algún tipo de procesamiento a este producto, razón por la cual puede llegar a suponerse la probabilidad de instalar en la misma, mínimamente un lavadero con la posibilidad de integrarlo hacia otras etapas que aporten un mayor valor agregado.

Como principal dificultad se puede plantear que normalmente los demandantes prefieren lana sucia, para exportarla de esta manera o tomar a su cargo el lavado.

De cualquier manera la idea es válida y merece ser estudiada y analizada en un proyecto dirigido a tal fin.

*Cuadro no 25*

Producción de lana por finuras

(En toneladas)

(Base Sucia)

Años	Fina	Cruza Fina	Cruza Mediana	Cruza Gruesa	Criolla y mestiza	Total
1970/71	48,000	70,000	9,300	38,000	4,700	170,000
1971/72	44,500	66,000	8,000	33,500	4,000	156,000
1972/73	47,000	73,000	7,500	28,500	4,000	160,000
1973/74	48,500	71,500	7,500	28,300	4,200	160,000
1974/75	48,600	69,000	7,000	26,300	4,100	155,000
1975/76	50,000	72,000	7,000	27,000	4,000	160,000
1976/77	51,100	72,650	7,750	28,250	4,250	164,000
1977/78	52,350	68,000	7,750	27,650	4,250	160,000
1978/79	62,650	60,605	8,030	17,480	3,840	152,575
1979/80	56,400	65,500	8,400	19,700	s/d	150,000(x)
1980/81	56,400	64,900	8,000	18,700	s/d	148,000(x)

Fuente: Area de Ovinos y Lanas de la SEAG.

(x) Datos Provisionarios.

## Cuadro No 26

Distribución de la Producción de lana en las Provincias Patagónicas (en miles de ton).

Periodo	Total	Chubut	Sta. Cruz	Río Negro	Neuquén	Tierra del Fgo.
1970/71	67,9	24,0	28,0	9,8	2,6	3,5
1971/72	63,6	22,5	26,0	8,7	2,2	3,3
1972/73	66,1	23,8	26,7	9,4	2,6	3,6
1973/74	65,0	25,0	23,5	10,0	2,8	3,7
1974/75	64,8	24,2	22,8	11,2	3,1	3,5
1975/76	67,4	24,0	24,5	11,5	3,6	3,8
1976/77	70,0	25,5	25,6	11,5	3,6	3,8
1977/78	70,0	25,5	24,8	11,5	3,6	3,8

Fuente: Dirección de Lanas y Ovinos.

Cuadro Nº 27

## Consumo Aparente de Lana (en toneladas)

<u>Año</u>	<u>Exportaciones</u>	<u>Consumo Aparente</u>
1970	124.749	55.251
1971	122.161	47.839
1972	114.568	41.432
1973	105.803	54.197
1974	57.650	102.350
1975	105.154	49.846
1976	120.049	39.951
1977	145.265	18.735
1978	142.893	17.107
1979	110.304	42.271
1980		

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC  
y Federación Lanera.

## II.6. Situación de Oferta y Demanda de Leche.

### II.6.1. Oferta Provincial.

La producción de leche en la provincia está concentrada en tres zonas principales, la cuales abastecen en parte a los centros urbanos ubicados cerca de ellas.

Dichas zonas son, el Valle Inferior del Río Chubut, el Valle de Sarmiento y el Valle de Esquel-Trevelín; las cuales abastecen a Trelew-Rawson, Comodoro Rivadavia y Esquel respectivamente.

La producción total de la provincia se estima en alrededor de 4.700.000 litros/año, distribuidas de la siguiente manera:

Valle Inferior del Río Chubut	38,3%
Valle de Sarmiento	27,2%
Valle Cordillerano	34,5%

Esta oferta es estacional, estimándose que del total producido un 65-70% se obtiene en verano y el restante 30-35% en invierno.

### - Oferta Regional.

En el Área de Frontera Epuyen la actividad tambera es

escasa y de muy bajos volúmenes. Básicamente se produce para autoconsumo de las explotaciones con animales que no siempre responden a características lecheras netas.

La total falta de información, no permite cuantificar la producción y solo se pudieron detectar cuatro tambos, cuyos volúmenes obtenidos se ubican entre 100 y 500 lts. por día en verano, reduciéndose a 30-150 litros/día en invierno.

Donde sí se observa una producción lechera de mayor importancia es en los valles de Esquel y Trevelín. En los mismos hay 31 productores que obtienen una producción de 3.500-4.000 lts. diarios de octubre a mayo y de 1.100-1.200 lts./día en el resto de los meses. Estas cifras nos estaría indicando un volumen de oferta anual que oscila entre 970.000 a 1.100.000 lts., distribuidos en 840.000 a 960.000 lts. en verano-otoño y de 130.000 a 145.000 lts. en invierno.

El total de vacas en ordeño se estima en 324, de las cuales 123 son vaquillonas de primera parición. Relacionando ahora la producción con el número de vacas, tenemos que el promedio de litros de leche/vaca en verano es de 11 a 12 y en invierno de 6 a 8.

No obstante en esta zona es probable que en el corto plazo se incremente el volumen ofertado, mínimamente en un 50% por la instalación de una planta pasteurifi-

zadora en Trevelín y como consecuencia de ello, el asesoramiento que están recibiendo los productores para aumentar la cantidad y calidad de la leche ofertada.

De cualquier manera, la planta va a tener una capacidad de procesamiento de 30.000 lts/diarios, es decir que presenta una capacidad de trabajo muy superior a la producción local.

#### II.6.2. La Demanda.

Si aceptamos que el consumo de leche fluida es de 80-85 lts/habitante, se precisan de 20.000.000 a 21.250.000 lts. para abastecer el consumo provincial. Si a ello le agregamos los productos lácteos elaborados se requerirían de 40.000.000 a 42.500.000 lts. para satisfacer la demanda de la provincia, es decir que la oferta actual apenas alcanza a cubrir un 11-12% aproximadamente de las necesidades.

Esta situación determina que la provincia sea una neta importadora de leche, efectuándolo en sus distintos tipos, es decir leche fluida, en polvo, manteca, quesos, etc.

Similar situación ocurre a nivel regional, en donde la demanda de leche, en base a un consumo estimado por habitante semejante al anterior, nos daría de 5.600.000



a 6.000.000 de litro anuales de consumo contra una oferta estimada en alrededor de 1.000.000 lts., es decir la misma solo abastece el 17-18% de las necesidades.

Si bien en estos cálculos, no se incluye la producción que se destina para consumo directo en las explotaciones, dichos volúmenes no resultan muy significativos en lo que se refiere al consumo total, pero sí adquieren trascendencia a nivel del Area de Epuyen en donde los pobladores se autoabastecen en casi sutotalidad o eventualmente pueden comprarle a un vecino.

De acuerdo a los datos de población, para satisfacer las necesidades anuales del Area, se precisarían alrededor de 1.000.000 lts., suponiendo un consumo por habitante de 80 lts.. Este valor es abastecido por la producción local, pudiendo presentarse problemas de escasez en la época invernal, mientras que el excedente de leche de verano es utilizado para la confección de quesos caseros.

## II.7. Cultivos Aromáticos.

Si bien este grupo de cultivos no se incluyeron en el informe anterior, pues los mismos no se realizan en el Area, se ha decidido incluirlos en este análisis pues la zona presenta condiciones para su desarrollo.

De la amplia variedad existentes de aromáticos, se consideran lavanda y enebro, por considerar que son los que mejor se pueden adaptar, y que, en muy pequeños volúmenes, es posible observar su presencia en la región.

### II.7.1. Lavanda.

#### - Oferta Nacional.

La producción nacional de lavanda disminuyó considerablemente en el último ciclo agrícola, en el cual apenas llegó a 40 ton., contra 260 ton. que se habían logrado en el año anterior (un 85% menos).

Las causas de esta brusca disminución se deben al retiro de la Pcia. de San Luis de la producción, agraegado a una fuerte disminución en Río Negro.

Si exceptuamos esta última campaña, los niveles de producción se ubican, promedio del período 1970/71-1978/79,

en 198 ton., con un máximo de 260 ton. (1978/79) y un mínimo de 162 ton. (1972/73), ver cuadro nº 28.

La localización de estos volúmenes, se produce en las provincias de Río Negro y San Luis en proporciones variables, habiendo también participado hasta la campaña 1975/76, Mendoza.

El otro componente de la oferta interna lo constituye las importaciones, las cuales se realizan bajo la forma de aceite esencial y de lavanda. Los datos se muestran a continuación:

Cuadro Nº 28

Importación de Lavanda. (en Kgs.)

Año	Aceite Esencial	Lavanda
1978	12.564	17.385
1979	--	743
1980(x)	--	87

(x) 4 meses.

Fuente: INDEC.

Se observa que los volúmenes importados de lavanda, no compiten mayormente con la oferta local, habiendo representado en el año 1978 y en 1979 apenas un 0,2%.

- Oferta Regional.

En este momento es inexistente, ya que la única plantación que se detectó en la región no presenta producción comercial, este productor radicado en la zona de El Bolsón, comercializa las inflorescencias con fines ornamentales.

Por otro lado como no existe en la zona un equipo de destilación de esencias, es imposible su venta de otra forma.

- Demanda.

Esta se encuentra concentrada en tres firmas localizadas en Buenos Aires que absorben toda la producción, cultivando las mismas esta aromática en algunos casos. A pesar de los múltiples usos de este producto, se utiliza básicamente para desodorantes y perfumes y jabones.

Como conclusión surge que sería necesario para poder promover este cultivo, asegurarse permanentemente la colocación del mismo, de esta manera, si cabría pensar en la perspectiva de instalar una planta destiladora a fin de comercializar directamente las esencias.

Cuadro nº 29

Distribución de la Producción de Lavanda. (en ton.)

Período	Total	Río Negro	San Luis	Mendoza
1970/71	202	152	--	50
1971/72	172	125	--	47
1972/73	162	114	--	48
1973/74	206	150	6	50
1974/75	190	142	8	40
1975/76	209	105	54	50
1976/77	193	131	62	--
1977/78	190	105	85	--
1978/79	260	102	158	--
1979/80	40	40	--	--

Fuente: SEAG.

## II.7.2. Enebro.

El fruto de esta planta se utiliza para darle sabor y aroma al gin, ginebra y otras bebidas alcohólicas.

Actualmente en el país la producción de este cultivo, solo se localiza en una plantación en El Bolsón, la cual a pesar de tener producción no puede colocar su oferta por problemas de calidad y precio.

Consecuentemente hasta el momento, el único componente de la oferta es la importación, la cual se realiza desde Italia.

La demanda está representada, básicamente, por dos empresas que absorben 40 ton. anualmente, a las cuales cabría agregar de 5 a 10 de otras firmas más chicas, haciendo un total de 45-50 ton/anales.

Como conclusión surge que es difícil promover este cultivo pues hay un desconocimiento total en cuanto a sus formas de cultivo, manejo, calidad necesaria, etc. agregado a un mercado que absorbe bajos volúmenes.

### III. El Proceso de Comercialización en el Área de Frontera Ecuator.

El objetivo de este tema es describir los procesos de comercialización de los productos ya seleccionados como factibles de ser desarrollados para su industrialización, a fin de detectar las deficiencias o carencias en los mecanismos mediante los cuales se coordinan las funciones de producción, distribución y consumo.

Por ello se analizan en forma separada las funciones de comercialización de los participantes actuantes en el proceso y de su organización actual.

El tratamiento en forma separada de las funciones, de los participantes y de la organización actual resulta necesario para evaluar el comportamiento del sistema. Las funciones son actividades que es preciso cumplir; la organización y el funcionamiento pueden o no ser adecuados. Por ende, lo que se pretende al describir el proceso comercial y su estructura es conocer si se cumplen eficientemente los roles de realizar la transmutación en el tiempo, en el espacio, en la forma y en la propiedad de los productos; si se generan las informaciones de ida y vuelta para la toma de decisiones en sus diferentes niveles y como se distribuyen los ingresos entre los distintos participantes que integran el

sistema.

De los productos seleccionados como potencialmente factibles de ser procesados, algunos de ellos se insertan en un marco económico más amplio que el del Area (caso lúpulo, lana, carnes), mientras que la mayoría de los productos frutícolas y hortícolas no trascienden más allá del concepto regional, incluyendo en esta denominación las ciudades de Bariloche y Esquel, además de los poblados urbanos menores existentes entre estas localidades (El Bolsón, El Maitén, El Hoyo, etc.).

Dado que el estudio que se realiza es de carácter regional, el análisis se circunscribe a una parte del sistema, para aquellos productos de demanda extraregional.

El proceso comercial de algunos de los productos seleccionados es bastante similar, por ello en esos casos se los analiza en forma conjunta, marcándose las eventuales diferencias. A este fin se han agrupado los productos en frutícolas, hortícolas, lúpulo, carnes, lana y leche, pero en los primeros se han tenido en cuenta ciertas características que hacen al mercado de algunos productos en particular, por lo cual se los ha subdividido en subgrupos. Así por ej. en el caso de los productos frutícolas, se ha tenido en cuenta que las cerezas y ciruelas se consumen prácticamente en su totalidad en la región, mientras que la nuez es enviada a otros mercados.

Estas y otro tipo de apreciaciones caben en cada caso,



las cuales se profundizan en el análisis de cada grupo. El Area del Proyecto no registra antecedentes de importancia en la producción agrícola, aún más, se puede considerar a la misma como incipiente en todo lo referente a la producción agrícola y pecuaria, lográndose actualmente volúmenes productivos de escasa significación. Esto determina que la organización comercial existente se encuentre muy poco desarrollada.

Por otro lado no tendría mayor sentido que se encontrase en la zona una estructura comercial para una producción casi inexistente.

La falta de una producción relevante agropecuaria, tanto en el Area como a nivel regional, ha contribuido a que parte de los participantes del sistema actúen en forma aleatoria según se estén desarrollando las condiciones de oferta de otras zonas tradicionalmente productivas.

Solo las fábricas regionales de dulces demandan en forma continua productos frutícolas, actuando de esta manera las mismas como factor dinamizante de dicha actividad. Problemas económicos, fundamentalmente financieros, han provocado que en los últimos dos o tres años éstas hayan dejado de actuar en forma intensa, llegando incluso algunas de ellas a paralizar sus actividades.

Estas características del Area para la comercialización de su producción, restringe y dificulta en gran medida

un análisis cuantitativo de su organización actual, aparte de su relativa utilidad; en cambio surge como más relevante describir sus carencias y sus implicancias.

Así, por ejemplo, la producción hortícola se encuentra en pocos productores, muchos de los cuales solo tratan de satisfacer sus necesidades primarias comercializando ocasionalmente excedentes. De esta manera la infraestructura comercial es prácticamente inexistente, por lo cual analizar márgenes o cuantificar volúmenes que pasan por cada canal es casi imposible. Por ello se considera más importante describir las funciones y el modo en que se encuentra organizada la comercialización actual, señalando sus carencias, para que a partir del mismo, en trabajos posteriores se planteen las propuestas de una organización eficiente del sistema.

### III.1. La Comercialización de Frutas

La producción frutícola de los productos considerados en el presente trabajo presentan como principal destino las fábricas regionales de dulces, por lo cual se las describe en su conjunto señalándose las particularidades específicas en cada caso. La excepción a este grupo la cons-

tituye la nuez, que si bien parte de la misma es demandada por industrias locales su principal destino es extraregional, hacia fábricas localizadas en Buenos Aires o sino para su consumo directo ya sea con o sin cáscara.

De cualquier manera la producción zonal es reducida y el proceso de comercialización actual relativamente simple, pero aún así se optó por tratarlo en forma separada dada sus características diferenciales de demanda, competencia y posibilidades de almacenamiento con instalaciones sencillas.

La producción de ciruelas, cerezas, frambuesas y grosella del Area de Frontera Epuyen, se destina básicamente a satisfacer las necesidades de las fábricas regionales, siendo inferior el volumen destinado a abastecer el consumo fresco, mercado éste que solo es provisto a nivel local, y son prácticamente inexistentes las experiencias a nivel extraregional.

Dentro de esta situación cabe citar como ejemplo aislado que un productor localizado en Lago Puelo, envió en una oportunidad cerezas para su consumo directo en avión a la ciudad de Buenos Aires, con buen éxito, según su opinión. La experiencia no ha vuelto a ser repetida por falta de volumen, lo cual nos está indicando la escasa producción zonal, como así también problemas de calidad.

Para el caso de los otros frutos considerados no fué posible detectar ningún intento de comercialización más allá de los límites del Area.

De todas maneras, los pocos intentos existentes de vender el producto en otra región, responden a inquietudes de muy pocos productores, quienes toman a su cargo todas las funciones y asumen integralmente sus riesgos.

La carencia de un volumen de producción significativo, es seguramente uno de los motivos determinantes del bajo desarrollo de la infraestructura comercial, consecuentemente en la medida que el proyecto logre incrementar la productividad y producción del Area, es probable que aparezcan nuevos y más participantes modificando la actual organización.

### III.1.1. Funciones Principales

Se incluye dentro de esta categoría, cosecha, acopio, elaboración y dispersión.

#### **- Cosecha.**

Si bien esta labor generalmente no es considerada como parte del proceso comercializador, se ha decidido incluirla en este análisis a fin de visualizar más elocuentemente las funciones que se efectúan posteriores

a la misma.

la cosecha, para el conjunto de productos considerados, se efectúa a mano, pero variando la manera en caso de destinarse para consumo directo o su transformación.

En efecto, para el caso de cerezas y ciruelas, cuando se realiza la recolección a fin de destinar el producto para su consumo fresco, se arrancan los frutos de la planta antes que los mismos se encuentren totalmente maduros, colocándolos en cestos de aproximadamente 8 a 10 Kgs.

En cambio, cuando los frutos tienen como destino la industria se espera a que los mismos alcancen su madurez total, para luego proceder a cosecharlos, ya sea sacándolos de la planta o bien sacudiendo la misma para que estos caigan al piso donde precisamente se ha colocado una lona.

Por su parte la frambuesa es un producto muy delicado, que presenta muy poca resistencia al manipuleo, perdiendo rápidamente su jugo, estado en la cual no es apta ni para consumo directo ni para su transformación.

Para cosecharla se procede a sacar el fruto de la planta y se las recolecta en envases de plástico o metal de 3 a 5 Kgs. a fin de que no pierdan el jugo. La grosella es más rústica y no hay que tener tanto

chidado en la cosecha. la misma se efectúa extrayendo el fruto, colocando estos en cestos de 5 - 6 Kgs. que pueden ser provistos por la industria o bien del productor.

- Acopio.

En general el proceso de acopio no adquiere mayor significación en el Area, como una función previa a la elaboración y empaque de los productos, sino que estas funciones son realizadas por los mismos productores, quienes una vez que acondicionan el fruto lo envían directamente al mercado de destino o lo llevan personalmente.

Los escasos volúmenes producidos, la variabilidad de la producción local, la marcada estacionalidad de la oferta que se concentra en dos o a lo sumo tres meses, contribuyen a explicar la ausencia de una infraestructura de acopio permanente, hecho que se torna más crítico al considerar que en la zona no se cuenta con galpones de empaque ni con cámara de frío.

Por otro lado debe mencionarse la alta perecibilidad de la ciruela y la cereza, que determina la necesidad de su rápida comercialización. Es así, de esta manera, que surgen las industrias locales como los principales acopiadores.

El hecho de que algunos productores asuman esta función agregada a otras como acondicionamiento, empaque y transporte hasta el mercado consumidor final no significa un estado de productores integrados, sino la carencia de una infraestructura comercial adecuada, lo cual hace que los agricultores deban tomar por sí, funciones para las cuales no se encuentran capacitados ni disponen de los elementos necesarios, existiendo de esta manera un proceso comercializador precario.

- Elaboración.

Las cerezas y las ciruelas destinadas al consumo fresco no reciben ningún tratamiento previo a su acondicionamiento y empaque, es decir, no son lavadas ni enfriadas ni reciben tratamiento químico alguno.

Este hecho ( ) se constituye en la zona en una limitante significativa, para el deseo de algunos productores de comercializar sus cerezas en un momento en que las otras regiones productoras han dejado de hacerlo, por lo cual podrían obtener por su producto precios más elevados.

A su vez, los frutos destinados a industria tampoco reciben tratamiento alguno.

- **Dispersión.**

La producción de frambuesas y grosellas es enviada prácticamente en su totalidad a las fábricas regionales de dulces que se ubican en su mayoría en El Bolsón. Eventualmente también pueden tener como destino fábricas de dulces y chocolates de Bariloche y Esquel. Por su parte las ciruelas presentan una distribución similar a los productos mencionados, mientras que la destinada al consumo fresco se consume en la zona enviándose ocasionalmente escasos volúmenes a Esquel. En esta situación son los mismos productores quienes se encargan de transportar el fruto y proceder a su venta, ya sea a comercios minoristas o directamente al consumidor final.

A su vez, las cerezas y guindas, son las que presentan una distribución más amplia, tanto sea para consumo fresco como para industrialización.

En el primer caso, aparte del consumo zonal, se llevan partidas a Esquel y a veces hasta Bariloche, donde se venden en forma similar a lo ya señalado para ciruela. En tanto que la destinada a industria es demandada, además de las fábricas locales, de Esquel y Bariloche, por otras localizadas en Buenos Aires para la confección de bebidas y confituras, si bien cabe señalar que los volúmenes enviados hacia este destino son poco significativos.



De todas maneras el uso alternativo que se le puede brindar a cerezas y guindas nos marcan la pauta de diversos proyectos posibles de analizar para el Área. En el caso de la dispersión de la producción para consumo fresco de los productos en consideración, la misma se ve dificultada por ser bienes altamente perecederos y deteriorables en su calidad, por lo que requieren una rápida venta al consumidor final. Por otro lado, aún aceptando que en la zona hubiese cámara refrigeradora, no es factible conservar estos productos más allá de los 15 - 20 días.

#### 1.1.1.4. Funciones Secundarias

Se incluyen aquí, empaque, transporte y almacenamiento.

##### - Acondicionamiento y Empaque.

La frambuesa una vez cosechada es colocada en tinajas de madera (a las cuales se les coloca internamente un nylon) o en "potes" de plástico que tienen una capacidad de 60 - 70 Kgs. Estos envases son propiedad de las fábricas, quienes la entregan a los productores, sin cargo.

El fin de ubicar la frambuesa en este tipo de envase es evitar que se pierda el jugo.

Por su parte la grosella, es volcada de los cestos que cosechan los productores en cestos más grandes, de 50 - 60 Kgs., provistos por la industria, quienes recorren el Area dejando estos elementos (potes, tinajas o cestos) de acuerdo a la que estiman puede ser la producción de la chacra. Normalmente, dos días después de dejado el envase pasan a retirarlo dejando otros si es necesario.

Siguiendo con la descripción del acondicionamiento de la fruta destinada a industria, la ciruelas y cerezas y guindas son colocadas en cajones de madera de 20 a 25 Kgs., que también son normalmente propiedad de las fábricas, aunque algunos productores prefieren utilizar sus envases.

Cuando la fruta tiene como destino el consumo fresco, el proceso de acondicionamiento y empaque presenta diferencias dado que en la región no se cuenta con plantas o galpones que cumplan esta función.

En el caso de frambuesa y grosella, como prácticamente el 100% de la producción es destinada a industrialización, no se efectúan otras labores a las ya mencionadas. Algo similar ocurre con la ciruela, en que gran proporción de la misma se envía para su transformación, mientras que la parte que se consume directamente es colocada en cajones de madera, de 18 a 22 Kgs., siendo vendida de esta manera o bien fraccionada en bolsitas de

nylon de 1 o 2 Kgs. por los productores, quines salen a recorrer los negocios locales ofreciendo la mercadería de esta forma.

Las cerezas, por su parte, son las que reciben un mayor tratamiento, siendo colocadas en cajoncitos de madera, hechos por los productores de 1, 2 o 5 Kgs, quines de esta manera salen a recorrer el Area llegando hasta Esquel, donde entregan su producto a comerciantes minoristas y/o lo venden directamente en la calle. Otra modalidad es colocarla en bolsitas de nylon y ofrecerlas a los turistas que recorren la zona.

La falta de elementos adecuados para cumplir esta función constituye una deficiencia importante en el desarrollo de la producción, especialmente si se quiere incrementar la producción no solo para satisfacer las necesidades industriales, sino también para su consumo directo.

#### - Transporte.

La movilización de la fruta desde la chacra hasta las fábricas es realizada por éstas, que recorren las explotaciones buscando los productos; o bien por los agricultores que la llevan en sus chatas o camionetas, no contratándose este servicio.

En el caso de los frutos destinados a consumo directo, el transporte es efectuado por los propios productores en sus medios de movilidad.

Generalmente quienes efectúan este tipo de operaciones (venta directa en Esquel o en El Maitén), son los productores más grandes que poseen un camión chico o camioneta con acoplado, en los cuales salen a vender su producción.

Las distancias existentes entre los principales valles productivos del Area (Lago Puelo-Golondrinas y El Hoyo) y los mercados demandantes son las siguientes:

Desde El Hoyo hasta El Bolsón: 20 Km.

El Maitén: 45 Km.

Esquel: 160 Km.

Bariloche: 150 Km.

Ahora desde Lago Puelo - Golondrinas hasta

El Bolsón: 12 Km.

El Maitén: 55 Km.

Esquel : 170 Km.

Bariloche: 142 Km.

Los caminos son de ripio y en parte bastante sinuosos lo que dificulta el movimiento de camiones grandes. Actualmente se está asfaltando la ruta nacional nº 40 que une Esquel con Bariloche, pasando por los

valles productivos de la zona, con lo cual los mismos van a ver facilitados su comunicación con centros consumidores más importantes, aún extraregionales.

- Almacenamiento.

Como se desprende de lo analizado hasta el momento, las posibilidades de almacenar la producción en el Area son prácticamente nulas.

Esto se debe a:

- La falta de infraestructura (no hay cámara frigorífica).

- La alta perecibilidad de los productos.

Estos factores determinan una oferta marcadamente estacional correlacionada a la necesidad de comercializar rápidamente la producción, lo cual lleva a los productores a tener que vender su producción en condiciones desventajosas.

Funciones Auxiliares

Se incluyen dentro de las mismas a todas aquellas funciones que facilitan o mejoran el cumplimiento de las funciones principales.

- Clasificación.

Cuando la producción es destinada a fábrica no se efectúa clasificación alguna, realizándose la misma en el caso de enviarse para consumo fresco.

La misma es efectuada en forma manual por los agricultores en su chacra, seleccionándose los frutos por tamaño, color y madurez, según criterio del productor, ya que no existe tipificación oficial.

El grado de exigencia y rigurosidad de la demanda varía con el nivel de producción, siendo más alto en aquellos años en que hay una buena producción.

- Riesgos.

Como la mayor parte de la producción se canaliza hacia la industria, los riesgos físicos de pérdida son mínimos, dado que ésta absorbe igualmente frutos golpeados y/o machucados.

El mayor riesgo lo constituyen las condiciones climáticas de cada año, en donde una fuerte helada tardía puede provocar disminuciones muy importantes en los rendimientos, tal como ocurrió en esta campaña (1980/81), en donde heladas producidas a fines de octubre quemaron gran parte de los frutitos, disminuyendo sensiblemente

la producción (según productores e industriales estimaban en más del 50% las pérdidas en cerezas y guindas y ciruelas).

Cuando se comercializa para consumo fresco, los riesgos son asumidos por el productor, siendo en este caso el más importante el no poder vender rápidamente. Quizás, más importantes que los riesgos físicos, son los riesgos de mercado, especialmente precios.

Cuando un productor sale con su camión o camioneta a vender, desconoce a que precio lo va poder hacer y como va a encontrar el mercado, debiendo en muchas oportunidades entregar su producción a valores inferiores a lo previsto. Es decir, que efectuar estas funciones implica asumir por quien lo va a realizar, las incertidumbres de mercado, dada las deficiencias de información existentes, ante la falta de un mercado de concentración en la región.

Por su parte las industrias determinan un precio de compra de su materia prima teniendo en cuenta sus costos de elaboración y probable precio de venta de su producto terminado, saliendo a ofrecer el mismo a los establecimientos. En esta situación el productor ya conoce de antemano el valor de sus frutas.

- **Financiamiento.**

El financiamiento de la producción y parte de la comercialización puede provenir de bancos oficiales o fuentes privadas.

Dentro del ámbito oficial, el Banco de la Nación Argentina y el Banco Provincia de Chubut otorgan créditos para el cultivo y la cosecha, como asimismo dan préstamos a las industrias para la compra de materia prima.

Lamentablemente dichos créditos, a nivel de establecimientos productores se encuentran limitados por los requisitos patrimoniales exigidos (especialmente títulos de tenencia) que impiden el acceso al financiamiento oficial por parte de los productores más chicos de pocos recursos y con problemas de tenencia de la tierra.

También se encuentra, aunque muy poco difundido, el financiamiento privado de las industrias más importantes al productor, el cual toma la forma de una entrega anticipada de dinero para la realización de la cosecha, a cuenta de entregarle la producción.

**III. 1. 2. Los Participantes.**

- **Productores.**



Según su forma de insertarse en el mercado se los clasifica de diferentes maneras, desde productores primarios hasta productores totalmente integrados. Si bien en el Area, algunos productores realizan un incipiente proceso de acondicionamiento, no por ello se los puede clasificar como productores con algún grado de integración, ya que dicha función es efectuada en forma precaria y como consecuencia de la falta de plantas de empaque en la zona.

De esta manera se clasifican a los productores como primarios, definiendo de esta manera a aquellos que venden su producción una vez cosechado el fruto, con escaso o nulo grado de acondicionamiento. Presentan como características principales poca información de mercado, bajo nivel tecnológico, reducido poder de negociación dado por el poco volumen ofertado y la perecibilidad del producto.

Otra categoría que aparece en el área de Epuyen, si bien en muy reducida cantidad, es la del productor que procesa su producción (puede eventualmente comprar a terceros), para la fabricación de dulces regionales. Estos elaboran su producción y la venden directamente al consumidor (generalmente turistas que pasean por el Area) y también a comercios minoristas ubicados en Esquel, El Bolsón y San Carlos de Bariloche.

Estos productores se insertan de una forma diferente a

la mayoría, obteniendo de esta manera una independencia total de lo que ocurra en el mercado. Por otro lado, para la venta de su producto elaborado, toman como referencia el precio a que se expende dicha mercadería en los comercios, valores que considerando el destino de estos productos (venta a turistas), adquieren cifras superiores a las marcas comerciales conocidas de otras zonas del país.

De cualquier manera los volúmenes procesados por este grupo de productores no son significativos, siendo en consecuencia los mismos tomadores de información.

#### - Intermediarios.

El bajo nivel de desarrollo de la producción se hace extensivo, lógicamente, a la infraestructura de intermediación. Es así que en el Area no operan una serie de figuras que aparecen en las regiones con mayores volúmenes productivos, como acopiadores, empacadores ni cooperativas que suplan las funciones de éstos.

El producto es directamente comercializado por el productor con el minorista, industria o consumidor final.

- Demandantes Finales.

Industria.

El principal comprador de la producción de frutas del Area de Frontera Epuyen es la industria, la cual absorbe prácticamente el 100% de los volúmenes obtenidos de frambuesa y grosella, el 70% de lo producido de ciruelas y el 60% de corozas y 100% de guindas.

Las mismas se hallan ubicadas en toda la región, pero las que actúan más activamente en el Area son las localizadas en El Bolsón, siguiéndole luego las de San Carlos de Bariloche y Esquel.

Se estima que de la producción frutícola destinada a industria del Area, incluyendo el valle de El Bolsón, las fábricas concentradas en esta localidad, demandan el 80%, mientras que las ubicadas en Bariloche un 15%. El restante 5% se distribuye entre una industria de Esquel y productores que preparan dulces caseros.

Es interesante mencionar que una fábrica absorbe el 70% del volumen de frutas para industria (se calcula en 480.000 Kgs.) y dos industrias el 85%.

Si consideramos las cuatro más importantes, concentramos el 95% de la demanda.

Esta situación le otorga a este sector un poder de negociación muy fuerte, tanto en lo que respecta a determinación de precios como condiciones de pago.

Para el abastecimiento de su materia prima, recorren la zona antes de que comience la cosecha y calculan la probable producción. En base a estas estimaciones determinan un precio orientativo al cual ofrecen comprar. En caso de ser aceptado el mismo por los agricultores, se estipulan los probables días de entrega y se les provee de envases para que coloquen los frutos, los cuales luego son recogidos por los camiones de la empresa.

- Minoristas.

Son comercios de ramos generales a los cuales llega el productor ofreciéndole su mercadería (básicamente cerezas).

Eventualmente pueden salir en sus camionetas a comprar directamente en chacra en caso de necesidad, pero esta situación no es muy frecuente.

Estos negocios son abastecidos en su mayor porcentaje por fleteros que traen frutas y hortalizas del Alto Valle y Mendoza, ante los cuales debe competir el productor local, especialmente en el caso de ciruelas.

### III.4.3. Canales de Comercialización

El escaso desarrollo del sistema comercial vigente en el Area y la poca información disponible, limita las posibilidades de cuantificar los volúmenes de mercadería que se movilizan a través de cada canal.

Por ello se ha optado por la utilización de porcentuales en función de lo conversado, básicamente con los industriales radicados en la zona.

La producción de frambuesa y grosella tiene prácticamente como única alternativa su destino industrial, mientras que en el caso de cerezas y ciruelas existe otra alternativa, que es su comercialización directa para consumo fresco; pero la ciruela debe soportar la competencia extraregional que limita sus posibilidades de entrar en los principales mercados regionales al ser el producto de la zona de inferior calidad.

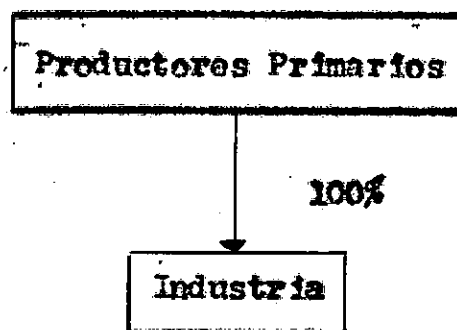
De esta forma este producto ve reducido su mercado al consumo zonal.

Al no haber intermediarios en el proceso de comercialización de estos productos, la primera venta se efectúa entre productor y demandante final, que en el caso de cerezas presenta el mayor número de alternativas.

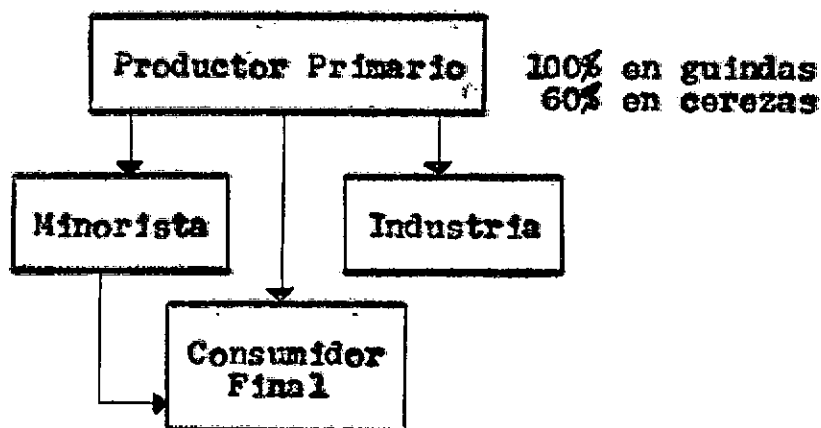
En el siguiente gráfico, se puede observar los canales correspondientes.

Gráfico nº 1.

Canales de Comercialización de Frambuesa y Grosella.



Canales de Comercialización de Cerezas y Guindas y Ciruelas.



40% entre ambos canales.

En frambuesa y grosella los productores entregan toda su mercadería a la industria, quien la pasa a recoger por las chacras.

Similar situación se presenta en guindas, aunque en este producto cabe efectuar una consideración y es la si-

tuación de un productor que normalmente vendía parte de su producción a una licorería instalada en los alrededores de Buenos Aires. De cualquier manera el volumen no es significativo, pero se señala como probable actividad alternativa hacia el futuro.

La producción de cerezas presenta canales alternativos, pero igualmente el mayor porcentual se opera con la industria.

En consumo fresco participan como demandantes los minoristas y consumidores directamente, aunque los mismos no llegan a competir entre sí.

El producto es entregado por los productores, puesto en el comercio o vendido en la calle, pero este tipo de operaciones solo puede ser efectuado por aquellos productores que cuentan con movilidad automotriz propia y cierta capacidad financiera para poder obtener los envases (muchas veces lo fabrican ellos mismos).

Esto le permite salir a ofrecer los frutos a mercados consumidores más importantes (Esquel, Bariloche), especialmente en años de buena producción, en los cuales los precios pagados por la industria se reducen.

Por su parte la ciruela presenta como posibilidades, o bien su venta a industria (canal más relevante) o su consumo zonal.

La misma prácticamente no se comercializa en estado fres-

co fuera de la zona.

#### III.4. El Desempeño del Sistema.

##### Formas de compra-venta y precios.

Como se ha podido observar el mayor volumen de mercadería se canaliza hacia la industria, con lo cual los ingresos de los productores frutícolas se encuentra bastante condicionado a la situación de este participante.

Representantes de la misma salen a recorrer las chacras, principalmente de sus abastecedores normales y estiman el probable volumen de producción. En ese momento se negocia el precio y condiciones de pago y volumen de entrega. El hecho de ser la industria el principal demandante zonal y la poca competencia existente, coloca a ésta en una situación favorable en la operación de compra, por lo cual determina el precio y forma de pago.

Los valores pagados por kilogramos para las frutas consideradas durante la campaña pasada (1980) y actual, se observan a continuación:



PRODUCTO	1980 (\$/Kg)	1981 (\$/Kg)
Cerezas	3.500-4.000	6.000-7.000
Ciruelas	700-900	1.800
Guindas	2.000-2.300	5.500
Frambuesa	2.800	4.500
Grosella	600	1.200

Se puede visualizar que todos los productos han incrementado su precio, siendo una de las causas fundamentales la fuerte helada ocurrida a fines de octubre del año pasado que redujo sensiblemente la oferta.

La forma de pago es una parte al contado (20-30%) y el resto a 30-60 y 90 días, con interés bancario a partir de los 30 días.

Sin embargo varios productores manifestaron que en realidad los plazos son mayores (algunos mencionaron que aún no han cobrado lo entregado el año anterior), y que cuando se les paga no se indexa la deuda.

Otros en cambio, señalaban haber cobrado tal cual lo estipulado, lo cual lleva a concluir que la industria da un tratamiento preferencial hacia aquellos productores que obtienen un mayor volumen y entregan normalmente a la misma empresa.

Por su parte cuando el producto es vendido para su consumo directo, su pago es al contado o con cheque a 15 - 20 días, en los comercios.

El precio de venta, para la presente campaña oscila entre \$ 8.000 a 10.000/Kg. para la cereza, en Esquel o Bariloche, en cambio la ciruela en la zona se vendía a \$ 2.000-2.500.

Lo expuesto nos lleva a concluir que el desempeño del sistema es en general deficiente, especialmente en lo que se refiere a la comercialización de frutas frescas, ante la falta de una infraestructura mínima.

En lo que respecta a la venta de frutas para industria, el sistema se muestra mucho más fluido y organizado, pero aquí se plantean una serie de inconvenientes.

Desde el punto de vista físico, las fábricas señalan el escaso volumen de oferta y la gran estacionalidad de la misma, lo cual les determina la necesidad de tener que abastecerse en un lapso muy corto de tiempo.

Esto lo implica un período de alta necesidad de mano de obra a fin de poder procesar la materia prima (la transforman en pulpa), y de esta forma retener la mercadería para su distribución durante todo el año. Esta mercadería stockeada, les representa, según ellos, un alto costo financiero.

En cambio, observado desde la situación de oferta y de

manda se aprecia un marcado desequilibrio en el poder de negociación entre los dos participantes del proceso. A ello concurren, la mencionada estacionalidad de la producción y alta perecibilidad de los productos, lo cual crea la necesidad de su venta inmediata.

Por otro lado, los productores zonales, son de dimensiones pequeñas, no tienen acceso a otros mercados (salvo contadas excepciones) y desarrollan una serie de actividades, todas en reducida escala, lo cual representa una oferta atomizada de bajos volúmenes que limitan su poder de venta.

Por su parte la demanda industrial se encuentra concentrada en pequeñas empresas (recordemos que dos de ellas absorben el 85% de la fruta destinada a industria) las cuales tienen conexiones con otros centros del país e incluso instalaciones de distribución en centros consumidores muy importantes, como por ejemplo Buenos Aires.

Toda esta situación determina una relación de dependencia del productor hacia estas fábricas, de las cuales depende gran parte de sus ingresos.

### III.1. El Proceso de Comercialización de Nuez.

Este producto se trata en forma separada respecto a los otros frutales considerados, pues el mismo presenta características comerciales distintas, como consecuencia de una demanda diferencial en donde predominan los envíos extraregionales.

Asimismo este producto no es perecedero, consecuentemente no es necesario comercializarlo inmediatamente.

#### III.1.1. Las Funciones.

##### Funciones Principales.

##### - Cosecha.

La cosecha en el Área se realiza mediante el "apalcoo" o "sacudida" de las ramas, método por el cual caen las nueces al piso, donde previamente se ha colocado una lona.

Posteriormente el fruto es ubicado en bandejas para que suelten la envoltura y se despojen lentamente de la humedad, a fin de conservarse. Esta etapa se cumple a la sombra, bajo techo en instalaciones adecuadas.

Una vez cosechada, despojada de su envoltura externa y parcialmente desecadas, se limpian, eliminan restos de ramitas, hojas, tierra, etc.

- Acopio.

La escasa producción del Area, probablemente no justifique la realización de esta función en sí, efectuando la misma integradas a otras, los representantes de firmas compradoras, quienes juntan la mercadería en camiones, en los cuales transportan el producto hasta su destino final, normalmente Buenos Aires.

- Elaboración.

Una vez que los frutos se encuentran secos y limpios, se procede al blanqueo, el cual se efectúa con una solución de agua clorada y ácido sulfúrico. Luego se extienden sobre lonas para su secado a la sombra.

- Dispersión.

Alrededor del 60-70% de la producción del Area se destina a Buenos Aires, consumiéndose el restante 30-40% en la zona y localidades provinciales, ya sea para su consumo directo o para uso industrial (las fábricas de dulces regionales demandan este producto).

### Funciones Secundarias.

#### - Acondicionamiento.

Los frutos una vez tratados y secos se clasifican por forma y tamaño, eliminándose los defectuosos. Luego se acondicionan en bolsas de 30 Kgs. y se conservan en lugar fresco, normalmente en galpones.

El tiempo aconsejado para su venta no debería exceder los 10-12 meses, para la zona considerada.

#### - Transporte.

La mercadería es llevada directamente en camiones hasta Buenos Aires, estando el costo del transporte a cargo del comprador, quien utiliza sus propios medios.

Por su parte la distribución zonal corre por cuenta del productor quien la efectúa en camionetas.

#### - Almacenamiento.

La nuez es un producto que bien secado soporta un prolongado período de almacenamiento, 10-12 meses, sin deterioro de su calidad.

Esta función se puede efectuar a granel, modalidad más

frecuente en la zona, o bien envasadas en bolsas de arpillera. De ambas maneras, el producto es guardado en galpones.

### Funciones Auxiliares.

#### - Clasificación.

Como se mencionó los frutos son clasificados por tamaño y forma, descartándose los defectuosos.

Esta tarea se hace a criterio del productor, quien es el que realiza la misma, al no existir una tipificación oficial.

#### - Riesgos.

Los riesgos físicos, una vez cosechado el producto, no son de importancia, dado que el mismo soporta bien el manipuleo, transporte, etc.

En cuanto a lo referente a riesgos de mercado, el poder ser retenido por un período prolongado, permite al productor esperar un precio más favorable para su colocación.

#### - Financiamiento.

Según lo manifestado por los productores de la zona, no

recurren a financiamiento oficial alguno y tampoco reciben adelantos de las firmas compradoras.

### III.1.2. Los Participantes.

#### - Productores.

No es muy grande el número de los mismos que se dedican a esta actividad, poseyendo plantaciones de 2.000-3.000 plantas los más importantes.

En su mayoría se los localiza en Lago Puelo, habiendo algunos en El Hoyo.

En general estos se caracterizan por su bajo volumen de oferta, lo cual debilita su posición en el momento de vender. Además conocen muy poco del mercado y como se esté desarrollando el mismo.

#### - Intermediarios.

En la época de cosecha (otoño) viene un representante de una firma acopiadora y distribuidora de Buenos Aires, quien recorre las chacras comprando la producción.

Una vez acopiado el producto en sus depósitos, se fracciona en bolsitas de nylon de 1 a 5 Kgs., envase en los cuales se distribuye la muez entre los minoristas.



- Demandantes Finales.

En el Area el principal comprador es la industria de dulces regionales, quienes la utilizan para hacer productos más sofisticados, y en consecuencia de mayor valor.

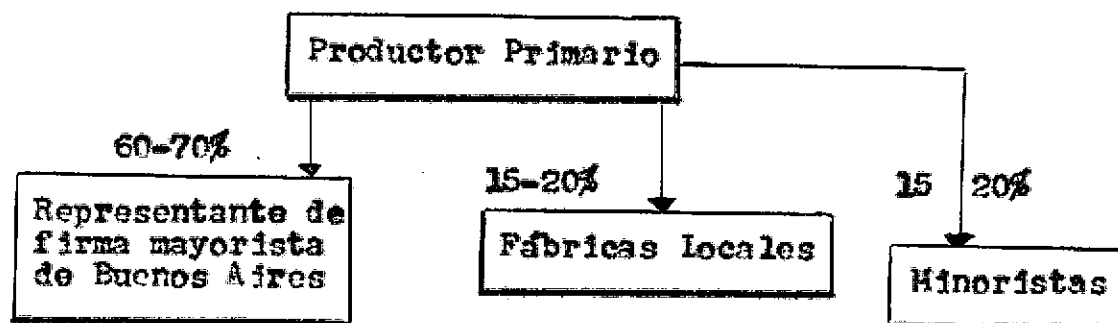
Por otro lado, los comercios minoristas suelen demandar muy pequeños volúmenes, solo lo hacen para las fiestas navideñas y de fin de año.

III.1.3. Canales de Comercialización.

Las posibilidades de venta que se le presentan al productor local, se resumen en el siguiente cuadro en el cual se estima el volumen que transporta cada canal, de acuerdo a información recogida en el Area.

Gráfico No 2

Canales de Comercialización de la Nuez.



Como se puede observar el mayor volumen fluye a través de la relación productor-representante; ubicándose luego en menor proporción productor-industria y productor-minorista.

#### Desempeño del Sistema.

##### - Precios.

Los precios ofrecidos por la demanda para la presente campaña se ubican en \$ 5.000/Kg., valores similares a los obtenidos por los productores en la campaña anterior.

A pesar de que la producción del Area se redujo sensiblemente durante este período, como consecuencia de una fuerte helada tardía producida en octubre, los precios mantuvieron su valor, índice claro de la poca significación de la producción regional en la oferta total. Por su parte las fábricas regionales toman este precio como indicador del valor a ofrecer a la oferta.

Las formas de pago son generalmente 30-40% al contado y el resto a 30, 60 y 90 días.

De lo observado surge como conclusión que el productor se encuentra ante una demanda muy concentrada, que les determina el precio del fruto y la forma de pago.

Esta situación no estimula a los mismos a mejorar su tecnología ni a agrandar sus plantaciones.

De esta manera la oferta de la zona se mantiene constante (consecuencia de las mismas características de la producción), ante una demanda extraregional cada vez más dinámica, consecuentemente cubre el déficit zonal con otras regiones o la importación.

#### III.4.

##### El Proceso de Comercialización de Carnes.

Al igual que lo mencionado para otros productos, hasta el presente no se ha desarrollado una infraestructura comercial definida para el caso de las carnes, pero en la medida que se logre incrementar la producción, especialmente de ganado bovino, van a surgir, probablemente, nuevas formas organizativas que mejoren las actuales, dándole una mayor transparencia al mercado.

#### III.4.1.

##### Las Funciones.

##### Funciones Principales.

##### - Acopio.

En la región no operan en forma sistemática los remates-ferias, instalaciones destinadas al acopio de animales

tanto para faena como para venta a otro productor.

Solo se realiza una, en forma anual en El Maitén, organizada por un establecimiento en la cual ofrece la producción del año, oportunidad que aprovechan algunos productores de la zona para llevar sus animales. Por otro lado, en Esquel, la Sociedad Rural de dicha ciudad está tratando de organizar remates-ferias, logrando concentrar hasta el momento de 50 a 200 animales, como cifras mínimas y máximas.

El grueso de la producción se comercializa directamente entre oferentes y compradores sin concentrar los animales, es decir son operaciones efectuadas directamente en estancias.

Las ventas se efectúan al bulto, sin pesar los animales (modalidad más común), o bien algunos productores venden según el peso, lo que implica disponer de balanzas.

Las compras por parte de los frigoríficos se pesan en lugar de destino.

#### - Elaboración.

Los animales para consumo se faenan en los mataderos municipales (Esquel, El Bolsón o El Maitén) o en el frigorífico de Trevelín, además de las matanzas efec-

tuadas en establecimientos y por carniceros locales. la matanza se efectúa a martillo, y en el caso de los mataderos municipales es un servicio que se presta a terceros. los usuarios del mismo compran hacienda en las estancias, la hacen procesar en el matadero y luego distribuyen a carnicerías, poseyendo algunos de ellos sus propios locales de venta.

El precio de este servicio en Esquel, es el siguiente:

Animales bovinos - \$ 130/Kg carne limpia

Animales ovinos - \$ 130/Kg carne limpia

Animales porcinos , grandes \$ 20.000

cachorros \$ 15.000

lechones \$ 10.000

Derecho de corral: vacunos \$ 2.000/animal/día

ovinos \$ 1.000/animal/día

El frigorífico localizado en Trevelín faena normalmente animales de su propiedad, adquiridos directamente en los campos, pero también brinda el servicio de matanza y procesamiento del animal.

Esta planta no tiene habilitación de la Junta Nacional de Carnes para exportar, por ello sus dueños están construyendo otro que reúne los requisitos de la Ley Federal de Carnes para comercializar productos al mercado

internacional.

El actual tiene una capacidad de faena de 100 animales vacunos/día, mientras que el que se está construyendo duplica dicha cifra.

La carne que procesa esta industria es almacenada en sus cámaras de frío, con la cual pueden llegar a -10°C.

#### - Dispersión.

La dispersión de los productos pecuarios varía según se trate de animales para faena o no. En el primer caso los animales son enviados, en su mayor cantidad, a los mataderos municipales o al frigorífico, donde son sacrificados y procesados para luego su distribución. El frigorífico Trevelín, principal demandante en la zona, envía un 90% de lo producido a sus cámaras frigoríficas en Trelew y Comodoro Rivadavia.

El 10% restante, lo comercializa en carnicerías localizadas en Esquel y Trevelín.

Por su parte, los usuarios del matadero de Esquel, también envían reses a Trelew, aunque en menor cantidad.

La dispersión de los animales de cría y recria es efectuada por los mismos productores quienes se encargan de transportar la hacienda.

En el caso de venta de animales en pie para exportación

(hacia Chile), el representante de la firma compradora es quien toma a su cargo la movilización de la hacienda.

#### Funciones Secundarias.

##### - Transporte.

La producción ganadera de los animales del Area, tiene como destino final los mataderos ya citados o el frigorífico.

En este caso, las distancias a recorrer son las siguientes, tomando como base Cholila, principal zona oferente de la región; a Esquel 100 Km., a El Bolsón 80 Km. y a Trevelín 120 Km.

El transporte se realiza en camiones jaulas, con capacidad para 30 animales medianos. El total de la distancia a recorrer son caminos de ripio (salvo el trecho que une Esquel-Trevelín de 25 Km.) y el valor del flete oscila entre \$ 400.000 a \$ 500.000, para las distancias señaladas. El costo del flete está a cargo del comprador.

La carne procesada que se envía a Trelew o a Comodoro Rivadavia, es transportada en camiones térmicos propiedad del frigorífico.

**- Almacenamiento.**

La carne procesada debe ser consumida inmediatamente o bien almacenada en cámaras frigoríficas.

En la región, solamente el frigorífico de Trevelín, posee estas instalaciones, que utiliza para distribuir en el tiempo su abastecimiento a los centros urbanos de importancia provinciales.

La carne consumida localmente es de animales faenados la noche anterior, los cuales no alcanzan siquiera a tener 24 Hs. de reposo..

**Funciones Auxiliares.**

**Clasificación, tipificación y control.**

En el comercio de hacienda en pie se efectúa, por parte de los compradores una clasificación ocular de todas las unidades, no habiendo una tipificación oficial empleada para las transacciones.

En el caso de venta de hacienda para faena, si bien existe una tipificación oficial, la misma no es utilizada por los mataderos dado el destino que tienen estas carnes (consumo local); si se efectúa control sanitario.



- Riesgos.

Los riesgos físicos asociados al comercio del ganado no son importantes, sí son algo mayores los de mercado aunque los mismos no alcanzan una intensidad tan alta como el caso de otros productos.

- Financiamiento.

La comercialización de ganado tradicionalmente ha sido financiada por los productores, tanto cuando se destina a faena como a cría o engorde.

En el Area, el Banco Provincial, ha implementado un sistema de crédito preferencial para la adquisición de vacuillonas de otras regiones del país, con el propósito de estimular la actividad ganadera a través del mejoramiento de los rodeos.

III.4.2. Los Participantes.

- Productores.

La producción de ganado con destino comercial es llevada a cabo por medianos y grandes y productores. Ocasionalmente los pequeños, comercializan algún animal con

destino a faena.

Los productores de mayor tamaño normalmente poseen otra actividad como principal, generalmente lana, adquiriendo la actividad ganadera de carne un carácter secundario.

No obstante, a partir de la baja rentabilidad lanera, la ganadería vacuna está adquiriendo mayor preponderancia y ya en algunas explotaciones medianas ha pasado a ser la principal fuente de ingresos.

La implementación de la barrera sanitaria y con ella la prohibición de traer animales de la región pampeana o de otras regiones con aftosa para faenar, ha generado una dinámica propia a la ganadería de la zona, la cual se está introduciendo cada vez en mayor número de explotaciones.

Por su parte, las unidades productivas chicas, generalmente agricultores, suelen tener algún animal, normalmente una o dos vacas, que básicamente son utilizadas para la obtención de leche, vendiendo sus crías.

#### - Intermediarios.

Aparecen en esta figura los abastecedores locales y el frigorífico.

Ambas figuras compran directamente en estancias, corrien

do por cuenta de los mismos los gastos de transporte. Tanto el frigorífico como algunos matarifes, cuentan con campo propio donde hacen pastar la hacienda con un doble propósito; uno de ellos es distribuir la manzanza y el otro, tratar de engordar más a los animales a fin de obtener un mejor rendimiento en gancho.

Otra figura que aparece ocasionalmente en el Area, es algún comprador de animales en pie representante de una firma comercializadora de hacienda de gran importancia a nivel nacional, que efectúa operaciones de venta de ganado bovino vivo a Chile.

También compran, en toda el área cordillerana, desde Río Turbio hasta El Maitén, frigoríficos localizados en Comodoro Rivadavia quienes efectúan las operaciones directamente en estancias, asumiendo ellos el costo y riesgo del transporte.

#### - Demandantes finales.

En el caso de los productos faenados corresponde esta denominación a las carnicerías y obviamente al consumidor.

Es interesante señalar que varios de los abastecedores cuentan también con sus carnicerías, integrándose en este caso ambas funciones.

En el Area de Frontera Epuyen el sacrificio de los ani

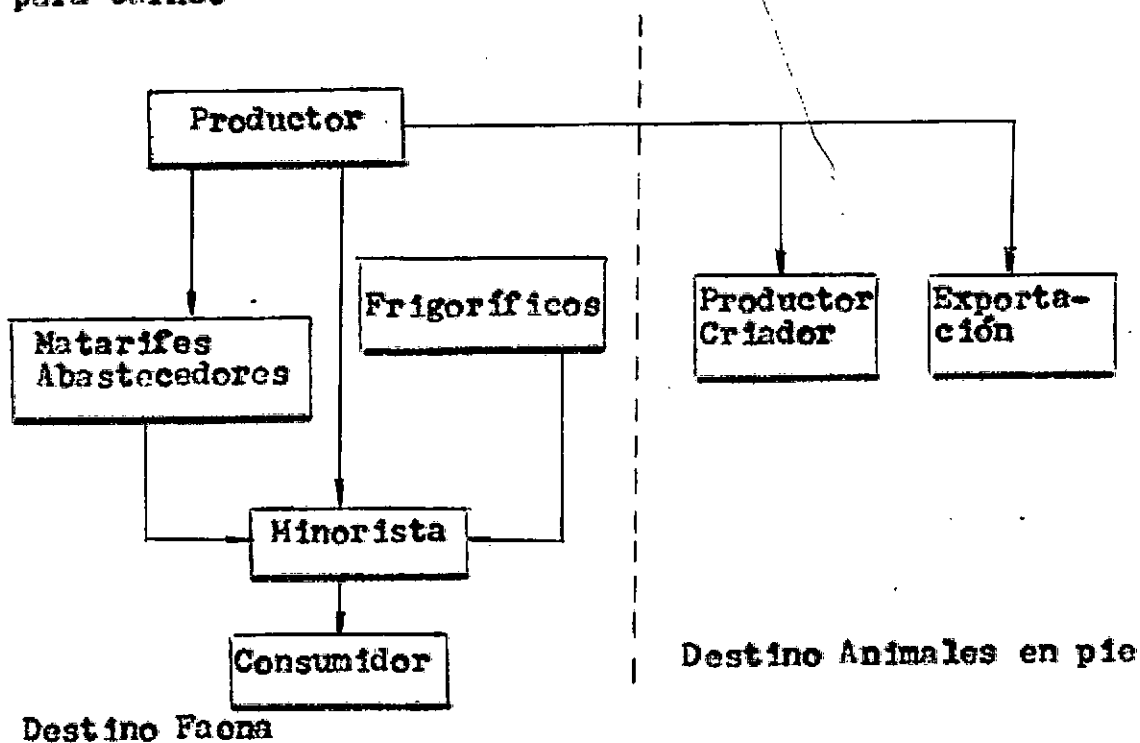
males es realizado por los propios carniceros, quienes proceden a venderlo en forma inmediata.

Tanto a nivel del Area como de la región hay un gran desperdicio de las vísceras internas, las cuales no son consumidas bajo ninguna de sus formas, arrojándose las mismas a los cerdos (cuando tienen) o a los perros.

### III.4.3. Canales de Comercialización.

En la figura nº3 se esquematizan las distintas alternativas de comercialización que se presentan al productor ganadero de la zona

Canales de Comercialización del Ganado Vacuno y Ovino para Carne.



Si bien es difícil cuantificar estos canales dado la falta de informaciones, la opinión de productores y profesionales del Area estiman que los que concentran la mayor proporción son los matarifes-abastecedores y frigoríficos.

La primera venta se realiza normalmente en estancias en forma directa. El matarife o frigorífico procesa la carne y la distribuye entre los minoristas, aunque algunos abastecedores, como se señala, poseen locales de venta al público.

Además también está el canal productor-minorista, el cual adquiere relevancia en el Area, pero de cualquier manera, el volumen que fluye por el mismo no es significativo.

La otra modalidad es la venta de animales a otro productor o bien para su exportación en pie. Estas apreciaciones se efectúan en el campo donde los animales son revisados y valuados al bulto. Este tipo de transacciones se da solamente con el ganado bovino.

#### III.4.4. Diseño del Sistema.

Los precios pagados por los matarifes-abastecedores y frigoríficos a los productores no son muy conocidos dada la forma en que se efectúa la transacción (operación directa), dependiendo en consecuencia el mismo de las ne

cesidades y disponibilidades financieras de uno y otro participante, además de otras series de consideraciones (estado del animal, peso del mismo, etc.).

La carencia de remates-ferias, o mejor dicho el incipiente desarrollo de la misma, torna muy poco transparente el mercado.

No obstante, y en base a conversaciones mantenidas con productores e intermediarios, se puede estimar el kilogramo de carne viva en \$ 2.600-2.800 en establecimiento.

El precio de venta de abastecedores a minoristas se ubica entre los \$ 6.500-7.500/Kg. de carne limpia.

En base a estos datos, se puede estimar los márgenes brutos de comercialización, aceptando un rendimiento en gancho del 50%.

Precio de la carne viva	\$ 2.700
Costo procesado	\$ 2.700
Costo servicio(\$/Kg carne limpia)	\$ 130
TOTAL	\$ 5.530

Precio de venta del abastecedor	\$ 7.000
Margen de ganancia	\$ 1.470

Cabe señalar que aquí no está incluido el costo de transporte, el cual es muy problemático de calcular en términos de kilogramos, como consecuencia que los transportistas del Area cobran por viaje, independientemente de la carga.

Por su parte los ovinos se pagan por animal, siendo la categoría más demandada el cordero, el cual se cotiza a \$ 46.000, y el capón, de menor salida \$ 60.000.

El cordero da un rendimiento en carne limpia de alrededor de 10 Kgs., mientras que en capones dicha cifra se ubica entre 18-20 Kgs., para animales del Area.

En lo que respecta a la venta de animales en pie, para recría o engordar, los mismos se ubican en los siguientes valores.

Ternero destete de aproximadamente 140 Kgs. \$280.000/  
300.000

Novillito de 220-280 Kgs. \$ 500.000/800.000

Vaquillona de 2-3 años, para reposición \$ 1.000.000/  
1.200.000

Como conclusión de lo expuesto, surge que la ganadería bovina, si bien tiene un desarrollo aún incipiente, presenta muy buenas perspectivas para su desarrollo, dado que la oferta actual aún está muy lejos de satisfacer la demanda interna.

Por otro lado, en la medida que se logre implementar técnicas que permitan obtener novillos terminados para exportar, toda la zona presenta la ventaja de ser libre de aftosa, por lo cual pueden acceder con cortes enfriados y/o congelados a mercados hoy inaccesibles para las importantes regiones ganaderas del país.

Actualmente, el escaso volumen de oferta zonal, puede

ser una de las causas que limite la realización de remates-ferias, con lo cual se le daría mayor transparencia al mercado.



### III.2 El Proceso de Comercialización Hortícola.

De los productos hortícolas seleccionados en el informe anterior, papa es el que adquiere indudablemente mayor relevancia, tanto por la superficie que ocupa como por los volúmenes producidos.

Ello ha motivado a separarlo del resto de los hortícolas para efectuar la descripción y análisis del proceso comercializador.

#### III.2.1. Papa.

##### III.2.1.1. Las Funciones.

##### Funciones Principales.

##### - Cosecha.

En la zona la cosecha se realiza en forma manual utilizando un arado de reja para descalzar los tubérculos y un rastrillo o zapín a fin de dejar la papa en superficie.

Extraído el producto se junta manualmente y se coloca en montones o pilas hasta su embolsado. Esta operación tiene por objetivo dejarla orear para que pierda humedad y seque la tierra que tiene adherida.

- Acopio.

Esta función que comprende aquellas operaciones vinculadas al nivel de la primera venta, resulta poco significativa en el Area, por ser normalmente el mismo productor quien se encarga de acercar el producto directamente al usuario o a los comercios minoristas de los centros poblados más importantes.

No obstante en El Bolsón se pudo detectar la presencia de acopiadores-mayoristas-minoristas, que absorben pequeños volúmenes de la producción zonal. Similar situación ocurre en Esquel.

- Elaboración.

En el Area de Frontera Epuyen, este producto no sufre ningún tipo de procesamiento que tienda a mejorar su presentación.

- Dispersión.

Se entiende por esta función la distribución del producto entre los demandantes, la cual para el Area en estudio es efectuada por el productor.

La papa que se produce en la zona tiene tres usos principales: consumo directo, semilla y descarte.

Según los mismos, aquella que va a consumo se puede dividir en la correspondiente al propio y el excedente se ofrece en la zona o bien en los centros urbanos de Esquel y El Bolsón, pudiendo eventualmente llegar a Bariloche.

Cuando se distribuye en la zona, esta se realiza vendiendo el producto a los almacenes de ramos generales. Por lo general los productores se ponen de acuerdo con éstos para entregarles la mercadería regularmente - por ejemplo, una vez por semana, o en su defecto venden directamente al consumidor.

En el caso de comercializar en Esquel ofrecen la papa a los supermercados o comercios minoristas tratándose de partidas de mayor volumen, que son transportadas por el agricultor.

En algunas oportunidades han comercializado parte de su producción en Bariloche, aunque para acceder a este mercado enfrentan la competencia de la producción del área de influencia de esta ciudad, como también de la papa que proviene de Balcarce y otras regiones. Esta situación hace que este mercado se torne sumamente difícil para la entrada de la oferta del Hoyo de Epuyen, principal localidad productora de la zona.

### Funciones Secundarias.

#### - Acondicionamiento.

Cuando el productor decide comercializar la papa, procede a envasarla en bolsas de arpillera (generalmente usadas) de 50 Kgs., modo en el cual se transporta y vende esta mercadería.

#### - Almacenamiento.

La papa puede soportar un período relativamente extenso, sin perder turgencia, ello le permite diferir su venta en el tiempo.

En el Area la misma es almacenada por los productores en trojas de madera instalada dentro de los galpones. De esta forma, la papa puede ser retenida de 8 a 10 meses.

No obstante, esta manera de conservar el producto, atenta contra su calidad, pues al llegar el invierno y descender la temperatura por debajo de los 7°C aumenta el contenido de azúcares reductores que son los responsables de un color más oscuro y sabor amargo de la papa. Además la papa de la zona presenta un bajo contenido de glúten, motivo por el cual se deshace con facilidad.

#### - Transporte.

El transporte de la producción se realiza en la zona con distintos medios, según el destino del producto, pero los mismos son propiedad del agricultor.

Cuando el objetivo es la venta directa al consumidor zonal, generalmente se utilizan camionetas y en algunos casos carruajes tirados por bueyes.

En cambio si se comercializa en Esquel, El Maitén, es decir distancias mayores, se utilizan principalmente camiones chicos.

Las distancias aproximadas a recorrer desde El Hoyo a los centros demandantes regionales más importantes, son los siguientes:

El Hoyo - Esquel: 160 Km.

El Hoyo - El Bolsón: 20 Km.

El Hoyo - El Maitén: 45 Km.

Los caminos son de ripio, en general en buen estado de conservación.

#### Funciones Auxiliares.

#### - Tipificación.

En la actualidad esta función del proceso no se cumple en el Area en estudio.

Cabe aclarar que la tipificación del producto a nivel nacional se rige por la Resolución Conjunta Nº 8531/74 de la Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería y de Comercio de la Nación, pero que tampoco es cumplida por el resto de las regiones paperas del país.

Si se efectúa una clasificación por papa descarte, semilla y consumo.

- Financiamiento.

Si bien el Banco Provincial cuenta con líneas de créditos, los mismos no son de fácil acceso al productor dado los requisitos precisados, manifestándose en esta situación el problema de tenencia de la tierra y tamaño de las explotaciones. Normalmente los productores se autofinancian la producción de este cultivo.

- Riesgo.

Los riesgos físicos de la papa no son muy importantes, pues la misma soporta bien el transporte y el almacenamiento.

Si son más significativos los relacionados a riesgos de mercado, especialmente precios, dado que la producción local debe competir en los mercados zonales con la traída de otras regiones, normalmente a valores más bajos.

### III.2.1.2. Los Participantes.

#### - Productores.

Se encuadran bajo este concepto aquellos participantes que además de producir pueden o no contar con medios de movilidad propios y son los encargados de dispersar su producción. En general, producen volúmenes bajos, lo cual les quita poder de negociación, no encontrándose agrupados bajo ninguna forma.

#### - Intermediarios.

##### Acopiador.

Dentro de esta figura se engloba a aquellos participantes que instalados en El Bolsón y Esquel poseen galpones de pequeñas dimensiones, donde concentran la mercadería. Operan en la época de oferta zonal con los productores de la región, pero a su vez cuentan con transporte propio que utilizan para traer producción de Córdoba o Balcarce, siendo en ésta última modalidad donde mueven sus mayores volúmenes.

- Demandantes finales.

Están representados en el Area por los almacenes y pobladores lugareños, los cuales compran directamente al productor.

Observado ahora a nivel regional, es posible identificar otras figuras como la de los supermercados y verdulerías quienes se abastecen a través de los productores, acopiadores zonales y también traen mercadería de otras regiones.

Estos, al igual que los acopiadores, mencionaban la irregularidad de la oferta local, por lo cual en muchas oportunidades debían hacer contratos con abastecedores de otras áreas, a fin de asegurarse la permanencia de mercadería en el negocio.

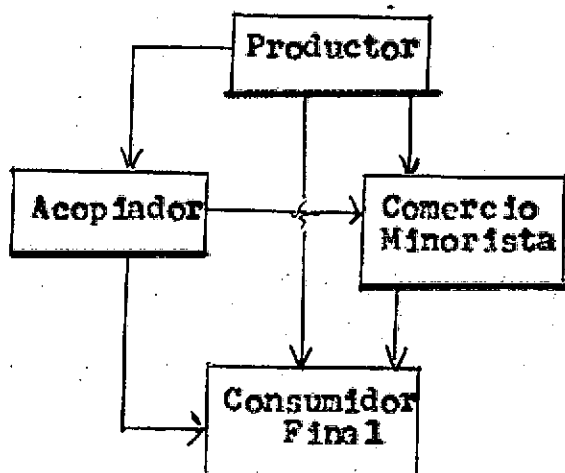
III.2.1.3. Canales de Comercialización.

Las alternativas que se le presentan al productor local son las siguientes:



Gráfico Nº 4.

Canales de Comercialización de Papa.



Si bien no hay información para cuantificar que volumen fluye por cada canal, el más relevante es productor-comercio minorista y luego productor-consumidor. La figura del acopiador tiende, básicamente a abastecer a la región de productos que no se logran en la misma y a cubrir los déficits de oferta local

#### III.2.1.4. Desempeño del Sistema.

El bajo volumen y calidad de los productos ofrecidos en el Area, determinan que la oferta local no alcance a satisfacer los requerimientos del consumo, debiendo en consecuencia comprar a otras regiones productoras, fundamentalmente Balcarce y Villa Dolores.

Estas, son más eficientes que la zona considerada, ob-  
teniendo volúmenes y calidad superior, ofreciendo nor-  
malmente a menores precios. De esta manera la oferta  
local encuentra serias dificultades para colocarse.  
La situación comentada se puede visualizar más clara-  
mente a través de las siguientes cifras:

Costo de una bolsa en Villa Dolores	\$ 8.000
Flete Villa Dolores-Esquel/bolsa	\$ 10.000
Costo acopiador	\$ 18.000
Precio minorista	\$ 28.000
Margen acopiador	\$ 10.000

(Valores a febrero de 1981)

El precio minorista actúa como techo del valor de la  
producción local, mientras que los productores preten-  
den obtener de \$ 35.000 a \$ 40.000/bolsa.

Por su parte el precio al consumidor se ubica a \$ 1.000-  
1.200/Kg., lo cual implicaría \$ 50.000 a \$ 60.000/bolsa.  
De esta forma se puede armar la siguiente estructura,  
para papa extra-zonal

Precio acopiador	\$ 18.000/bolsa
Precio minorista	\$ 28.000/bolsa
Margen acopiador	\$ 10.000/bolsa
Precio consumidor	\$ 50.000/bolsa
Margen minorista	\$ 22.000/bolsa

De esta forma se comprende perfectamente la razón por la  
cual los productores intentan colocar su mercadería di-

rectamente en comercios minoristas.

Las formas de pago más comunes son boleto contra boleto o con cheques a 15-20 días.

En partidas muy chicas, se puede pagar directamente al contado.

De todas maneras, los productores locales encuentran serios problemas para ubicar su mercadería, proveniente, según ellos de una competencia extra-zonal que trata de cualquier forma de colocar sus excedentes, aún a riesgo de no obtener rentabilidad positiva.

En cambio por el lado de la demanda, se señala la irregularidad y falta de volumen de la oferta local, lo cual no les permite tener seguridad de abastecimiento.

Como conclusión, de acuerdo a lo observado, aparece una oferta de escaso volumen y de regular calidad que no posibilita la existencia de una infraestructura comercial de mayor relieve. Asimismo, los bajos rendimientos obtenidos determinan un costo muy elevado que margina comercialmente la oferta zonal, lo cual agregado a lo comentado, hace dificultosa la colocación de la producción del Área.

### III.2.2. El Proceso de Comercialización Hortícola.

Debido a que en el Área en estudio la difusión de cebolla, ajo, arveja y espárrago está basada en el con-

sumo familiar y el abastecimiento de los centros poblados más cercanos (Esquel y El Bolsón), se ha adoptado el criterio de considerar el proceso de comercialización de los mismos en forma conjunta.

Esto se explica por la similitud de las funciones que se cumplen, indicando en los casos necesarios aquellas características que hacen diferenciable a un producto en particular.

### III.2.2.1. Las Funciones.

#### Funciones Principales.

##### - Cosecha.

Por las condiciones climáticas de la zona, estos productos son de cosecha estival, siendo la misma realizada en forma manual.

La cebolla y el ajo prácticamente son arrancados de la tierra, ayudándose en algunos casos con un pequeño arado al efecto de remover el suelo y aflojar los bulbos. Una vez extraídos, en el caso de la cebolla, es colocada en canastos, ya sea suelta o en racimos de 3 a 4, según tamaño, para luego ser trasladada directamente a la camioneta o camión. El ajo es sacudido para eliminar los restos de tierra que le quedan adheridos y dis-

puestos posteriormente en forma de cordones, se logra de esta manera que las hojas los cubran al efecto de producir un secado uniforme y evitar las escaldaduras. En esta condición se mantiene un tiempo variable (alrededor de 10 días). Luego en caso de dejar el producto en el campo se agrupan los cordones manualmente formando montones de forma tal, que permitan una buena aireación para completar el secado, caso contrario se trasladan al galpón.

En cuanto a la arveja y el espárrago, ambos también son cosechados a mano, colocándose en el caso de las chauchas en bolsas que pueden ser de 25 a 30 Kg. u otras más chicas de 15 a 18 Kg. Por su parte los turiones de los espárragos son cortados y colocados en canastas para posteriormente agruparlos en paquetes.

Como característica general cabe señalar que normalmente la cosecha se realiza a la tardecita para distribuir a la mañana siguiente.

#### - Acopio.

Para los productos considerados la función de acopio adquiere un escaso grado de significancia debido a la falta de infraestructura, tomando a su cargo esta función los comercios minoristas, aunque los mismos, lógicamente no llegan a concentrar volúmenes de importancia.

- Elaboración.

Esta función no es cumplida ni por los productores ni por ningún otro participante, llegando el producto al consumidor en las mismas condiciones en que fue cosechado, es decir no sufren ningún proceso químico, mecánico o de otro tipo.

- Dispersión.

El destino de estos productos está orientado, básicamente, al consumo fresco zonal, pudiendo llegar en algunos casos a Esquel pero en forma muy irregular y con volúmenes de escasa significación. Si en cambio, es más frecuente que lleven sus productos a El Bolsón, mucho más cerca y la entreguen a comercios de venta de verduras, siempre en cantidades pequeñas.

Funciones Secundarias.

- Acondicionamiento y Empaque.

Los productos considerados, una vez cosechados, son puestos directamente en bolsas de arpillera (caso de la arveja) o sueltos en lienzos del mismo material o poli-

propileno (caso de la cebolla) que llegan a pasar entre los 18 a 25 Kg.

En cuanto al espárrago, el único proceso que sufre es el empaque. Luego de cosechado se ata en paquetes que pesan 1 Kg. aproximadamente y que contienen de 10 a 12 turiones. Luego de ello, se colocan en los lienzos, modo en el cual es distribuido.

#### - Transporte.

Como el conjunto de las funciones que comprende el proceso de comercialización, esta también es cumplida por los productores.

Por lo general y como ha sido señalado para otros productos los medios de transporte que se utilizan son camionetas, camiones chicos e incluso algunos carruajes tirados generalmente por bueyes.

Aquellos productores que comercializan su producción en El Hoyo, El Bolsón y Lago Puelo deben recorrer un máximo de 30 Km. No ocurre lo mismo cuando trasladan el producto hasta Esquel pues en este caso la distancia es mucho mayor ( 160 Km. ) lo que les implica gastos superiores.

#### - Almacenamiento.

Al no existir en la zona algún tipo de participante que efectúe tal función, la misma es realizada por los productores en sus galpones. El ajo generalmente lo depositan a granel, mientras que la cebolla es almacenada en bolsas o bien suelta. De cualquier manera este período no puede ser muy prolongado, sino se quiere correr el riesgo de modificación en sus características organolépticas (recordemos que en el Área los productos no son sometidos a ningún tipo de procesamiento).

Por su parte la arveja y el espárrago, dado sus condiciones de productos perecederos, especialmente el segundo, no son almacenados.

#### Funciones Auxiliares.

#### - Clasificación.

Esta función es asumida por los agricultores quienes clasifican y seleccionan los productos por tamaño y forma, descartando los muy defectuosos.

En el caso de la arveja no hay selección, embolsándose toda la mercadería.



• **Financiamiento.**

En general los productores locales no reciben ningún tipo de financiamiento para el cultivo de estos productos, en cualquiera de sus probables formas.

• **Riesgos.**

Los riesgos físicos o de mercado están a cargo del productor hasta el momento que entrega las verduras, siendo los más graves los inherentes a precio, especialmente en los productos perecederos, no tan marcados en ajo y cebolla que pueden ser retenidos.

**III.2.2.2. Los Participantes.**

**-Productores.**

Se concentran en los valles agrícolas de El Hoyo y Lago Puelo-Colondrinas y en menor medida en Epuyen y Cholila.

En general se caracterizan por producir una gran diversidad de cultivos hortícolas, en muy pequeña escala, que tiende básicamente a satisfacer sus necesidades, realizando alguno de ellos en una superficie un poco mayor a fin de tener excedentes comercia-

les.

De esta manera la oferta zonal es escasa y muy atomizada, lo cual trae como consecuencia bajo poder de negociación por parte de los productores, quienes salen a ofrecer sus productos directamente al minorista o al acopiador-minorista.

Por otro lado carecen de información tanto en lo que se refiere a mercado como a nuevas técnicas de cultivo o simplemente a como podrían llegar a mejorar su actual sistema productivo.

#### - Intermediarios.

Bajo esta denominación solo se pudo detectar a acopiadores-minoristas, que operan volúmenes de escasa significación y cuya función principal es traer verduras de otras regiones (Mendoza y Alto Valle).

Pueden abastecer a minoristas o vender directamente al menudeo, es decir se ubican tanto como intermediarios o como demandante final. Esta figura se localiza en El Bolsón y Esquel.

#### - Demandantes finales.

Aparecen las mismas figuras a las comentadas en papa, es decir que a nivel zonal solo se ubican almacenes

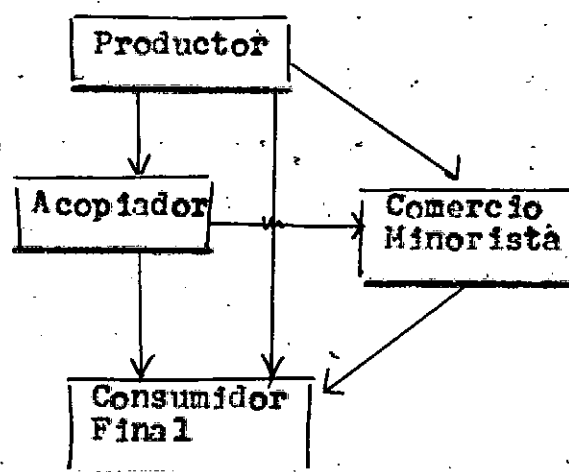
generales y consumidor, mientras que a nivel regional se encuentran supermercados y verdulerías.

### III.2.2.3. Canales de Comercialización.

Las posibilidades que encuentra el productor para vender su producción se representa en el siguiente gráfico.

Gráfico No 5

Canales de Comercialización de los Productos Hortícolas.



De los flujos que sigue el producto hasta llegar a su destino último, es el más relevante productor-comercio minorista, si bien la falta de información no permite cuantificar dicho canal. No obstante, los reducidos volúmenes ofertados quitan significación a este tipo de datos y de movimiento del producto, ya que la implemen-

tación del proyecto modificará sensiblemente estos canales, generando nuevos participantes y diferentes alternativas.

#### III.2.2.4. El Desempeño del Sistema.

Los bajos niveles de producción y la atomización de la misma, coloca en posición desventajosa al productor para la comercialización de sus verduras, los cuales tienen como "techo" para los precios de venta el valor de la mercadería extra-zonal.

Los precios y márgenes de operación, se pueden observar a continuación:

Estructura de Precios y Márgenes de los Productos Hortícolas (en \$/Kg).

	Cebolla	Ajo(1)	Arveja	Aspárrago
Precio minorista	\$900-1200	\$500-600	\$3000	\$5000
Precio consumidor	\$1500-2000	\$1000-1400	\$5000	\$10000
Margen minorista	\$600-800	\$500	\$2000	\$500

(1) \$/cabeza

Valores a febrero de 1981

El precio minorista puede ser asimilado al precio percibido por el productor, por ser este el canal más utilizado.

Se observa que los comerciantes trabajan con márgenes

que oscilan entre el 40% al 100%, variando estos porcentuales según la perecebilidad del producto y su valor.

Las formas de pago más comunes es boleta contra boleta y en menor medida con cheque a 15-20 días.

El sistema mencionado en primer término obliga al productor a abastecer regularmente al comerciante con una cierta cantidad de producto, la cual se establece de antemano, asegurándose de esta manera el demandante, una prestación constante durante un cierto lapso de tiempo.

Los problemas que enfrentan tanto oferentes como demandantes son similares a los señalados para papa, con el agravante en este caso que los volúmenes son menores y en el caso de arveja y espárrago, productos perecederos. Las conclusiones que surgen de lo observado es que los bajos niveles ofertados es una de las causas de la no existencia de una infraestructura comercial adecuada, a lo cual se le suma estacionalidad e irregularidad en el abastecimiento local.

Ello determina que los demandantes zonales busquen otras fuentes de aprovisionamiento, las cuales condicionan sus ventas a compras regulares a lo largo del año. De esta manera la oferta local debe competir con la extra-zonal en condiciones inferiores, por las causas ya señaladas, hecho que repercute directamente en la rentabilidad de

los cultivos, lo cual va generando en el Area una sensación de desánimo entre los productores que no conocen otras alternativas.

### III.3. El Proceso de Comercialización de Lúpulo.

Este producto es el único cultivo agrícola del Area que tiene una participación significativa en la oferta nacional. No obstante, su proceso de comercialización es simple, pues el mismo es enviado en su totalidad fuera de la región.

#### III.3.1. Las Funciones.

Funciones Principales.

##### - Acopio.

Esta función no se realiza en el Area, siendo la misma realizada directamente por las empresas demandantes (industria cervecera) en sus depósitos.

##### - Elaboración.

El lúpulo una vez cosechado es sometido a un proceso de secado y azufrado que tiene como fin facilitar su conservación.

El secado se realiza en forma artificial en cámaras especiales, que pueden ser de tipo horizontal o vertical por las cuales circula aire caliente a través de las masas de los conos, durante 9 a 12 horas.

Por su parte el azufrado consiste en someter a los conos secos a la acción de los vapores de azufre, utilizándose para ello las mismas cámaras que para el secado. Normalmente se emplean uno, a dos kilogramos de azufre por cada 100 Kg. de lúpulo verde. Esta tarea es realizada por los productores.

- Dispersión.

La totalidad de la producción regional tiene como destino la industria cervecera, siendo la principal demandante una localizada en los alrededores de Buenos Aires, la cual absorbe alrededor del 80-85% de la oferta local. El restante 15-20% es enviado a otra fábrica de cervezas, ubicada en Mendoza.

- Funciones Secundarias.

-Acondicionamiento y Empaque.

Finalizado el proceso de elaboración se procede al envasado, labor llevada a cabo en las chacras.

Por el mismo los conos son embolsados y prensados en bolsones de yute que pesan aproximadamente 100 Kg. y que presentan forma cilíndrica (1,10 mts. de alto por 0,60 mts. de ancho). Esta tarea es realizada con prensas hidráulicas.



- Transporte.

Esta función corre por cuenta de las firmas compradoras, quienes transportan el producto en camiones tó  
micos de su propiedad.

- Almacenamiento.

Se debe realizar en cámaras frigoríficas a temperaturas inferiores a 0°C. En estas condiciones las no se transforman como tampoco se volatilizan los aceites esenciales.

En la región no hay cámara de frío, consecuentemente dicha función es realizada por la industria en sus cámaras.

- Funciones Auxiliares.

- Clasificación.

No se registra esta función, como consecuencia de que se comercializan los conos secos y prensados.

- Financiamiento.

La banca oficial actuante en la zona tiene líneas de

créditos para este cultivo, en las mismas condiciones que para el resto. Es decir que el Area goza de los beneficios de ser Area de Frontera.

Asimismo los productores pueden recibir adelantos de las firmas compradoras, destinados básicamente a financiar la cosecha y tareas posteriores, las cuales son muy onerosas. Si bien no hay un acuerdo escrito, se entiende tácitamente que luego deben venderle el producto.

- Riesgos.

Al no poder ser almacenados los cilindros en la zona por falta de frío, se deben vender en forma relativamente rápida, pues de lo contrario desmejora la calidad.

Si aparoce como importante, los riesgos de mercado, ya que prácticamente hay un comprador, que adquiere mercadería según las oscilaciones del mercado internacional.

III.3.2. Los Participantes.

- Productores.

Considerando el valle de Lago Puelo y El Bolsón, se

encuentran alrededor de 12 productores, de los cuales el 75% de ellos se han agrupado bajo una "Cooperativa Lupulera de El Bolsón", la cual tiene como finalidad presentar una oferta conjunta y con ello conseguir mejores precios.

De esta cantidad de productores, solo tres se ubican en Lago Puelo, siendo uno de ellos el más importante de la región y que llegó a representar más del 40% de la oferta. Problemas financieros graves lo han llevado a poner en venta su chacra, por lo cual el aporte del Area puede verse sensiblemente disminuido.

- Intermediarios.

Aparece en esta figura la cooperativa mencionada, la cual trata de concentrar la oferta regional. Si bien representa a la mayoría de los productores, no están asociados a ella los principales.

Actualmente la cooperativa está tratando de lograr la instalación de una planta pelletizadora que se radicaría en Lago Puelo, a instancias de las facilidades que le otorgó la Provincia de Chubut para que se ubique en dicho lugar.

### - Demanda Final.

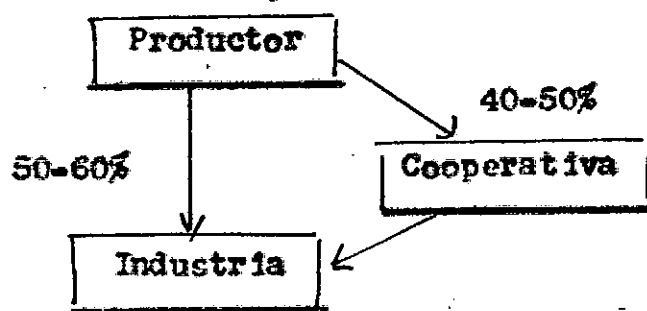
Es únicamente la industria cervecera, la cual se encuentra bastante concentrada. Esta situación le otorga importantes ventajas para el control del sector.

### III.3.3 Canales de Comercialización.

Como ya se ha mencionado, la oferta local tiene una sola opción, que es enviar su producto a la industria. De esta manera el esquema de flujo de mercadería se sintetiza así:

Gráfico No 6

Canales de Comercialización de Lúpulo.



Es necesario aclarar que el canal productor-cooperativa-industria, no significa que el lúpulo fluya a través de los mismos en su forma física.

La cooperativa es un ente comercial que concentra las

intenciones de venta de cada productor, pero no en su faz física. Es decir que una vez efectuada la operación, el producto es enviado directamente desde la chacra a las fábricas.

#### III.3.4. Evaluación del Desempeño.

Si bien la oferta tiende a estar concentrada, la única opción de venta y falta de cámara de frío en la región le quita poder de negociación.

En estas condiciones debe enfrentarse ante una demanda muy concentrada que tiene alternativas de compra en otras zonas y en la importación.

Estas desiguales condiciones de negociación ha llevado a un grupo de productores a asociarse y buscar otras alternativas para el lúpulo, caso de la planta pelletizadora en estudio.

Por otro lado, la industria cervecera está sufriendo las consecuencias de un menor consumo de cerveza, el cual se ha reducido en forma vertiginosa en los últimos años. Esto los lleva a necesitar menos lúpulo, ante una oferta que se mantiene relativamente constante. Lo comentado sirve para comprender el porque de la crisis de este cultivo en la región y consecuentemente en la necesidad de crear nuevos mercados o alternativas

para lograr su desarrollo.

Para la presente campaña la industria ofrece comprar el equivalente de U\$S 10/ton., mientras que los productores pretenden lograr de U\$S 14-15/ton. valor al cual se está cotizando este producto en el mercado internacional.

En la campaña anterior (1979/80), obtuvieron U\$S 11/ton. en chacra.

La forma de pago más usual es 30-40% contra entrega de la mercadería y el saldo restante a 60 y 90 días.

### III.5. El Proceso de Comercialización de lanas.

#### III.5.1. Las Funciones.

##### Funciones Principales.

##### - Acopio.

Esta función es de relativa importancia en el Area, pues en la misma no existe la figura del acopiador en sí, sino que dicha función es asumida por los propietarios de almacenes zonales que concentran la producción de los productores chicos, quienes normalmente entregan la lana como pago de sus deudas.

Por su parte los productores de mayor tamaño, comercializan directamente con representantes de firmas exportadoras e industriales o eventualmente con acopiadores extra-zonales.

##### - Elaboración.

La lana obtenida de la esquila en el Area, no es sometida a ningún tipo de procesamiento que tienda a mejorar su presentación. Esta característica es común a prácticamente todos los productores laneros de la región patagónica.

- **Dispersión.**

La oferta de la zona se canaliza en casi su totalidad hacia Buenos Aires o sus alrededores, consecuencia lógica de la localización de los principales demandantes, tanto sea firmas exportadoras como industriales.

La producción local puede ir directamente hacia ese destino, caso de venta a representantes; o pasar por alguna etapa intermedia, situación que se produce al entregársele parte de la producción a acopiadores regionales (Esquel) o extraregionales (Trelew).

Ilustra el concepto mencionado el observar que del total de lana exportada (80% de la producción), el puerto de Buenos Aires canaliza el 98,5%, Río Gallegos 0,8% y Usuhuaia 0,7%.

Asimismo la industria lanera, en sus diferentes tipos de expresiones productivas, se encuentra concentrada en Capital Federal y alrededores - 80,9% -, Provincia de Buenos Aires 11,1%, Patagonia 5,8%, otras provincias 2,2%.

**Funciones Secundarias.**

- **Acondicionamiento y Empaque.**

Luego de efectuada la esquila al producto se le reali-



zan tareas preparatorias denominadas "desborde" que comprende la separación del vellón de la lana de barriga, patas, recortes de la esquila como la eliminación de suciedades.

Posteriormente los vellones son envueltos en lienzo de arpillera de unos 60 a 65 Kg. cada uno, que se colocan de a pares confrontando sus ataduras a modo de tapa.

Otros establecimientos acondicionan la lana prensándola en fardos de 200 Kg., los que a su vez cuando los compran empresas exportadoras los redimensionan en fardos de 400 Kg.

Cabe señalar aquí que los vellones producidos en la zona precordillerana presentan un color blanco sucio y grises a diferencia de la zona centro y/o mesetas patagónicas que son blanco sucio y/o blanco amarillento.

#### - Transporte.

Considerando que esta función comprende el traslado del producto en los distintos niveles del canal de comercialización, la misma se cumple en forma muy simple para el canal de primera venta, mientras que las etapas siguientes manifiestan un mayor grado de complejidad.

Así el traslado del producto desde el establecimiento del productor mediano o grande que tiene por destino los representantes de firmas exportadoras o industriales, corre por cuenta de éstos, efectuándolo con camiones. Cuando se trata de un productor chico, normalmente el mismo se encarga de llevar el producto hasta el almacén de ramos generales en carros.

En el nivel de segunda venta parte de la comercialización del producto concurre hacia Esquel, lugar donde afluyen también la producción mediterránea de la provincia, volumen que es muy significativo porque representa un 40% del total provincial. Desde Esquel el producto es transferido hacia el Este por el ramal ferroviario y por la Ruta 25.

#### - Almacenamiento.

Para el caso particular de la lana la función de almacenamiento se cumple en los distintos niveles del proceso de comercialización.

El primer almacenaje lo realiza el productor que luego de la esquila utiliza el galpón como depósito. El tiempo que permanece la lana en el mismo, como la calidad y cantidad del almacenamiento está en función directa con el grado de desarrollo del establecimiento.

Un segundo almacenamiento lo realiza el dueño del al-

macén de ramos generales que ha adquirido la lana a pequeños productores de la zona, manteniéndola en depósito hasta comercializarla.

Los acopiadores almacenan también la lana que compran a los productores directamente o en su defecto a los agentes de campaña.

Un cuarto almacenaje lo hacen los representantes de las firmas exportadoras que se surten del producto ya sea de los grandes productores como de los otros estratos productivos. En este período es común que se realice alguna clasificación según el destino que tenga el producto. Por ello, cuando se hace esta labor se encuentran mesas separadoras en las cuales se reúnen las distintas calidades acondicionándolas ya sea para exportación o para los distintos usos industriales.

Otro almacenamiento se produce en la etapa industrial, donde éstas industrias textiles almacenan la lana pero en forma clasificada y tipificada de acuerdo a la aplicación que le van a dar a la materia prima. De cualquier manera las dos últimas formas mencionadas no se dan en la región.

## Funciones Auxiliares.

### - Clasificación y Tipificación.

En la Argentina para clasificar las lanas se consideran distintos factores de diferenciación, contando de esta forma con los siguientes:

- Criolla o Córdoba.
- Bahía Blanca.
- Chubut.
- Deseado.
- San Julián.
- etc.
- lana de primera esquila.
- lana de segunda esquila.
- 3/4 con siete meses de crecimiento.
- 1/2 con cinco meses de crecimiento.
- lanas de segunda esquila
- 1/2 con cinco meses de crecimiento.
- lanas de oveja.
- lanas de carneros.
- lanas de capones.
- lanas de madres.
- lanas de borregos.
- lanas de corderos

Clasificación de tipos por regiones

Clasificación por época de esquila

Según el sexo de los animales productores

Según la edad del animal

Lana de vellón libre de	Barriga, patas, pedazos, descole, ojos, manchadas, muertos, podridos (se comercializan aparte)
Lana Criolla	Proviene de animales criollos y es una lana grosera y heterogénea.
Según	
Calidad Lana Mestiza	De animales cruza criollo con Merino.
Lanas negras y marrones	Proviene de Karakul, etc.

Cuando a las clasificaciones antedichas se le incorpora una sistematización numérica y nominativa tipo Bradford, del grosor, de la finura y del rendimiento standard del vellón lavado puede considerarse a toda la operación como la tipificación del producto.

Las clasificaciones mencionadas resultan muy subjetivas y por ende no redundan en un beneficio para que el productor obtenga un mejor precio. En realidad están bastante alejadas de las reales necesidades de los demandantes, sean estos exportadores, industriales o lavaderos, de momento que ellos mismos reclasifican según sus criterios.

- Riesgo,

Al no ser un producto perecedero los riesgos físicos

prácticamente carecen de importancia, en la medida que la misma se encuentre bien acondicionada.

Sí aparecen como más probables los riesgos de mercado, aunque por lo mencionado en el párrafo anterior, los mismos pueden ser atenuados mediante la retención de mercadería.

#### - Financiamiento.

Los productores más chicos recurren frecuentemente al financiamiento de los almaceneros, los cuales adquieren la forma de productos para su consumo familiar y eventualmente dinero.

Estos se cobran las deudas con las zafras laneras.

Por su parte los productores medianos y grandes, también pueden recibir préstamos en dinero de los representantes de firmas extra-regionales y de los acopiadores, los cuales son usados, fundamentalmente, para la esquía.

Este sistema que funciona fluidamente, permite a los acopiadores, almaceneros y representantes, asegurarse un abastecimiento mínimo de mercadería.

### III.5.2. Los Participantes.

#### - Productores.

Se los clasifica según el número de animales que posean en sus majadas en, chicos (menos de 1000), medianos (de 1000 a 3000) y grandes (más de 3000 cabezas). Si bien esta clasificación es subjetiva, y por lo tanto variable, sirve para diferenciar a aquellos que tienen una relación que podríamos denominar de dependencia hacia el almacenero-acopiador (productores más chicos), de aquellos que presentan un mayor grado de decisión propia para comercializar su producto.

En general, estos productores más grandes efectúan un mejor manejo de la majada, incorporando tecnología en forma más frecuente. Asimismo, su mayor capacidad financiera les otorga un poder de negociación más fuerte ante los demandantes.

Por otro lado, este grupo de productores (grandes), tratan constantemente de mejorar la calidad y cantidad a obtener de lana.

#### - Intermediarios.

Esta figura está representada a nivel zonal por el a-

copiador-almacenero el cual concentra la producción de los establecimientos chicos. Normalmente toma la lana como parte de pago de lo entregado como crédito de consumo en bienes durante el año.

La otra figura intermediaria que aparece en el Area de Epuyen, es el representante de alguna firma exportadora o industrial de Buenos Aires, que recorre los campos grandes y medianos comprando directamente en ellos.

Algunos de estos poseen galpón de acopio en la región (normalmente en Esquel), donde concentran la mercadería que luego remiten a las instalaciones centrales de sus respectivas casas. Estos también se abastecen de los acopiadores-almaceneros.

#### - Demandantes Finales.

No se encuentran estos participantes en la región, ubicándose los mismos, como ya se señaló, principalmente en Buenos Aires y alrededores.

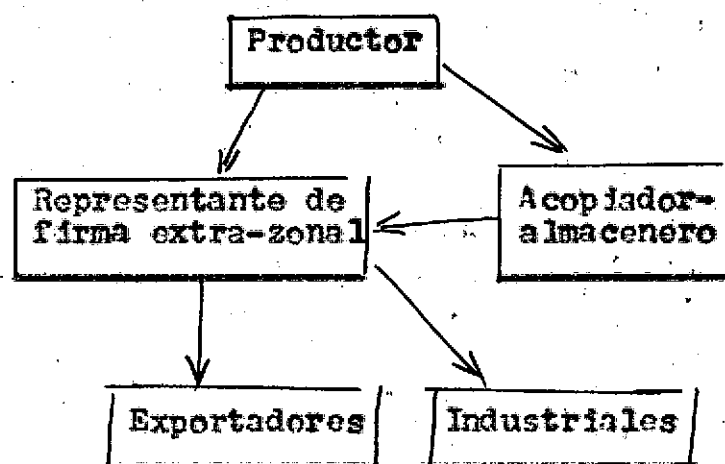
#### III.5.3. Canales de Comercialización.

La producción del Area sale de la misma a través de alguna de las siguientes formas.



## Gráfico No 6.

## Canales de Comercialización de lana.



Venta productor-acopiador almacenero: éste último opera con los productores de pequeñas explotaciones los que a su vez constituyen el grupo más numeroso y de menores recursos financieros.

La venta de la lana se hace sin clasificar, formando conjuntos heterogéneos y por lo general sus precios son bajos.

Venta a representantes de firmas exportadoras o industriales: este canal es utilizado por los productores medianos o grandes. Si bien son los menos numerosos, por el mismo fluye el mayor volumen de producción.

Asimismo los precios asignados en cada operación guardan mayor relación con el mercado, como así también, el producto es entregado con un cierto grado de clasi-

ficación.

#### III.4. Desempeño del Sistema.

El conocimiento de los precios pagados al productor se hace de difícil estimación por tratarse de operaciones directas, efectuadas en estancia. Ello impide saber con precisión a que precio fueron pactadas las ventas y sus formas de pago.

De cualquier manera y en base a conversaciones mantenidas con productores y profesionales del Area, se puede calcular el valor de la lana entre un rango que va de \$ 4.500-5.500/Kg., variando según volumen, calidad y forma de entrega. A este valor debe sumársele el subsidio oficial, fijado para la presente zafra en \$2.100/Kg., sin límite de cantidad, por lo cual el precio percibido por el producto se ubica en \$6.600-7.600/Kg.

La falta de transparencia del mercado, no solo en cuanto a precios sino también en lo que se refiere a la situación de la demanda, influye en forma negativa, al no existir entre los productores, estímulos a la producción. Esta situación es aún más crítica entre los productores chicos, los cuales no pueden salir de una relación de dependencia directa hacia el acopiador local, el cual fija el precio normalmente a valores más bajos que los de mercado.

### III.6. El Proceso de Comercialización de la leche.

Como ya se ha señalado en la parte de oferta y demanda, la producción zonal de leche es muy baja, utilizándose básicamente para satisfacer el consumo propio y con el excedente hacer quesos, mantecas, cremas, etc., que normalmente también se consumen en la chacra.

Esto determina que prácticamente no exista un proceso comercializador en el Area, pudiendo mencionarse algunos casos aislados, que evidentemente marcan una conducta diferencial.

Uno de ellos se refiere a un productor localizado en Lago Puelo que pasteuriza y envasa leche en sachets, para distribuirla en tres negocios de El Bolsón.

Otro, a un tambero ubicado en El Hoyo, el más importante de la región, con 500 lts. en verano y 150 lts. en invierno, que hace quesos caseros, comercializándolos en El Bolsón y Bariloche.

De cualquier manera, estos son casos excepcionales, que no responden a la modal de la zona, que es producir poco para satisfacer su consumo, pudiendo venderse en forma ocasional, leche cruda en el envase que lleve el comprador.

- Evaluación del Desempeño.

La falta de demanda no estimula al productor a incorporar esta actividad en forma comercial, como asimismo la carencia de infraestructura, no permite vender la leche más allá del pequeño radio de cada municipio. El precio de venta de la leche cruda en chacra se ubica en \$ 1.000/litro, mientras que la leche pasteurizada en \$2.500-2.800/litro (en El Bolsón).

La leche fluida ( de larga vida) extrazonal, se vende a \$ 3.800-4.000, mientras que este mismo tipo de producto, proveniente de Chile a \$ 3.000-3.200/litro. Por otro lado, los quesos locales se comercializan a \$ 15.000-20.000/Kg., presentando buena demanda turística, precisamente en verano, época de excedentes de producción.

Esta situación lleva a suponer que existen buenas posibilidades de instalar algún tipo de industria local, procesadora de esta materia prima, para la venta de productos lácteos elaborados, lo cual debería efectuarse, no solo a nivel zonal sino incluso tratar de llegar a otros mercados.

#### IV . Selección de los Productos.

Previo a la realización del análisis de selección de los productos factibles de ser industrializados en el Area, de acuerdo a la descripción efectuada de la situación de mercado y su proceso comercializador, cabe reseñar los principales problemas detectados para la eficaz implementación del proyecto, tal cual surge del anterior y presente informe.

##### - Principales Problemas.

El estudio e investigación de la producción agropecuaria básica del Area de Frontera Epuen, pone de manifiesto la existencia de una serie compleja de factores que inciden negativamente sobre el desarrollo de la misma, y cuyas características y profundidad impone la participación activa del Gobierno Provincial, para el logro de los objetivos finales del proyecto.

Además de los problemas y dificultades de orden tecnológico que afectan la productividad zonal, con sus consecuencias de bajo rendimiento y regular calidad, aparecen otros factores de naturaleza social, cultural y económicas de incidencia igualmente negativa.

Se está pues, frente a un panorama cuyos principales

problemas, en grandes rasgos, son los siguientes:

- Tamaño de las explotaciones agropecuarias.

De acuerdo a lo analizado en el primer informe parcial, el 97% de las explotaciones del valle de El Hoyo y lago Puelo-Colondrinas, poseen menos de 100 has., de las cuales la mayor concentración se produce en los estratos de 1 a 20 has. y de más de 20 a 40 has. Es en este tipo de establecimientos donde se efectúa una agricultura intensiva en mano de obra basada en el trabajo familiar con muy bajo nivel de mecanización.

Asimismo en Epuyen, el 72% de las unidades productivas presentan menos de 100 has., mientras que en El Maitén, zona donde predomina la ganadería, el 97% de las explotaciones está por debajo del mencionado estrato.

Por último en Cholila, región eminentemente ganadera, el 90% de las explotaciones posee menos de 2000 has. superficie que, considerando el sistema extensivo actual de la actividad ovina, no siempre puede tomarse como mínima rentable.

- Régimen de Tenencia.

Surge como una de las principales limitantes al desarrollo del Área. Si bien no fue posible obtener desagregada a nivel del Área, información verbal suminis-

trada por profesionales actuantes en la misma, señalan que es infimo el número de productores que tienen legalizado el título de propiedad de la tierra.

Esta situación anómala, determina una total falta de incentivos para efectuar mejoras de tipo permanente o inversiones en actividades de mediano y largo plazo de retorno (ej. montes frutales), como así también, agrava esta situación, el realizarse un manejo irracional de los recursos naturales.

- Niveles Tecnológicos.

Tal cual lo señalado en el primer informe, puede clasificarse a los sistemas productivos del Area como del tipo economía doméstica, con una mezcla en las explotaciones más grandes de economía de empresa, si aceptamos llamar de esta manera la comercialización de excedentes. Caracterizan en general a estas empresas, los bajos niveles de rendimientos obtenidos en cualquiera de sus actividades, lo que trae como consecuencia escasos volúmenes de producción. Este problema se manifiesta en su mayor intensidad al analizar mercado.

- Mano de Obra.

Las explotaciones agrícolas del Area de Epuyen, basan el trabajo de las mismas en el uso intensivo de la mano de obra propia, contratando solamente personal en momentos picos de trabajo.

Esto sumado a la estacionalidad de la producción, determina una demanda muy intensa concentrada en un momento en el cual hay dificultades para conseguirla, pero luego comienza un largo período de fuerte desocupación, en el cual los trabajadores emigran, varios de los cuales no regresan.

De esta manera se hace cada vez más difícil conseguir personal asalariado, los cuales tratan de reubicarse en otras regiones en donde se ofrecen mayores y mejores posibilidades de trabajo.

● Mercado.

Es otro de los puntos críticos en cuanto a la incidencia negativa para el desarrollo del Area. En la misma, prácticamente no existe infraestructura comercial y esta es difícil concebirla en un marco de oferta escasa y de regular calidad.

Ello determina que los productores encuentren serias dificultades para colocar sus excedentes, a los cuales deben competir con una oferta extra-zonal que llega normalmente a menores precios que los esperados por los agricultores locales.

Asimismo la falta de por ej. cámara de frío o algún otro sistema de almacenamiento, agregado a un deficiente acondicionamiento de la mercadería, hace que las operaciones deban realizarse rápidamente, con las consecuencias que



ello implica respecto a precio ante una demanda concentrada.

- Aspectos Institucionales.

Si bien existen líneas de crédito a tasas preferenciales por ser la zona considerada, Area de Frontera, la imposibilidad de gran número de productores, especialmente de los agricultores localizados en los valles, de cumplir con los requisitos mínimos de garantía bancaria, tornan muy restringente el acceso a esta fuente de financiamiento.

De esta forma, el crédito bancario no actúa como factor dinamizante del Area, generando desarrollo.

Otra limitante a la incorporación de nuevas tecnologías que apunten a mejorar la eficiencia productiva de la zona, lo constituye la falta adecuada de investigación específica para el Area y asesoramiento técnico.

Algunos productores manifestaron su preocupación ante el desconocimiento de como podrían mejorar la productividad de sus cultivos o plantaciones, ante la falta de información local, sobre una serie de temas entre los que se mencionan prácticas de cultivo, variedades, control de malezas, enfermedades, etc.

Otro aspecto de importancia, especialmente en lo que hace a la oferta de la producción, <sup>es la</sup> prácticamente inexistente agrupación de productores, bajo alguna de sus for-

mas, a pesar de los graves problemas de mercado que ellos mismos señalan.

Solo se produce este caso en Cholila, donde recientemente se ha creado una Cooperativa orientada hacia la comercialización de la actividad ganadera y en El Bolson-Lago Puelo, donde una Cooperativa de Lupuleros, concentra la oferta de los agricultores más chicos. La conducta individualista de la mayoría de los productores dificulta este tipo de asociación, a pesar de que la misma serviría para mejorar su posición negociadora.

Por último es necesario mencionar la falta de un estudio profundo de los suelos agrícolas del Area, que determine cual es el total de superficie apta para este fin, pues hasta el momento, solo se cuenta con estimaciones que difieren según el criterio metodológico aplicado en cada caso.

#### - Selección de los Productos.

El listado de las probables materias primas a ser industrializadas en el Area, de acuerdo a lo considerado en este segundo informe, se efectúa a continuación, debiéndose tener en cuenta permanentemente los problemas estructurales mencionados.

- Productos Frutícolas.

De los cultivos agrícolas son los que presentan mejores condiciones para su desarrollo como materia prima de fábricas regionales y/o la realización de algún tipo de procesamiento local, a fin de comercializarlo estra-regionalmente con mayor valor agregado.

En general el mercado consumidor de estos productos, tanto en su forma fresca como elaborado, no se encuentra saturado, franja que debería ser aprovechada por el Área para comercializar su futura producción.

Pero para ello, se presentan una serie de limitantes, las cuales ya han sido analizadas en el presente informe y que podríamos resumir en:

- Bajo volumen y poca calidad de la oferta.
- Marcada estacionalidad.
- Poca homogeneidad.

Esta situación debe ser revertida para abastecer normalmente a la industria a través de la expansión de la producción y el mejoramiento de la productividad y calidad.

Actualmente los bajos niveles de eficiencia determinan rendimientos inferiores a los normales, a costos elevados, con lo cual las fábricas pierden competitividad. A ello se suma una capacidad ociosa importante (por falta de materia prima), por lo cual los productos ofrecidos por los mismos son más caros al de otras re-

giones.

El proyecto debe modificar esta situación, a fin de que las futuras fábricas que se instalen en el Área, puedan competir fluidamente en el mercado, tanto en lo que se refiere a volúmenes como a precios.

De esta manera se sugiere que se incluya en los estudios posteriores, cinco productos frutícolas considerados, cerezas y guindas, ciruela, nuez, frambuesa y grosella.

#### - Productos Hortícolas.

Si bien en el Área se cultivan una amplia variedad de ellos, se pudo observar en los hortícolas seleccionados que la producción actual de la misma no alcanza a satisfacer las necesidades de la región, debiendo por ello "importarse" los mismos de otras zonas productoras. Asimismo los bajos volúmenes ofertados determinan la carencia total de una infraestructura comercial, lo cual agregado a magros rendimientos dificultan la comercialización de la producción, tanto por los problemas para llegar al consumidor como por los niveles de precios esperados.

De esta forma se plantea, para el grupo de estos cultivos, mejorar la eficiencia productiva como incrementar los volúmenes de producción, a fin de poder abastecer el mercado consumidor regional de productos frescos con mercadería de buena calidad a precios competitivos.

Por otro lado, el incremento de la oferta justificará

la creación de una infraestructura comercial mínima, que concentre la producción y que le de mayor transparencia a este mercado.

La posibilidad de instalar alguna agro-industria, se ubica momentáneamente en un segundo plano, pues las mismas normalmente se abastecen de excedente y descarte.

De esta manera las mismas ofrecen precios inferiores al del mercado fresco, el cual si no se encuentra abastecido estará dispuesto a pagar precios superiores. Esto puede motivar que la industria zonal encuentre serios problemas para conseguir su materia prima.

De lo expuesto se concluye que es necesario seguir con el estudio a fin de obtener el modo de mejorar la productividad de los cultivos que tiendan a lograr una mejor relación costo/rendimiento, para poder abastecer, en una primera etapa, el mercado de consumo fresco regional, para luego en una segunda etapa, una vez logrado volúmenes productivos de importancia que puedan abastecer a una industria, analizar la factibilidad de su radicación, apareciendo en una primera instancia arveja como el cultivo más probable de generar excedentes importantes en un corto plazo.

#### - Lúpulo.

Es dentro de los cultivos agrícolas del Área, el que presenta mejores niveles de producción, especialmente en lo que se refiere a eficiencia productiva.

En el caso del mismo su principal problema es netamente de mercado a consecuencia de una demanda concentrada (industria cervecera) y de la caída en el consumo de esta bebida, lo cual determina que las fábricas precisen menos materia prima.

De esta forma el desarrollo de esta aromática está supeditado al lograr usos alternativos para la misma, entre los cuales cabría mencionar: pelletización de los conos ( lo cual se está tratando de implementar en Ingo Puolo), adicionado a otras probabilidades de utilizar este producto como insumo básico.

Por la importancia que representa este cultivo en el Area y el volumen de mano de obra que requiere, se sugiere seguir estudiando las posibilidades agro-industriales del mismo.

#### - Ganadería.

Como ya se ha visto, el Area presenta muy buenas posibilidades para el desarrollo ganadero, tanto sea ovino como vacuno, el cual se encuentra en pleno proceso de crecimiento, como de otras actividades ganaderas que se manifiestan en forma incipiente, vacunos de leche y porcinos.

Por lo expuesto en los capítulos II y III, se infiere que el desarrollo de estas actividades presentan muy buenas perspectivas de mercado, pues el mismo aún se

encuentra lejos de poder ser satisfecho por la oferta regional, conceptos particularmente válidos en el caso de carne vacuna y leche. En el caso de porcinos, la falta de demanda puede estar motivada en gran parte, por la carencia de oferta y es posible que en la medida que se produzca la misma, se active el consumo.

Por ello es necesario seguir con el análisis de estos productos y estudios referentes a incrementar y mejorar la producción a fin de radicar procesos industriales en el Area, especialmente en leche y porcinos.

En el caso de carne vacuna y ovina, la existencia de mataderos y frigoríficos localizados cerca del Area y la constitución de un frigorífico en Trevelín con un volumen de faenamiento potencial superior<sup>a</sup> las posibilidades actuales de la oferta, aconsejarían desarrollar la actividad en tal sentido, es decir abastecer a los frigoríficos regionales de importantes número de animales, lo cual hasta el presente no manifiesta problemas de colocación, pero sí de calidad, en lo que se refiere a terminación del rodeo para faena.

- lana.

La actual oferta regional llega a justificar la instalación de algún tipo de industrialización en el Area, pero para ello es necesario definir si los demandantes de la misma están dispuestos a comprar lana con algún grado de procesamiento (lavado y peinado) y si

la ubicación correcta de tal tipo de agro-industria sería zonal o extra-regional, a partir de considerar que Esquel concentra actualmente gran parte de la producción cordillerana.

- Cultivos Aromáticos.

Como pudo observarse en el análisis de demanda realizado de lavanda y enebro, la misma se encuentra concentrada en muy pocas empresas, las cuales regulan sus compras de acuerdo a sus necesidades y situación del mercado de los productos ya elaborados.

De esta manera sus posibilidades de implantación en el Area, se limitan a concertar algún tipo de vínculo, por las cuales las empresas se comprometan a absorber la producción, hecho poco factible y que de cualquier manera no llega a generar una dinámica en el Area, por lo cual se la descarta como posibilidad agro-industrial.