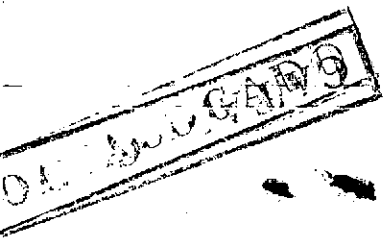


26036

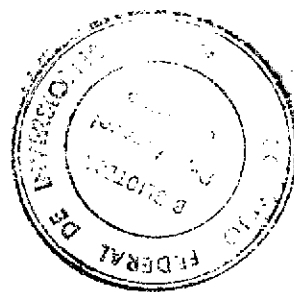


Ondarts, J. R.

ESTUDIO SOBRE LA INSTALACION DE UN MERCADO DE

CONCENTRACION EN AZUL

INFORME FINAL



0  
H. 422  
624  
III

## P R O L O G O

"Simplificar estructuras comerciales, reduciendo el costo de la intermediación, favoreciendo una mayor transparencia del mercado y racionalizando los movimientos de productos, y crear infraestructura que tienda a corregir o detener la conformación macrocefálica del país, constituyen objetivos indiscutidos de toda política económica de mediano y largo aliento."\*

Estos aspectos están obviamente presentes en el proyecto de instalación de un mercado de concentración de hacienda vacuna en Azul. Sin embargo, para un eficiente desempeño tanto del sector público como privado es necesario, antes de dar curso a su ejecución, realizar un análisis técnico que determine la factibilidad del proyecto, que evalúe sus probables costos, la magnitud de los recursos a emplear y, en definitiva, que establezca la posibilidad de que el mismo resulte exitoso.

Cabe mencionar algunos antecedentes en relación a esta iniciativa.

---

\* Fundación Banco de la Provincia de Buenos Aires: "Prefactibilidad de un mercado de concentración de hacienda en Bahía Blanca", G. Ondarts, 1978

En 1978, a raíz de la inquietud local, se realizó un estudio de prefactibilidad de un mercado de concentración de hacienda en Bahía Blanca.\*\* El proyecto, en términos de mercado, no resultó viable, si bien que, atendiendo a algunos efectos beneficiosos que originaría, fue considerado conveniente desde el punto de vista del bienestar público.

Por otra parte, durante 1980 tomó cuerpo la decisión de reemplazar el mercado de Liniers, escogiéndose un nuevo emplazamiento en Mercedes. En 1981 se preparó un anteproyecto para este nuevo mercado.

Paralelamente a esta iniciativa, la Secretaría de Planeamiento y Desarrollo (SEPLADE) de la Provincia de Buenos Aires, que había recibido de la Municipalidad de Azul y de la Junta Promotora Complejo Agroindustrial Azul (PROCAI Azul) una serie de proyectos para el Partido, decide dar prioridad al estudio de un mercado de concentración en esa localidad. La SEPLADE realizó una serie de investigaciones preliminares que condujeron a la idea de que este proyecto tenía gran interés, especialmente si, teniendo en cuenta el muy intenso comercio que de esta hacienda ya realizaba Azul y su zona de influencia, se formulaba no sólo como un mercado de concentración de hacienda para faena, sino también de ganado para cría e invernada.

---

\* Estudio citado.

Con estos antecedentes, el Consejo Federal de Inversiones decide realizar un estudio del proyecto, y por Resolución de fecha 14 de octubre de 1980 contrata al experto responsable de los estudios.

Se previó un plazo de seis meses y medio para su ejecución, con un período adicional para que el Consejo realice sus observaciones y se arme una versión definitiva.

Durante el transcurso de su ejecución se verificaron opiniones encontradas respecto del cierre del Mercado concentrador de Liniers y la construcción del de Mercedes. La realización o la no realización de este proyecto tiene indudablemente importantes repercusiones sobre la iniciativa de construir uno en Azul.

El consultor a cargo de su realización fue el Licenciado Guillermo Raúl Ondarts. Actuaron también con el consultor el Ingeniero Eugenio Corradini, el Lic. Rafael Cornejo, el señor Luis Chiodo y la Lic. Josefa María Brawerman. La supervisión del estudio estuvo a cargo del Lic. Orlando Ferrari, quien contó con la colaboración del Lic. José Gandini.

El estudio fue entregado el 18 de mayo de 1981.

## Principales aspectos

### Contenido y metodología

El análisis comienza con el estudio de las formas actuales de comercialización de hacienda y la comparación entre los costos típicos de cada una de ellas (Capítulo 1.1.). El segundo paso consiste en la determinación de áreas de influencia máxima o alcance geográfico del mercado proyectado, con epicentro en Azul (Capítulo 1.2.). Luego se estiman la oferta y la demanda de ganado en el área de influencia. La etapa siguiente del análisis ha sido establecer la proporción de esa oferta y demanda regional que se canalizaría por el mercado de concentración, abandonando las formas de comercialización que actualmente emplea (Capítulo 2.2.). Esta captación, expresada en número de cabezas, multiplicada por diversos niveles de tasas o aranceles del mercado, determina, para las distintas alternativas de aranceles, los ingresos operativos del mercado (Capítulo 5.2.). Los capítulos 4.1, 4.2, 4.3, 4.4, 4.5 y 5.1 contienen los costos de inversión y operativos de un primer anteproyecto, diseñado con generosa capacidad y una serie de instalaciones accesorias convenientes pero no imprescindibles. Con estos datos se ha efectuado una primera evaluación, procediéndose a determinar la tasa de rentabilidad de 1 proyecto para los diversos niveles de arancel (5.3.).

Ante los resultados negativos de esa primera evaluación se rehizo el proyecto, reduciendo la dimensión y eliminando obras acceso-

rias (6.1, 6.2, 6.3, 6.4 y 6.5). Por último, dadas las características del proyecto, se intenta un análisis preliminar de los factores de rentabilidad social no incluidos en la evaluación privada (7.1 y 7.2) estimándose un retorno del proyecto para criterios que responden a los aplicados normalmente por el sector público (7.3).

Un elemento de crucial apoyo para una buena parte de la investigación resultó la encuesta llevada a cabo. Consistió en una encuesta de opinión dirigida a productores ganaderos, intermediarios (rematadores y consignatarios de hacienda), frigoríficos y mataderos, municipalidades e instituciones rurales. Los resultados de la consulta (Capítulo 2.2) fueron particularmente útiles en la constatación y corrección de algunos aspectos relacionados con la demanda de hacienda para faenar.

Los capítulos 3.1 y 3.2 discuten aspectos relacionados con la localización en Azul.

El trabajo aplicó una metodología en esencia similar a la empleada en otro estudio\*. Sin embargo, se han introducido algunas modificaciones que es necesario destacar. En primer término, se analizó más flexiblemente que en el estudio anterior el tema del arancel del mercado. En relación con este punto, se estimó una "elasticidad" de las entradas de hacienda con respecto al arancel de este. Segundo, se consideró el comercio de hacienda para cría e invernada, lo que aumentó las posibilidades de captación del mer

---

\* Estudio citado.

cado. Tercero, se contó con un anteproyecto del Mercado de Mercedes, diseñado en base a módulos relativamente pequeños, apropiados también para mercados menores, lo cual permitió la elaboración de un anteproyecto más detallado y la incorporación de algunos servicios. Por último, se acotó con mayor precisión el tema de la rentabilidad social, destacándose que la mayor diferencia para este proyecto entre el punto de vista de un inversor privado y el interés social radica en que el primero tiene un horizonte económico relativamente próximo, en tanto que el bienestar público puede considerar la totalidad de la vida útil del proyecto, desde luego, con la correspondiente tasa de descuento. Este sencillo expediente permite una evaluación relativamente objetiva del tema. En el anterior estudio, se había presupuesto que la tasa de mercado debía estar en relación con la que aplica Liniers actualmente (muy subsidiada), lo cual impedía que los eventuales inversores capten totalmente el beneficio que se deriva de la inversión, el que, en consecuencia era apropiado por la producción, la industria, el comercio y/o los consumidores finales. Al trabajar con varias alternativas de aranceles y sin que estos se encuentren sometidos a otra restricción que la de maximizar ingresos y beneficios, los inversores perciben íntegramente el retorno correspondiente al proyecto, excepto algunas "externalidades" menores. Estas se "internalizan" en gran medida cuando se analiza el proyecto en un período suficientemente largo. '

## Algunos resultados

Frente a iniciativas de establecer mercados de concentración, a menudo se señala que la tendencia en los países más avanzados es a abandonar esta tradicional estructura comercial. Se suele agregar que también en nuestro país es la compra directa la modalidad que ha ido ganando terreno en perjuicio de los mercados de concentración, una evolución que parecería, de acuerdo a la experiencia de aquellos países, tener el signo correcto.

Las compras directas y, consecuentemente, la pérdida de importancia de los mercados de concentración industriales han ido cobrando intensidad en los principales países productores y consumidores de carne como resultado del traslado de plantas faenadoras e industrializadoras de carne y subproductos a las zonas de producción. Con ello, estas plantas han obtenido una reducción de las distancias a recorrer, del peso a transportar y de las pérdidas de kilos y machucones por el transporte en vivo. La comunidad por su parte se ha beneficiado con una menor aglomeración urbana y menores problemas de polución.

En nuestro país, la faena en zonas rurales y las plantas industrializadoras son escasas. Curiosamente, algunas de ellas experimentan problemas de abastecimiento de animales e incurren en costos de compras y transportes importantes. Algunos establecimientos, ubicados a cientos de kilómetros de Buenos Aires concurren con frecuencia a Liniers a completar sus compras de hacienda, porque sólo de este

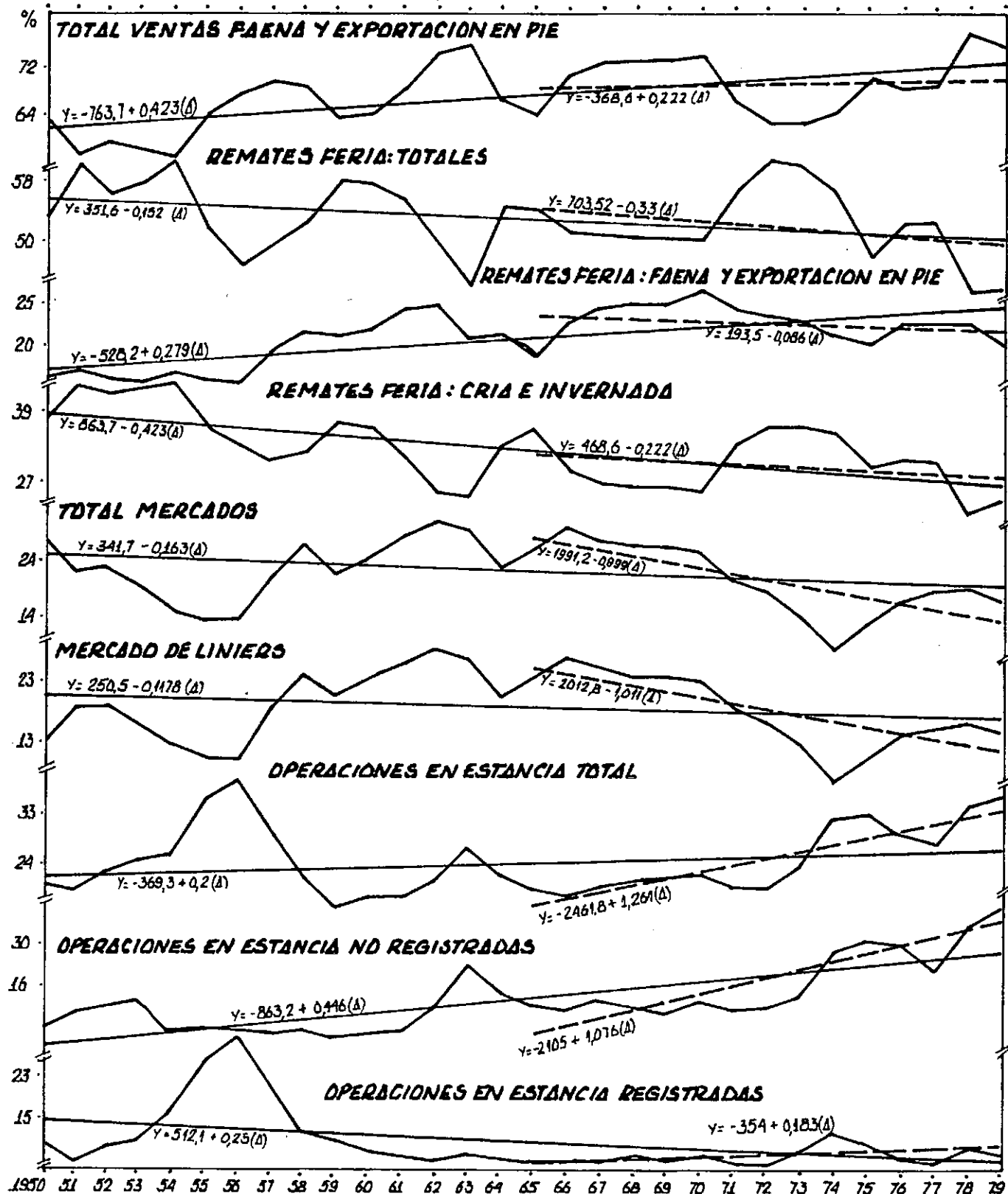
modo obtienen la mezcla de ganado que les interesa a un costo absorbible. Es decir, no han alcanzado los ahorros de transporte, las menores pérdidas de peso y el menor costo de compras buscados a través de su localización en las zonas productoras.

Asimismo, si se analiza con mayor detalle el supuesto auge de las compras directas, se observa que sólo ha aumentado la participación en la comercialización de hacienda de las compras no registradas. Este crecimiento, antes que a una búsqueda de mayor eficiencia, parece relacionarse a la evasión de controles fiscales, de precio o de cualquier naturaleza. El Gráfico 1 permite observar las tendencias de cada modalidad de comercialización, discriminando entre las compras directas registradas y no registradas.

Una posible razón para explicar el escaso éxito de las experiencias de industrialización de la carne en la zona productora de nuestro país es el modo de producción extensivo, que implica menor número de cabezas por unidad de superficie. Esto obliga a los establecimientos regionales, aún a los ubicados en zonas productoras, a recorrer extensas distancias, mantener excesivas estructuras de compras y/o pagar comisiones importantes e, inclusive, en algunos casos, comprar en la Capital.

Es en consecuencia probable que, para lograr los objetivos de mayor eficiencia buscados y propiciar la industrialización en las zonas productoras, se requiera de mecanismos de concentración de hacienda en el campo que compensen los efectos de "la extensivi-

# **EVOLUCION DE LA PARTICIPACION DE LAS FORMAS DE COMERCIALIZACION EN EL TOTAL DE VENTAS CAPTADAS**



dad" de la producción. Parcialmente y sin duda no de un modo óptimo, estos mecanismos se han estado dando espontáneamente a través de un crecimiento de las compras para faena en los remates feria.

La pregunta a contestar por este estudio es si es factible perfeccionar estos mecanismos espontáneos, a través del establecimiento de mercados de concentración en el campo.

La evaluación de iniciativas de esta clase tropieza con la dificultad de que, al estar los establecimientos faenadores en los centros de consumo, en particular en el Gran Buenos Aires y alrededores, no hay una demanda importante que ya se ejerza en las zonas rurales. Esta demanda podría surgir "a posteriori" de la existencia de un mercado concentrador, pero tardaría años en generarse, debido a que estos procesos de relocalización llevan un largo período de maduración.

Una alternativa intermedia consiste en ubicar estos mercados de modo tal que puedan también abastecer a los establecimientos de los alrededores de las zonas de consumo, hasta tanto estos u otros se localicen en las proximidades.

Las iniciativas de mercados (deberían ser varios) que puedan alcanzar a abastecer al Gran Buenos Aires, en los que se concentre la producción procedente de cada zona, parecen a este respecto bien encaminadas. Tales son las características del mercado de Mercedes, aún cuando en sus formulaciones originales parece

erróneamente estar planteado para concentrar la totalidad o la casi totalidad de la producción, cuando lo óptimo sería que este mercado concentrara la importante producción del oeste de Buenos Aires.

En este sentido, la iniciativa de instalar un mercado en Azul también puede aspirar a abastecer parte de la demanda del eje riberño, especialmente de la Capital hacia el sur. Aunque se encuentra a una distancia (trescientos kilómetros) que teniendo en cuenta la localización actual de la industria resulta mayor que la aconsejable, presenta la ventaja de constituir ya un centro de comercialización de hacienda muy significativo, al cual concurren asiduamente los establecimientos, matarifes, etc. de la mencionada zona ribereña. Asimismo, al ser Azul el centro del comercio de hacienda de cría e invernada más importante del país, el mercado concentrador también podría utilizarse para esta clase de transacciones.

El estudio realizado procuró determinar las entradas de hacienda que alcanzaría el mercado, teniendo en cuenta las limitaciones de la demanda ya señaladas. Para ello analizó cinco hipótesis diferentes de aranceles de mercado, es decir, el derecho que se paga por cabeza que se venda en el mercado.

Se analizaron dos esquemas o anteproyectos de mercado. El inicial que implicó una inversión de 42.000 millones de pesos y el modificado, con una inversión de 29.315 millones de pesos. Ambos esquemas han sido diseñados con todos los adelantos conocidos en la ma

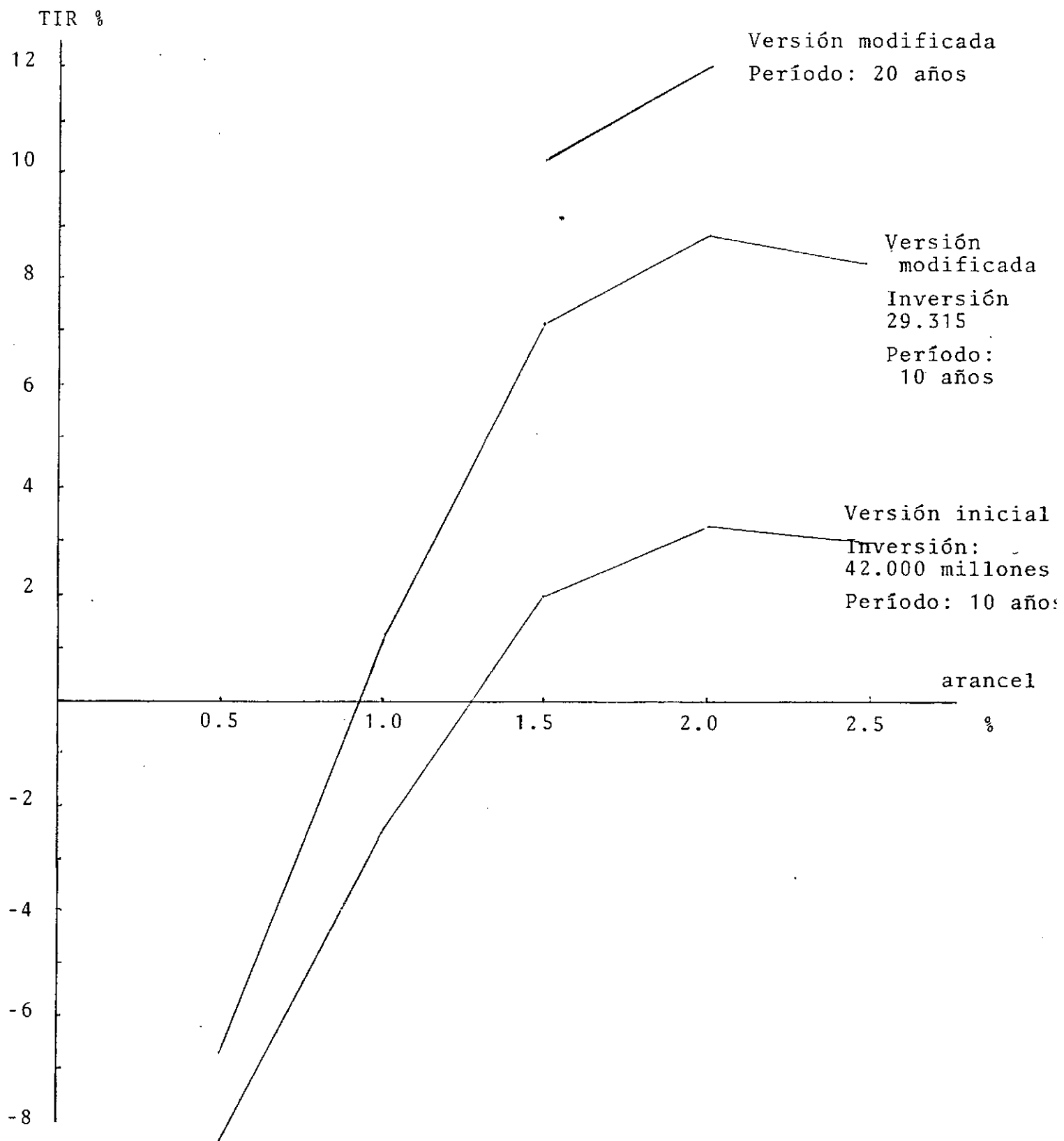
teria y representan un argumento importante en la lucha contra la aftosa y en favor de un mayor control sanitario. Las diferencias entre uno y otro consisten en que el segundo se dimensionó estrechamente en relación a las necesidades y dejó de lado algunas obras accesorias (pistas de aterrizaje, caminos internos diferenciados para cría e invernada y faena, etc.).

Los resultados de estas combinaciones de ingresos y costos se presentan en el cuadro 1. En dicho cuadro se agrega también una evaluación que responde a criterios del sector público, que puede y debe analizar los proyectos de infraestructura como éste en términos de un mayor plazo que la iniciativa privada.

Antes de comentar estos resultados es necesario destacar algunas de las suposiciones efectuadas. En primer lugar, se ha partido de la base de que el mercado de Liniers dejaría de operar. Si esto no fuera así, las entradas de hacienda, los ingresos y la rentabilidad serían menores de las estimadas. En segundo término, se ha considerado que existiría una cierta presión de las autoridades sanitarias para impedir la comercialización de hacienda que no se realice en condiciones sanitarias ideales, como las que imperarán en el mercado. La eliminación de este supuesto también repercutirá negativamente en las entradas del proyecto.

Puede observarse que el esquema inicial, con cuantiosas inversiones y un amplio margen de capacidad instalada, no es conveniente desde el punto de vista económico. La segunda versión, con inversiones más moderadas, podría operar con aranceles por cabeza equivalentes

Tasa interna de retorno y arancel



al 1.5 hasta el 2.5% del precio de la hacienda, siendo la situación óptima desde el punto de vista de la rentabilidad la que se alcanza con el arancel del 2% (8.8%). Estas tasas de retorno posiblemente resulten insuficientes para atraer al inversor privado, especialmente teniendo en cuenta las numerosas incertidumbres en relación a las condiciones del proyecto.

Estos resultados se obtienen cuando se analiza un período de diez años, el cual es el horizonte económico normalmente aconsejado para evaluaciones privadas. Es posible que en nuestro país aún este horizonte reducido resulte demasiado extenso para inversores privados.

Si se toma un período de veinte años, plazo en el que es posible considerar en buena medida cumplidas las relocalizaciones de industrias y la obligatoriedad de las condiciones sanitarias de avanzada con las que contará el mercado, la rentabilidad asciende al 12.1%. Esta tasa interna de retorno es satisfactoria para un proyecto de esta naturaleza.

Desde el punto de vista de su factibilidad, cabe señalar que los costos considerados en los casos de los aranceles de 1.5, 2 y 2.5% incluyen un porcentaje destinado a: a) promoción y b) a estimular la conducción del mercado para lograr una dirección empresarial a través de la participación en los márgenes o en los ingresos. Es decir, que sería factible para el Estado o para entidades de productores encarar la realización del mercado de concentración y ceder el uso de éste ya sea en concesión o por un contrato de

## Cuadro 1

## COMPARACION DE ALTERNATIVAS

	Período conside rado (N° de años)	Arancel en porcentaje del precio de la hacienda				
		0.5%	1%	1.5%	2.0%	2.5%
Inversión inicial (42.000 millones)	10	-8.4	-2.5	2.0	3.3	3.0
Inversión modificada (29.315.2)	10	-6.7	1.3	7.2	8.8	8.3
Inversión modificada (29.315.2)	20			10.2	12.1	

gestión y administración, cuyo costo está al menos en parte previsto en los cálculos efectuados. Alternativamente, la inversión podría ser realizada por el sector privado en la medida que se garantice un nivel de entradas de hacienda mínimo, en un contrato del tipo de los de peaje.

La alternativa de ejecución más factible pareciera ser la de inversores privados atraídos por una garantía de entradas mínimas, con un contrato del tipo de los de peaje, que actualmente se han comenzado a emplear para diversas obras. La tasa interna de retorno podría facilitar la gestión por parte de entidades gubernamentales de créditos, que, en atención a la naturaleza de la obra, podrían ser a muy largo plazo, con costos y períodos de gracia muy convenientes, en las condiciones que otorgan las agencias internacionales (Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo). Este esquema podría también manejarse, de acuerdo a estos resultados con una tasa de mercado de 1.5%, similar a la que actualmente se cobra en los remates feria.

Las modalidades de eejecución, la organización del mercado, la elaboración de un anteproyecto detallado, etc., corresponden a una segunda etapa de este estudio, no incluida en el presente trabajo.

## I N D I C E

	<u>Página</u>
Prólogo	i
Principales aspectos	iv
HACIENDA EN EL AREA DE INFLUENCIA	
1.1. Análisis de las formas de comercialización de hacienda vacuna .....	1
1.2. El área teórica de influencia de un mercado de hacienda en Azul .....	47
1.3. Análisis de la oferta y la demanda de hacienda determinada .....	82
1.4. Oferta y demanda para invernada y cría ...	118
POSIBILIDADES DE CAPTACION DE HACIENDA PARA EL MERCADO DE AZUL	
2.1. Encuesta .....	140
2.2. Captación y aranceles .....	167
LOCALIZACION	
3.1. Epicentro de las ofertas y demandas .....	217
3.2. Vías de comunicación e infraestructura ...	220
ANTEPROYECTO PRELIMINAR	
4.1. Anteproyecto Preliminar: esquema inicial .	235
4.2. Dimensionamiento del esquema inicial .....	236
4.3. Servicios a proveer .....	237
4.4. Detalle de obras y equipos. Sus costos ...	238
4.5. Costo de las inversiones .....	252

	<u>Página</u>
5.1. Esquema inicial: costos operativos .....	253
5.2. Esquema inicial: ingresos operativos .....	264
5.3. Esquema inicial: tasa interna de retorno y valor presente .....	270
ANTEPROYECTO MODIFICADO	
6.1. Esquema modificado: esquema operativo y di- mensionamiento .....	275
6.2. Servicios a proveer .....	276
6.3. Detalle de obras y equipos .....	277
6.4. Análisis de rentabilidad del esquema modi- ficado .....	283
6.5. Flujo de fondos y rentabilidad del proyec- to modificado .....	288
RENTABILIDAD SOCIAL	
7.1. Los precios de mercado .....	292
7.2. Cuantificación tentativa de algunos efec- tos .....	297
7.3. Tasa interna de retorno "social" y posibi- lidades de ejecución del proyecto .....	303
ANEXO. Cuadro 3 del Capítulo 1.3.: Estimación de la evolución de la oferta de ganado vacuno en el área de influencia del mercado a insta- larse en Azul .....	309

## 1.1 ANALISIS DE LAS FORMAS DE COMERCIALIZACION

## 1.1 Análisis de las formas de comercialización de hacienda vacuna

### 1.1.1 El marco global

En una búsqueda de mayor eficiencia, la comercialización de hacienda ha tendido, por un lado, a incrementar los contactos directos entre productores e industria, disminuyendo el papel de la intermediación, y por otro, a una regionalización de las compras, disminuyendo el costo de los traslados. La producción ganadera ha contribuido además a esa evolución presentando productos con mayor rendimiento de carnes, disminuyendo la incidencia por kilogramo limpio.

Esos cambios se han producido en muchos de los países productores y/o grandes consumidores de carnes, tales como Estados Unidos, Australia, Nueva Zelandia, Sudáfrica y algunos de Europa. En Estados Unidos, los mercados centrales fueron cediendo paso a los remates ferias o ventas directas, mientras que en Gran Bretaña, hasta el tradicional mercado de Smithfield ha perdido peso en el abastecimiento de carne a la población.

En esos países, se ha pasado de los tradicionales canales de comercialización, compuestos por productores, mercados concentradores, frigoríficos, faenadores, mercados mayoristas de carne, carnicerías y consumidor, a las cadenas de comercialización, compuestas por productores, plantas faenadoras y procesadoras, localizadas en las áreas de producción, carnicerías y consumidores.

Este último esquema presenta otras variantes que están dadas principalmente por el agrupamiento de funciones de los distintos operadores o por las modalidades de ventas al menudeo. En el gráfico 1 de este capítulo se describen los principales canales de comercialización de algunos países de Europa, América del Norte y Oceanía que integran la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD).

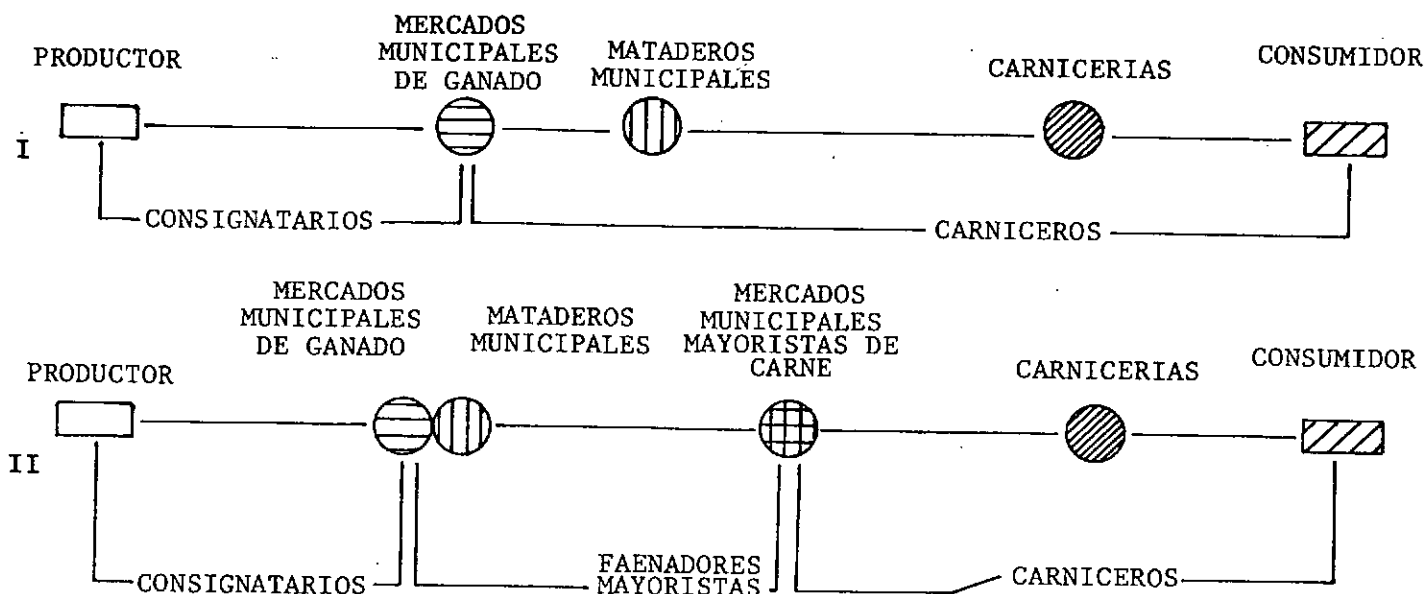
Como se puede observar allí, la faena de animales se realiza en las áreas de producción y en consecuencia se transporta carne en diversas formas a los centros de consumo, sin la existencia de mercados de ganado.

Entre los principales factores técnicos y económicos que han determinado cambios en los circuitos de comercialización cabe mencionar: el desarrollo de las cadenas de frío y técnicas de refrigeración que han alterado las condiciones de transporte y almacenaje de productos perecederos tales como la carne; el rápido incremento de vagones y camiones con refrigeración que junto con el progreso de la técnica han llevado a la mecanización y especialización a mataderos y empresas procesadoras, y los cambios producidos en los gustos y hábitos del consumidor.

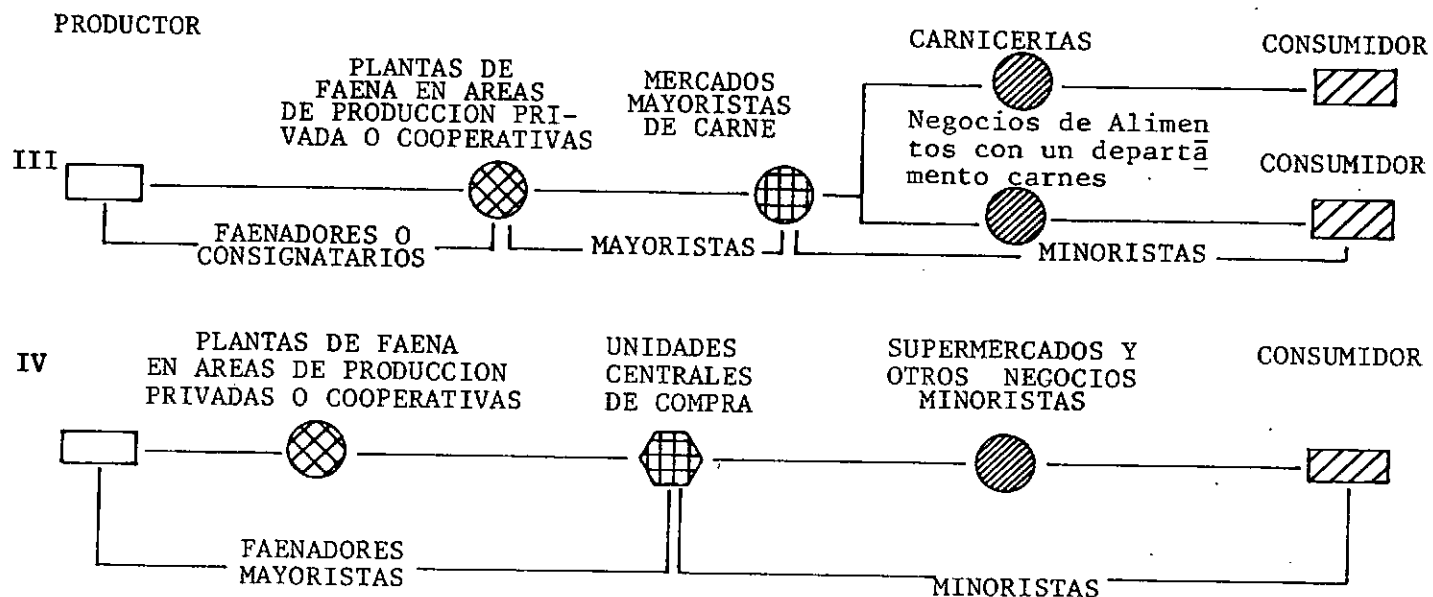
Estos factores han dado como resultado una declinación general en la importancia de los mercados de ganado general y un mayor desarrollo de las ventas directas, lo cual para el productor ha significado algunas ventajas y desventajas. Entre las primeras se puede incluir que el mismo evita un transporte y las tasas de mercado, así como también tiene una objetiva evaluación de la calidad de su producto, lo que puede redundar en un mejor precio. Como desventaja tiene que al perder importancia los mercados de ganado, la formación de los precios no se realiza con la concurrencia de una oferta y demanda atomizada, por lo cual no se tienen puntos de referencia valederos para las transacciones.

ESQUEMAS QUE REPRESENTAN LOS PRINCIPALES CANALES DE COMERCIALIZACIÓN PARA GANADO Y CARNE FRESCA EN PAÍSES DE LA ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO, (OECD).

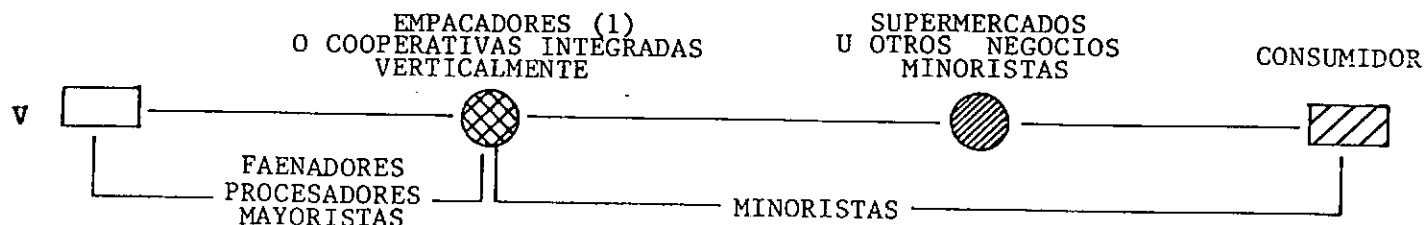
CANALES TRADICIONALES EN PAISES EUROPEOS.



CANALES MODERNOS EN PAISES EUROPEOS.



CANALES INTEGRADOS EN LA MAYORÍA DE LOS PAISES.



(1): En EE.UU. los empacadores cumplen varias funciones, tales como faena, troceo, - empaque ventas por mayor.

FUENTE: OECD.

En nuestro país, en el cual evidentemente la actividad ganadera es una de las más importantes y tradicionales, la estructura de comercialización también ha sufrido una serie de cambios, si bien que menos intensos y definitivos.

En las primeras décadas del siglo, la mayoría de las ventas de ganado para faena se realizaba en el mercado de Liniers de Buenos Aires, dado que él constituía el centro del consumo interno y, sobre todo, de la exportación. Por otro lado, el tendido de las líneas férreas convergentes en Buenos Aires y la falta de caminos adecuados determinaba que sólo llegase el ganado a destino cuando el transporte se realizaba por este medio.

A posteriori, este núcleo comercializador fue perdiendo importancia, dando paso a otras formas de comercialización, que hicieron -por diversas causas- más eficiente el sistema.

Entre ellas se pueden enumerar algunas como:

- 1) El desarrollo de una vasta y compleja red caminera que comunica los diversos centros de producción y consumo.
- 2) El crecimiento de una eficiente flota de transporte automotor que favorece el envío directo desde el campo a los frigoríficos, ya sea situados en los alrededores de Buenos Aires o a empresas regionales y mataderos del interior del país, ubicados en zonas de consumo que, si bien no son tan importantes como el conglomerado metropolitano, tienen su propia demanda.
- 3) La atomización de la demanda, que ha pasado de 6 ó 7 empresas adquirentes del 40 % de la producción, a varias decenas de fábricas exportadoras, siendo de esta manera altamente competitiva.

- 4) Las exigencias del consumo que impulsan a frigoríficos y fábricas a competir por la búsqueda del tipo de animales deseado, debiéndose extremar esfuerzos por buscarlo en el campo, sin esperar que éste llegue al mercado.
- 5) El notable progreso en los medios de comunicación tales como la telefonía y radio telefonía que en la práctica amplían el ámbito físico del mercado.
- 6) Los lentos pero consistentes cambios en la producción: si bien la producción continúa siendo extensiva en relación a los patrones de los países desarrollados, en relación a su nivel de principios de siglo se ha intensificado significativamente. En áreas relativamente pequeñas el número de cabezas terminadas puede resultar elevado, el mismo tiempo que el rendimiento superior. Esto hace que para esas regiones no sea tan necesario recorrer extensas áreas para reunir la variedad y cantidad buscada por la demanda.

Estos puntos que implican genuinos y positivos cambios han justificado sólo parcialmente la modificación de la estructura de comercialización en la Argentina en desmedro de los mercados de concentración. Como se analizará con algún detalle más adelante, un factor preponderante en el crecimiento de las compras directas en la Argentina ha sido la evasión fiscal y la elusión de controles, especialmente controles de precios. En segundo término entre los factores distorsionantes, deben señalarse las exigencias de compradores externos de la carne (países de la CEE) en el sentido de no admitir carnes de hacienda comprada en mercados de concentración.

Estos aspectos han determinado una inconveniente deformación de la estructura de comercialización. En efecto, mientras que en los países de la OECD los cambios de la comercialización están asociados a la regionalización de la industria y a la desaparición de las grandes plantas tradicionales, lo que hace al sistema más eficiente, en

el nuestro esto se ha dado en una muy escasa medida y últimamente ha tendido a revertirse. Es posible entonces que parte de estas transformaciones en la estructura de comercialización no constituyan necesariamente una evolución favorable. En efecto, en un país de producción aún extensiva y con una industria que en general se localiza a grandes distancias de las zonas de producción, la concentración de hacienda en mercado podría aún ser una forma eficiente de comprar y vender, por las evidentes economías de escala (disminución de gastos de compras, seguridad de abastecimiento regular, gran variedad de hacienda, cantidad, información, etc.). Las compras directas en nuestro país, en la medida en que son realizadas por establecimientos del Gran Buenos Aires y alrededores, pagan íntegramente el costo que logran evitar los países de la OECD, en términos de menores costos de transporte principalmente, y adicionalmente deben disponer de una estructura de compras muy desarrollada.

Aún cuando la industria nacional se trasladara en mayor medida hacia las zonas de producción, la situación no sería similar a la de los países de la OECD, debido a que en aquellos países la producción se concentra en pequeñas superficies y por lo tanto el abastecimiento puede lograrse con pocos desplazamientos. Estos motivos hacen que resulte, contrariamente a lo que sucede en aquellos países, considerable una iniciativa de instalar un mercado de concentración, especialmente si éste se encuentra: a) relativamente cerca del Gran Buenos Aires como para poder aspirar a captar parte de la demanda de esta área y, b) en la zona de producción, lo cual favorece en un futuro una relocalización de la industria en esta área. La circunstancia puesta de manifiesto por algunas autoridades de que exista la intención de eliminar el mercado de Liniers acentúa el interés en el mercado. Por último, la necesidad de una lucha frontal contra la aftosa y en general para el mejoramiento de las condiciones sanitarias puede tener en un moderno mercado de concentración un instrumento importante de control y aplicación de medidas preventivas.

1.1.2 Las distintas formas de comercialización. Evolución de cada una de ellas. Situación y perspectivas. Gastos de comercialización. Fijación de precios.

Las formas de comercialización de ganado existentes son tres, pero una de ellas presenta dos modalidades diferenciadas:

1. Comercialización a través de los mercados concentradores de hacienda.
  2. Comercialización en remates ferias.
  3. Compra directa en estancias, pudiendo realizarse éstas con intermediarios o sin ellos.
- 3.1 Venta directa, al kg vivo.
  - 3.2 Venta en consignación de acuerdo con el rendimiento de carne limpia.

Se realiza a continuación una descripción de cada una de estas formas de comercialización, indicándose también la localización donde las mismas tienen lugar. También se analiza la evolución de cada una de ellas, observándose variaciones importantes en cada forma para diferentes períodos y de un año a otro.

Esas variaciones provienen evidentemente de dos fenómenos diferentes: las ocurridas en el mediano plazo son generadas por los ciclos ganaderos, mientras que las ocurridas a largo plazo por lo general son irreversibles, e indican una tendencia definida. Este tipo de análisis se efectuó observando un período de mediano plazo (últimos 15 años) un largo período (últimos 30 años) y la situación actual, que está dada por lo ocurrido en los últimos 3 años\*.

---

\* Los términos mediano y largo plazo no se usan aquí en el sentido convencional empleado en el mercado financiero, sino en relación a las teorías sobre los movimientos cíclicos y tendencias históricas.

CUADRO 2 (1.1) - COMERCIALIZACION DE HACIENDA VACUNA  
(en miles de cabezas)

AÑO	OPERACIONES EN ESTANCIAS				VENTAS EN MERCADOS		VENTAS EN REMATES FERIAS			TOTAL COMERCIA LIZACION REGIS.		TOTAL FAENA MAS EXPORT. EN PIE		TOTAL VENTAS CAPTADAS	
	1/ No registradas		2/ Total		3/ Total		Faena y Exp. en pie 4/			V III = I + IV + V		IX = VIII + II		X = IX + VI	
	I	II	III = I + II	IV	V	VI	VII = V + VI	Total							
1965	838	1819	2657	3409	2795	4960	7755	7042	8861	13821					
1966	866	1825	2691	4409	3744	4416	8160	9019	10844	15260					
1967	1030	2345	3375	4534	4518	4508	9026	10082	12427	16935					
1968	1496	2056	3552	4384	4727	4462	9189	10607	12663	17125					
1969	1793	2129	3922	4658	5041	4845	9886	11492	13621	18466					
1970	1384	2271	3655	4207	4806	4314	9120	10397	12668	16982					
1971	1016	1686	2702	2789	3675	4595	8270	7480	9166	13761					
1972	1063	1938	3001	2777	3921	5754	9675	7761	9699	15453					
1973	1370	2165	3525	2093	3878	5582	9460	7331	9496	15078					
1974	1836	3080	4916	1247	3595	5271	8856	6678	9758	15019					
1975	1842	4036	5878	2170	3739	4941	8680	7751	11787	16728					
1976	1366	4307	5673	3224	4602	6016	10618	9192	13499	16515					
1977	1483	4226	5709	3701	4978	6244	11222	10162	14388	20632					
1978	2012	5101	7113	3731	5348	4357	9705	11091	16192	20549					
1979	1696	5491	7187	3306	4782	4699	9481	9784	15275	19974					
X 15 años	1404	2965	4370	3376	4277	4997	9273	9058	12023	17020					
X 3 últimos años	1730	4940	6670	3579	5036	5100	10136	10345	15285	20385					

- 1/ Comprende las operaciones de los frigoríficos incluyendo aquellos vacunos consignados faenados y dendidos por cuenta del remitente y los de las grandes fábricas regionales, tales como Liebig's, Bovril, Yunque y Cap. Vilelas.
- 2/ Corresponden a operaciones directas en estancias para faenas y/o exportar en pie por mataderos y fábricas del interior del país y a los efectos de la estimación es la diferencia entre la faena total más la exportación en pie y el total de la comercialización registrada para faena.
- 3/ Comprende las ventas en los mercados de Liniers, Córdoba, Rosario, Santa Fe y Tucumán.
- 4/ Están incluidas las operaciones particulares.
- 5/ Faena tipificada por la JNC más la faena de los mataderos municipales y particulares recopilada por el SNE y SR de la SEAG.
- 6/ Operaciones captadas son las registradas más las no registradas que se pueden obtener por diferencia a partir de datos de faena.

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de la Junta Nacional de Carnes.

CUADRO 3 (1.1) - COMERCIALIZACION DE HACIENDA VACUNA  
(cifras relativas en %)

	OPERACIONES EN ESTANCIAS										VENTAS EN REMATES FERIA										TOTAL COMER-				TOTAL FAENA MAS				TOTAL VENTAS			
	REGISTRADAS					NO REGISTRADAS					T O T A L					MERCADOS					FAENA Y EXP. EN PIE					T O T A L					EXPORTACION EN PIE	
	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b		
1965	9,5	6,0	31,5	20,5	13,2	68,5	30,0	19,2	100,0	38,5	24,7	31,5	20,2	36,0	35,9	64,0	56,1	100,0	79,5	51,0	100,0	100,0	64,1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
1966	8,0	5,7	32,2	16,8	11,9	67,8	24,8	17,6	100,0	40,7	28,9	34,5	24,6	45,9	28,7	54,1	53,5	100,0	83,2	59,2	100,0	100,0	71,1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
1967	8,3	6,0	30,5	18,9	13,8	69,5	27,2	19,8	100,0	36,5	26,4	36,3	26,7	50,0	26,6	50,0	53,3	100,0	81,1	59,5	100,0	100,0	73,4	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
1968	11,8	8,7	42,1	16,3	12,0	57,9	28,1	20,7	100,0	34,6	25,6	37,3	27,6	51,4	26,1	48,6	53,7	100,0	83,7	61,9	100,0	100,0	73,9	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
1969	13,2	9,7	45,7	15,6	11,5	54,3	28,8	21,3	100,0	34,2	25,2	37,0	27,3	51,0	26,2	49,0	53,5	100,0	84,4	62,2	100,0	100,0	73,8	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
1970	10,9	8,1	37,9	17,9	13,4	62,1	28,8	21,5	100,0	33,2	24,8	38,0	28,3	52,7	25,4	47,3	53,7	100,0	82,1	61,2	100,0	100,0	74,6	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
1971	11,1	7,4	37,6	18,4	12,2	62,4	29,5	19,6	100,0	30,4	20,3	40,1	26,7	44,4	33,4	55,6	60,1	100,0	81,6	54,4	100,0	100,0	66,6	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
1972	11,0	6,9	35,4	20,0	12,5	64,6	31,0	19,4	100,0	28,6	18,0	40,4	25,4	40,5	37,2	59,5	62,6	100,0	80,0	50,2	100,0	100,0	62,8	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
1973	14,3	9,0	38,6	22,8	14,4	61,4	31,1	23,4	100,0	22,0	13,9	40,9	25,7	41,0	37,0	59,0	62,7	100,0	77,2	48,6	100,0	100,0	63,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
1974	18,8	12,2	37,3	31,6	20,5	62,7	50,4	32,7	100,0	12,8	8,3	36,8	23,9	40,6	35,0	59,4	58,9	100,0	68,4	44,5	100,0	100,0	65,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
1975	15,7	11,0	31,3	34,2	24,1	68,7	49,9	35,1	100,0	18,4	13,0	31,7	22,3	43,1	29,5	56,9	52,0	100,0	65,8	46,3	100,0	100,0	70,5	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
1976	10,1	7,0	24,1	31,9	22,1	75,9	42,0	29,1	100,0	23,9	16,5	34,1	23,6	43,3	30,8	56,7	54,4	100,0	68,1	47,1	100,0	100,0	69,2	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
1977	10,3	7,2	26,0	29,4	20,5	74,0	39,7	27,7	100,0	25,7	17,9	34,6	24,1	44,4	30,3	55,6	54,4	100,0	70,6	49,2	100,0	100,0	69,7	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
1978	12,4	9,8	28,3	31,5	24,8	71,7	43,9	34,6	100,0	23,0	18,2	33,1	26,0	55,1	21,2	44,9	47,2	100,0	68,5	49,0	100,0	100,0	78,8	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
1979	11,1	8,5	23,6	36,0	27,5	76,4	47,1	36,0	100,0	21,6	16,6	31,3	23,9	50,4	23,6	49,6	47,5	100,0	64,0	49,0	100,0	100,0	76,4	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
Últimos 15 años	11,8	8,2	33,5	24,1	17,0	66,5	35,8	25,2	100,0	28,3	19,9	35,8	25,1	46,0	29,8	50,0	54,9	100,0	75,9	53,2	100,0	100,0	70,2	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
3 últimos años	11,3	8,5	25,9	32,3	24,2	74,1	43,6	32,7	100,0	23,4	17,6	31,9	24,7	49,7	25,0	50,3	49,7	100,0	67,7	50,8	100,0	100,0	75,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
̄ años																																

a = cifras relativas al total faena más exportación en pie  
b = cifras relativas al total ventas captadas  
c = cifras relativas al total de operaciones en estancias  
d = cifras relativas al total de ventas en remates feria

NOTA: Cuando algunas de las sumatorias que debieran totalizar 100 y no ocurra se debe a problemas de redondeo

FUENTE: Elaboración propia en base a Cuadro 13 (1.1) y 14 (1.1)

CUADRO 4 (1.1) - EVOLUCION DE LA COMERCIALIZACION TOTAL DE HACIENDA VACUNA, POR CANAL DE COMERCIALIZACION

AÑOS	OPERACIONES EN ESTANCIAS			VENTAS EN MERCADOS		VENTAS EN REMATES FERIA	TOTAL COMERCIALIZADO PARA FAENA Y EXPORTACIONES EN PIE (4)	TOTAL VENTAS CAPTADAS
	Registradas	No registradas	Total	Total	Liniers			
	(1)	(2)	(3)					
1950	1.587	1.468	3.055	4.116	3.346	8.141	9.541	15.312
1951	1.031	1.781	2.812	3.223	2.834	9.155	8.609	15.200
1952	1.353	1.772	3.125	3.071	2.680	7.922	8.327	14.118
1953	1.342	1.714	3.083	2.352	2.043	7.409	3.323	12.844
1954	2.172	1.290	3.462	1.944	1.686	8.233	7.632	13.639
1955	3.838	1.468	5.306	1.907	1.622	7.713	9.591	14.226
1956	5.009	1.623	6.632	2.201	1.837	7.907	11.317	16.740
1957	3.508	1.453	4.961	3.459	3.106	8.271	11.857	16.691
1958	2.057	1.617	3.674	4.512	4.213	9.200	11.948	17.386
1959	1.594	1.166	2.760	3.108	2.914	8.228	8.836	14.096
1960	1.162	1.186	2.348	3.338	3.136	7.717	8.611	13.403
1961	1.205	1.353	2.558	3.908	3.662	8.015	9.982	14.481
1962	1.179	2.007	3.186	4.621	4.346	7.722	11.641	15.529
1963	1.399	3.168	4.567	4.781	4.495	7.537	12.868	16.885 (5)
1964	997	2.017	3.014	2.996	2.809	7.652	9.174	13.877 (5)
1965	838	1.817	2.657	3.409	3.205	7.570	8.871	13.821 (5)
1966	866	1.825	2.691	4.410	4.147	7.890	10.845	15.260 (5)
1967	1.030	2.345	3.375	4.534	4.257	8.668	12.427	16.935 (5)
1968	1.496	2.056	3.552	4.384	4.077	8.803	12.663	17.125 (5)
1969	1.793	2.129	3.922	4.659	4.355	9.467	13.621	18.466 (5)
1970	1.384	2.271	3.655	4.207	3.906	8.714	12.668	16.982 (5)
1971	1.016	1.686	2.702	2.789	2.596	7.939	9.166	13.761 (5)
1972	1.063	1.938	3.001	2.777	2.561	9.433	9.699	15.453 (5)
1973	1.360	2.165	3.525	2.093	1.939	9.098	9.496	15.078 (5)
1974	1.836	3.080	4.916	1.247	1.098	8.523	9.758	15.019 (5)
1975	1.842	4.036	5.878	2.170	1.897	8.512	10.078	17.628 (5)
1976	1.366	4.307	5.673	3.224	2.916	10.424	13.499	19.515 (5)
1977	1.456	4.226	5.682	3.701	3.267	11.033	13.427	20.632 (5)
1978	2.012	5.101	7.113	3.731	3.341	9.069	16.102	20.549 (5)
1979	1.696	5.491	7.187	3.306	2.955	8.933	15.275	19.974 (5)

(1) Comprende las operaciones de los frigoríficos incluyendo a aquellos vacunos faenados y vendidos por cuenta del remitente y los de las grandes fábricas regionales tales como Liebig's, Bovril, Yuquerí y Cap. Vilelas.

(2) Corresponde a operaciones directas en estancias para faenar y/o exportar en pie por mataderos y fábricas del interior del país a su estimación se realiza la diferencia entre las cifras totales de faena y exportación en pie y las cifras de comercialización registrada para ese fin.

(3) Incluye además de Liniers, Rosario, Córdoba, Santa Fe y Tucumán.

(4) Faena tipificada por la Junta Nacional de carnes más la faena de mataderos municipales y particulares recolectada por el SNE y SR de SEAG.

(5) Se incluyen en este total ventas particulares que a partir de 1963 comenzó a incluir la JNC.

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de la Junta Nacional de Carnes.

Años	OPERACIONES EN ESTANCIAS		VENTAS EN MERCADOS		VENTAS EN REMATES		TOTAL VENTAS CAPTADAS	
	Registradas	No registradas	Total	Total Liniers	Y FERIA			
					Totales	Faena y Exportación en pie		
1950	10,4	9,6	20,0	26,8	21,9	53,2	15,5	100,0
1951	6,8	11,7	18,5	21,3	18,6	60,2	16,9	100,0
1952	9,5	12,6	22,1	21,8	18,9	56,1	15,1	100,0
1953	10,4	13,6	24,0	18,3	15,9	57,7	14,7	100,0
1954	15,9	9,5	25,4	14,3	24,4	60,4	16,3	100,0
1955	25,7	9,8	35,5	12,8	10,9	51,7	15,3	100,0
1956	29,9	9,7	39,6	13,2	11,0	47,2	14,8	100,0
1957	21,0	8,7	29,7	20,7	18,6	49,6	19,4	100,0
1958	11,8	9,3	21,1	25,95	24,2	52,9	21,6	100,0
1959	11,3	8,3	15,6	22,0	20,7	58,4	21,1	100,0
1960	8,7	8,8	17,5	24,9	23,4	57,6	21,8	100,0
1961	8,3	9,3	17,6	27,0	25,3	55,4	24,3	100,0
1962	7,6	12,9	20,5	29,8	28,0	49,7	24,7	100,0
1963	8,2	18,8	27,0	28,4	26,6	44,6	20,8	100,0
1964	7,2	14,5	21,7	21,6	20,2	55,1	21,3	100,0
1965	6,1	13,2	19,2	24,7	23,2	54,8	18,9	100,0
1966	5,7	12,0	17,7	28,9	27,2	51,7	22,8	100,0
1967	6,1	13,8	19,9	26,8	25,2	51,2	24,5	100,0
1968	8,7	12,0	20,7	25,6	23,8	51,4	25,3	100,0
1969	9,7	11,5	21,2	25,2	23,6	51,3	25,0	100,0
1970	8,1	13,4	21,5	24,8	23,0	51,3	26,0	100,0
1971	7,4	12,2	19,6	20,3	18,9	57,7	24,3	100,0
1972	6,9	12,5	19,4	18,0	16,6	61,0	23,8	100,0
1973	9,0	14,4	23,4	13,9	12,9	60,2	23,3	100,0
1974	12,2	20,5	32,7	-8,3	7,3	56,7	21,7	100,0
1975	10,4	22,9	33,3	12,3	10,8	48,3	20,3	100,0
1976	7,0	22,1	29,1	16,5	14,9	53,4	23,0	100,0
1977	7,1	20,5	27,5	17,9	15,8	53,5	22,9	100,0
1978	9,8	24,8	34,6	18,2	16,3	44,1	22,9	100,0
1979	8,5	27,5	36,0	16,6	14,8	44,7	21,2	100,0

NOTA: A partir de 1963 las sumas de cada uno de las formas de comercialización no es igual a 100 dado que falta computar el porcentaje de las ventas particulares.

### 1.1.2.1 Comercialización de hacienda a través de mercados concentradores

#### 1. Evolución y situación actual

En esta forma de comercialización, el productor lleva su producción para ser vendida por medio de alguna firma consignataria, pudiéndose realizar la venta en subasta pública o al oído, siempre por kilo vivo. Al entrar, el ganado es revisado por personal de la Secretaría de Estado de Agricultura (Servicio Nacional de Sanidad Animal), permitiendo o no la venta de acuerdo con el estado sanitario.

Si el productor o remitente no estuviera de acuerdo con los precios que se dan en el mercado, dado que éstos son libres, podría retirar la hacienda, hecho que habitualmente no se dá, debido a los costos de traslado que implica, sobre todo en el caso del mercado de Liniers (que como se verá más adelante es el que mayor cantidad de hacienda comercializa) ya que en general la hacienda es remitida desde muy lejos.

Actualmente la oferta y la demanda se encuentran bastante atomizadas. La gran cantidad de vendedores y compradores que llegan al mercado determina que generalmente se opere en condiciones de libre competencia.

Esta situación, junto a las reglamentaciones y controles a que están sujetos los participantes, origina en estos centros de mercadeo una gran aproximación a lo definido en teoría como mercado de competencia perfecta. Estos hechos ocurren principalmente en el Mercado de Liniers y en menor medida en el resto.

El funcionamiento de estos mercados está reglamentado por la Junta Nacional de Carnes, organismo estatal que interviene en aspectos organizativos tales como los horarios y las normas a que deben ajustarse los participantes, así como también en las modalidades de venta.

Los cinco mercados de concentración existentes en el país están locazados en las plazas de mayor consumo.

- a) El mercado de Liniers, ubicado en Buenos Aires, el cual sería reemplazado a mediano plazo por otro similar en la ciudad de Mercedes, que cumplirá idénticas funciones. Este mercado dada la gran cantidad de hacienda que comercializó y que aún hoy comercializa, fija -en la práctica- los precios de la hacienda en todo el país. Las operaciones en otros mercados o bajo otras formas de comercialización y aún aquellas operaciones destinadas a la invernada y cría suelen establecer sus precios sobre la base de la cotización de Liniers.
- b) El mercado de Rosario le sigue en importancia al de Liniers y está ubicado en la ciudad el mismo nombre.
- c) El mercado de Santa Fe, ubicado en la ciudad de ese nombre, cumple también con el abastecimiento de Paraná, ciudad capital de la provincia de Entre Ríos.
- d) El mercado de Córdoba, ubicado en la ciudad capital de la Provincia, y
- e) El mercado de Tucumán, ubicado en la ciudad de San Miguel de Tucumán.

El más importante de todos éstos es el mercado de Liniers, que en la actualidad retiene el 89,1 % (promedio últimos tres años) del volumen total comercializado por estos mercados y que, en los últimos quince años, había alcanzado el 91,9 % de ese total, (Cuadros 6 y 7). La participación de este mercado ha oscilado entre el 83,5 y el 93,5 %. En el total de la comercialización de hacienda vacuna su participación actual es del 15,6 %, mientras que en los últimos 15 años fue del 18,3 %, promedio éste que presenta una variabilidad del 32 %. (Ver Cuadro 8).

CUADRO 6 (1.1) - VENTAS DE VACUNOS SEGUN MERCADOS  
(En miles de cabezas)

AÑOS	LINIERS	ROSARIO	TUCUMAN	CORDOBA	SANTA FE	TOTAL
1950	3.646	250	129	91	-	4.116
1951	2.834	232	99	8	-	3.233
1952	2.680	248	98	46	-	3.072
1953	2.043	180	93	36	-	2.352
1954	1.686	146	82	30	-	1.944
1955	1.622	167	84	33	-	1.906
1956	1.837	229	102	33	-	2.201
1957	3.106	211	108	34	-	3.459
1958	4.213	179	94	25	-	4.511
1959	2.914	92	76	26	-	3.108
1960	3.136	101	81	20	-	3.338
1961	3.662	135	91	20	-	3.908
1962	4.346	160	93	21	-	4.620
1963	4.495	206	65	15	-	4.781
1964	2.809	132	48	6	-	2.995
1965	3.205	164	34	6	-	3.409
1966	4.147	212	40	10	-	4.409
1967	4.257	223	39	14	-	4.534
1968	4.077	226	41	16	24	4.384
1969	4.355	217	41	21	24	4.658
1970	3.906	219	36	19	27	4.207
1971	2.596	137	20	16	20	2.789
1972	2.561	138	15	25	37	2.777
1973	1.939	90	10	23	31	2.093
1974	1.098	92	10	21	27	1.247
1975	1.897	185	14	32	42	2.170
1976	2.916	207	2	43	56	3.224
1977	3.267	286	-	48	100	3.701
1978	3.341	259	-	51	80	3.731
1979	2.955	242	-	40	69	3.306
$\bar{x}$ 3 últimos años	3.188	262	-	46	83	3.579
$\bar{x}$ 15 últimos años	3.101	193	20	26	45	3.375

FUENTE: Junta Nacional de Carnes

CUADRO 7 (1.1) - VENTAS DE VACUNOS SEGUN MERCADOS  
(En %)

AÑOS	LINIERS	ROSARIO	TUCUMAN	CORDOBA	SANTA FE	TOTAL
1950	88,6	6,1	3,1	2,2	-	100,0
1951	87,6	72,	3,1	2,1	-	100,0
1952	87,2	8,1	3,2	1,5	-	100,0
1953	86,9	7,6	4,0	1,5	-	100,0
1954	86,7	7,5	4,2	1,6	-	100,0
1955	85,7	8,8	4,4	1,7	-	100,0
1956	83,5	10,4	4,6	1,5	-	100,0
1957	87,8	6,1	3,1	1,0	-	100,0
1958	93,4	4,0	2,1	0,5	-	100,0
1959	93,7	3,0	2,4	0,9	-	100,0
1960	93,9	3,0	2,4	0,7	-	100,0
1961	93,7	3,5	2,3	0,5	-	100,0
1962	94,1	3,5	2,0	0,4	-	100,0
1963	94,0	4,3	1,4	0,3	-	100,0
1964	93,1	4,4	1,6	0,2	-	100,0
1965	94,0	4,8	1,0	0,2	-	100,0
1966	94,1	4,8	0,9	0,2	-	100,0
1967	93,9	4,9	0,9	0,3	-	100,0
1968	93,0	5,2	0,9	0,4	0,5	100,0
1969	93,5	4,7	0,9	0,4	0,5	100,0
1970	92,8	5,2	0,9	0,4	0,7	100,0
1971	93,1	4,9	0,7	0,6	0,7	100,0
1972	92,3	5,0	0,5	0,9	1,3	100,0
1973	92,6	4,3	0,5	1,1	1,5	100,0
1974	88,0	7,3	0,8	1,7	2,2	100,0
1975	87,4	8,5	0,7	1,5	1,9	100,0
1976	90,4	6,4	-	1,3	1,8	100,0
1977	88,3	7,7	-	1,3	2,7	100,0
1978	89,5	6,9	-	1,5	2,1	100,0
1979	89,4	7,3	-	1,2	2,1	100,0
$\bar{x}$ 3 últimos años	89,1	7,3	-	1,3	2,3	100,0
$\bar{x}$ 15 últimos años	91,9	5,7	0,6	0,8	1,0	100,0

FUENTE: Cuadro N° 6

La tendencia dentro del contexto mercados es a aumentar su participación en el largo plazo y a disminuir en el corto y mediano plazo, mientras que en el total de la comercialización tiende a disminuir, tanto en el mediano como en el largo plazo. Le sigue en orden de importancia el mercado de Rosario, el cual participa actualmente con un 7,3 % del total de estos mercados, habiendo sido su participación en los últimos 15 años del 5,7 %. La tendencia del mismo, sin embargo, implica una disminución de su importancia en el largo plazo, ya que pese a que en el período 1965/1979 su tendencia es ascendente no ha llegado a los niveles máximos que tuvo en la década del cincuenta.

El mercado de Santa Fe es un mercado totalmente en alza desde su iniciación en 1968, cuando participó con el 0,5 % de la comercialización de los mercados, hasta el 2,3 % que actualmente representa.

El mercado de Córdoba ha experimentado una reducción de sus ventas desde la caída que tuviera a mediados de la década del sesenta, pero sin llegar a los niveles de los primeros años de la del cincuenta. Su participación actual es del 1,3 % en el total de los mercados y la tendencia en el largo plazo es a disminuir su importancia dentro de este total.

El mercado de Tucumán ha caído en importancia desde los primeros años de la década del setenta. Desde hace tres años no se registran ventas.

El conjunto de mercados en el largo plazo tiende a aumentar el número de cabezas vendidas, en tanto que su participación en el total comercializado tiende a disminuir, porque el aumento global de las operaciones ha sido superior. En efecto, mientras este total aumentaba a un ritmo anual promedio del 0,9 % la comercialización por mercado lo hizo a una tasa del 0,6 % \*.

La participación de los mercados en los últimos 15 años fue del 19,9 % en las ventas totales y del 18,3 % en las ventas para faena y exportación en pie, mientras que en la actualidad participaron de un 17,6 % de las ventas totales y de un 23,4 % en las ventas para faena y exportación en pie. También en los últimos 15 años existe una tendencia fuerte a la disminución del número de cabezas vendidas, pero la misma puede estar afectada por cuestiones de tipo cíclico, aunque de mantenerse por algunos años el nivel de ventas actuales, la tendencia del largo plazo cambiará también.

La evolución de las ventas de estos mercados con sus líneas de ajuste pueden observarse en el Cuadro 8 y el Gráfico 2.

El hecho precedentemente mencionado ha ocurrido en el último ciclo ganadero, que tuvo un período bastante prolongado de retención (1971 a 1975), en el cual disminuyeron notablemente las entradas al mercado de Liniers, sobre todo en 1974, cuando se observaron niveles mínimos nunca antes alcanzados en los últimos 30 años y, pese a su posterior recuperación, pareciera entreverse un cambio estructural en la forma de comercialización, dado que el máximo de ventas es el menor de todos los máximos ocurridos en el largo período analizado, siendo la diferencia absorbida por las operaciones no registradas. Este hecho se debe también en parte a una política de precios e impuestos entre 1971 y 1979 que se explica más adelante.

---

\* Los ritmos de aumentos han sido calculados sobre los valores extremos entre 1950 y 1979 de la recta de ajuste de las cifras de las series (Cuadro 8).

CUADRO 8 (1.1.) - ANALISIS DE LA TENDENCIA, LA MEDIA Y LA VARIABILIDAD DE LAS SERIES DE CIFRAS ABSOLUTAS Y RELATIVAS DE LA FAENA Y LA COMERCIALIZACION DE HACIENDA VACUNA (en miles de cabezas)

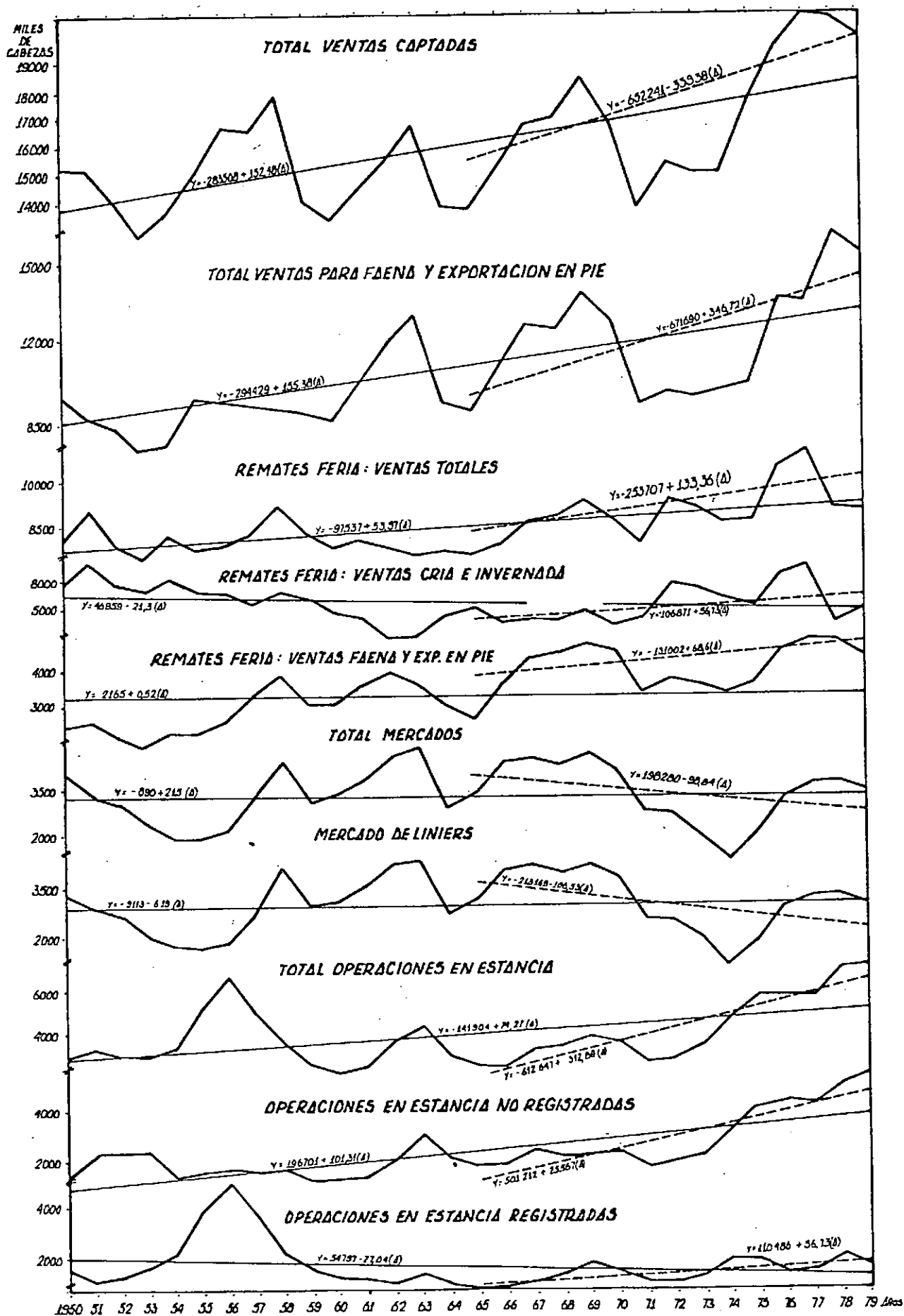
TIPO DE SERIE	ANALISIS PERIODO 1950-1979					ANALISIS PERIODO 1965-1979				
	Ecuación de la recta de ajuste	Media $\bar{x}$	Desvío Standard $(\delta)$	$\frac{\delta}{\bar{x}} \cdot 100$ (2)		Ecuación de la recta de ajuste	Media $\bar{x}$	Desvío Standard $(\delta)$	$\frac{\delta}{\bar{x}} \cdot 100$ (2)	
<b>A. CABEZAS DE HACIENDA COMERCIALIZADAS POR CANAL</b>										
1. TOTAL VENTAS CAPTADAS	- 283508 + 152,48 (A)	16044	2173	13,5		- 652241,7 + 339,38 (A)	17020	2342,6	13,8	
2. TOTAL FAENA Y EXP. EN PIE	- 294429 + 155,38 (A)	10825	2249	20,8		- 671690 + 346,72 (A)	12023	2326,8	19,4	
3. TOTAL RENATES FERIA	- 97537 + 53,97 (A)	8497	858	10,1		- 253707,7 + 133,36 (A)	9273	909,3	9,8	
3 a) R.F. INVERNADA Y CRIA	46959,5 - 21,3 (A)	5106	686	13,4		- 106871,8 + 56,73 (A)	4997	632,2	12,7	
3 b) R.F. FAENA Y EXP. EN PIE	2165,48 + 0,52 (A)	3398	833	24,5		- 131002,6 + 68,6 (A)	4277	707,4	16,5	
4. MERCADOS TOTAL	- 890 + 2,15 (A)	3340	964	28,9		198280 - 98,84 (A)	3376	1012,6	30,0	
4 a) MERCADO LINIERS	- 9113 + 6,19 (A)	3042	936	30,8		213168,4 - 106,53 (A)	3101	967,8	31,2	
5. TOTAL OPERACIONES ESTANCIA	- 141904 + 74,27 (A)	4002	1428	35,7		- 612647 + 312,89 (A)	4370	1581,5	36,19	
5 a) OPERACIONES ESTANCIA REGIST.	54797 - 27,04 (A)	1683	920	54,7		- 110486,3 + 56,73 (A)	1404	379,5	27,0	
5 b) OPERACIONES ESTANCIA NO REG.	- 196701 + 101,31 (A)	2319	1170	50,5		- 501212 + 255,67 (A)	2965	1304,6	44,0	
4 b) MERCADO ROSARIO	- 7,83 + 0,2 (A)	185,5	54,2	29,2		- 4525,3 + 2,39 (A)	193	58	30,0	
4 c) MERCADO SANTA FE (1)	-	-	-	-		- 11692 + 5,94 (A)	45	25,9	57,8	
4 a) MERCADO DE CORDOBA	1113,9 - 0,55 (A)	27	18,2	61,5		- 5650,9 + 2,88 (A)	26	14	54,5	
4 e) MERCADO TUCUMAN	8455,2 - 4,28 (A)	55	39,4	71,8		6865,8 - 3,47 (A)	20	16,4	87,7	
2 a) FRIGORIFICOS CENTRALES Y MATADEROS	45832 - 22,6 (A)	1436	1706,6	118,9		- 126895,6 + 64,9 (A)	1200	408,3	34,0	
2 b) GRANDES FABRICAS REGIONALES	8936,8 - 4,42 (A)	247	84,4	34,1		16409,3 - 8,21 (A)	203	58,8	28,9	
<b>B. PARTICIPACION DE CADA FORMA EN EL TOTAL DEL COMERCIO CAPTADO</b>										
2. TOTAL FAENA Y EXP. EN PIE	- 763,7 + 0,423 (A)	67,5	6,2	9,2		- 368,6 + 0,222 (A)	70,2	5,0	7,2	
3 b) R.F. FAENA Y EXP. EN PIE	- 528,2 + 0,279 (A)	21	3,5	16,8		193,5 - 0,086 (A)	23,6	1,9	8,4	
3 a) R.F. CRIA E INVERNADA	863,7 - 0,423 (A)	32,4	6,2	19		468,6 - 0,222 (A)	29,8	5,0	16,9	
3. REMATES FERIA TOTAL	351,6 - 0,15 (A)	53,4	4,8	9,0		703,52 - 0,33 (A)	54,9	4,6	8,4	
4. MERCADOS TOTAL	341,7 - 0,163 (A)	20,9	5,7	27,3		1991,2 - 0,999 (A)	19,9	5,9	29,6	
4 a) MERCADO LINIERS	250,5 - 0,1178 (A)	19,03	5,6	29,3		2012,8 - 1,011 (A)	18,3	5,8	31,9	
5. OPERACIONES ESTANCIA	- 369,3 + 0,2 (A)	23,4	6,6	28,6		- 2461,8 + 1,261 (A)	25,2	6,7	26,4	
5 b) OPERACIONES ESTANCIA NO REG.	- 863,2 + 0,446 (A)	14,2	5,2	37,2		- 2105 + 1,076 (A)	17,0	5,6	33,0	
5 a) OPERACIONES ESTANCIA REGIST.	512,1 - 0,25 (A)	10,5	5,6	53,7		- 354 + 0,18 (A)	8,2	1,8	22,0	

(1) Solamente período 1968-1979

(2) Coeficiente de variabilidad

FUENTE: Elaboración propia

# EVOLUCION DE LA COMERCIALIZACION DE VACUNOS EN LA ARGENTINA SEGUN SUS FORMAS



En el gráfico 2 y en los cuadros 2 y 4 de este capítulo se observa que los mayores niveles de ventas fueron realizados en la década del sesenta habiendo alcanzado también en esos años la mayor participación en las ventas totales. La variabilidad que han mostrado las ventas respecto del promedio ha sido intermedia o sea un 28 % para el largo plazo y un 30 % para el corto y mediano plazo.

Las perspectivas para este tipo de mercados concentradores ubicados en terminales de consumo son de continuidad en la tendencia de los últimos quince años -al menos en cuanto a participación en la comercialización total- por la disminución en la tasa de crecimiento de la población metropolitana, el estancamiento en la demanda de importadores tradicionales que compraban productos poco elaborados y la evolución registrada en el mundo, tendiente a la demanda regional.

## 2. Gastos de comercialización y fijación de precios

La fijación de los precios en este tipo de mercados es realizada por la interacción de la oferta y la demanda durante la realización de los remates.

Existe un operador del consignatario, que actúa por cuenta y orden de los vendedores y que se responsabiliza por el cobro de las operaciones y el posible crédito que soliciten los compradores.

Esto quiere decir que el consignatario asume riesgos propios en las operaciones que interviene. En mercados tales como el de Rosario, donde las ventas que se realizan son al contado, las responsabilidades del consignatario decrecen.

Los gastos de comercialización son actualmente los siguientes:

- a) Derecho de mercado: 0,4 % sobre el valor vendido
- b) Desembarque aparte y pesada: es un valor por cabeza que varía con sucesivas actualizaciones, hoy representa \$ 1000/cab, es decir casi un 1,2 % del valor promedio de venta del nonato.
- c) Comisión: 2 % sobre el valor de venta
- d) Ordenanza fiscal 32850/76: 0,27 % sobre el valor vendido
- e) Ingresos brutos: 1,6 % sobre el valor vendido
- f) Guías: es un valor por cabeza que varía con sucesivas actualizaciones, actualmente se eleva a \$ 8000/cab, aproximadamente un 1 % del valor promedio de venta del novillo.
- g) Flete desde campo a mercado, varía con la distancia y con las actualizaciones.

Existe un gasto adicional oblado por el comprador, dado por el flete de Mercado a frigorífico. Una distancia de 25 a 30 km puede ser estimada como un valor medio para su cálculo.

### 1.1.2.2 Comercialización de hacienda a través de remates

#### 1. Evolución y situación actual

Los remates feria concentran la mayor parte de las operaciones para invernada y cría, siendo el lugar de abastecimiento de los invernados y crías.

La programación anticipada que se realiza en estos remates, que incluye la información acerca de lotes y procedencias, permite al comprador tener una mayor cantidad de elementos de juicio para poder concretar cualquier negocio. Las operaciones no se realizan directamente entre compradores y vendedores, sino que los productos van a remate y allí interviene un feriero o rematador.

Se realizan ventas para cría, en las que aparecen lotes de vacas con cría y vaquillonas, y para invernada, en las que van a remate fundamentalmente lotes de terneros y novillitos. Estas operaciones se realizan al bulto, pactándose precios por cabeza.

En las operaciones para faena y exportación en pie los precios se pactan por kilogramo vivo, pasando de esa manera la hacienda por la balanza.

Los locales de las ferias pertenecen generalmente a asociaciones rurales del lugar o al propio rematador. Este no sólo interviene en las ventas sino que se encarga de asegurar la presencia de compradores y vendedores por medio de propaganda, etc. Los animales para la venta llegan el día del remate o el anterior.

Los remates feria están distribuidos por todo el país. La provincia de Buenos Aires concentra algo menos del 55 % \* de las ventas en

---

\* Chiarotti, Raúl O. Comercialización de ganado vacuno en remates feria en la República Argentina. Análisis de precios de la hacienda para cría e invernada. Cátedra Economía Agraria - Facultad de Agronomía. Buenos Aires, 1977.

CUADRO 9 (1.1) - EVOLUCION DE LAS VENTAS DE VACUNOS EN REMATES FERIA  
(En miles de cabezas)

AÑOS	PARA FAENA Y EXPORTACION EN PIE	PARA INVERNADA Y CRIA	TOTAL
1950	2.369	5.771	8.140
1951	2.563	6.591	9.154
1952	2.132	5.791	7.923
1953	1.888	5.521	7.409
1954	2.227	6.007	8.234
1955	2.288	5.425	7.713
1956	2.483	5.423	7.906
1957	3.236	5.034	8.270
1958	3.762	5.438	8.200
1959	2.968	5.260	8.228
1960	2.925	4.792	7.717
1961	3.517	4.499	8.016
1962	3.834	3.888	7.722
1963	3.520	4.017	7.537
1964	2.950	4.703	7.653
1965	2.610	4.960	7.570
1966	3.475	4.415	7.890
1967	4.161	4.508	8.669
1968	4.341	4.462	8.803
1969	4.622	4.845	9.467
1970	4.411	4.314	8.725
1971	3.344	4.595	7.938
1972	3.679	5.754	9.433
1973	3.515	5.582	9.097
1974	3.261	5.261	8.522
1975	3.571	4.941	8.512
1976	4.408	6.016	10.424
1977	4.728	6.305	11.033
1978	4.712	4.357	9.069
1979	4.234	4.699	8.933

FUENTE: Junta Nacional de Carnes

CUADRO 10 (1.1) - VENTA DE VACUNOS EN REMATES FERIA  
(En %)

AÑOS	PARA FAENA Y EXPORTACION EN PIE	PARA INVERNADA Y CRIA	TOTAL
1950	29,1	70,9	100,0
1951	28,0	72,0	100,0
1952	26,9	73,1	100,0
1953	25,5	74,5	100,0
1954	27,0	73,0	100,0
1955	29,7	70,3	100,0
1956	31,4	68,6	100,0
1957	39,1	60,9	100,0
1958	40,9	59,1	100,0
1959	36,1	63,9	100,0
1960	37,9	62,1	100,0
1961	43,9	56,1	100,0
1962	49,6	50,4	100,0
1963	46,7	53,3	100,0
1964	38,5	61,5	100,0
1965	34,5	65,5	100,0
1966	44,0	56,0	100,0
1967	48,0	52,0	100,0
1968	49,3	52,7	100,0
1969	48,8	51,2	100,0
1970	50,5	49,6	100,0
1971	42,1	57,9	100,0
1972	39,0	61,0	100,0
1973	38,6	61,4	100,0
1974	38,3	61,7	100,0
1975	41,9	58,1	100,0
1976	42,3	57,7	100,0
1977	42,8	57,2	100,0
1978	52,0	48,0	100,0
1979	47,4	52,6	100,0

FUENTE: Elaboración propia en base al Cuadro 9 (1.1)

esta clase de establecimientos; sigue la Provincia de Santa Fe con 15 %, y luego Córdoba, La Pampa, Entre Ríos, San Luis y Corrientes. En la provincia de Buenos Aires existen remates feria en 96 de los 122 partidos, no habiendo locales solamente en los partidos del área metropolitana. Las instalaciones se encuentran en las ciudades cabeceras de los partidos.

La participación de esta forma de comercialización en el total de ventas captadas es cercana al 50 %, valor éste que ha crecido un 5% comparándolo con el promedio de los últimos 15 años, siendo la variabilidad \* para este período del 8,4 %, es decir la más baja de todas las formas de comercialización, hecho que indica por consiguiente una alta estabilidad en la participación.

Dentro del total de hacienda vendida en remates feria, en la actualidad prácticamente se vende mitad con destino a invernada y cría y la otra mitad para faena y exportación en pie. El promedio de los últimos 15 años indica que las ventas para invernada y cría representan el 54 % del total vendido en ferias mientras que la comercialización con destino a faena y exportación en pie resultó ser el 46 % restante.

Esta diferencia resulta fácilmente explicable dado que en estos momentos (últimos tres años) se pasa por un período de liquidación, mientras que en los últimos quince años, si bien se pasó por otro lapso más de liquidación entre 1965-1969, hubo una prolongada e intensa etapa de retención en 1970-1975, y es justamente en estos períodos donde la mayor comercialización de hacienda se da para la invernada y cría.

La participación actual de las ventas con destino a faena y exportación en pie dentro de las cifras totales de este destino en el país,

\* Indica la magnitud de los desvíos respecto de la media; señalando por consiguiente la amplitud de las oscilaciones de los volúmenes comercializados en las distintas fases del ciclo ganadero sin tener relación con el total. (Cuadro 8).

es del 33 %, mientras que en los últimos 15 años ha sido en promedio del 35,8 %.

La tendencia de las ventas totales de los remates feria ha sido ascendente, tanto en el largo como en el mediano plazo; sin embargo la participación en la comercialización total ha tenido tendencia a descender en ambos casos. Ello ha ocurrido porque la tasa anual de crecimiento en el total de ventas ha sido del 0,9 % en el largo plazo y del 1,89 % en el mediano plazo mientras que las ventas totales en remates feria han crecido a un ritmo anual de 0,6 % y 13,5 % respectivamente.

La menor tasa de crecimiento ha sido evidentemente causada por la tendencia de las ventas para invernada y cría a disminuir, fenómeno explicable en parte por el advenimiento de la tecnología en materia de pasturas artificiales y manejo del pastoreo que ha ido convirtiendo muchas zonas tradicionalmente de cría en zonas mixtas, donde se realiza la cría y terminación de animales, y por lo tanto el mismo productor termina sus propios animales, sin necesidad de comercializarlos.

Las ventas con destino a faena y exportación en remates feria y su participación en el total muestran una tendencia ascendente tanto en el largo como en el mediano plazo.

Las oscilaciones medidas en términos de variabilidad son las menores de todas las formas de comercialización, sobre todo en el total donde se compensan los máximos y mínimos de los dos destinos. Así cuando invernada y cría tiene sus máximos -en períodos de retención-, faena y exportación en pie tiene sus mínimos, ocurriendo lo inverso en períodos de liquidación. Este hecho se verifica

claramente en el gráfico 2, observando la evolución de ambos des  
tinos. En efecto, las dos curvas adquieren forma de tijera y ge  
neran un volumen total uniforme.

En cuanto a las perspectivas, puede decirse que, sin aumentar su pendiente o quizá disminuyéndola al menos en términos absolutos, la tendencia de las ventas para invernada seguirá siendo descendente, sobre todo si se supone el mantenimiento y/o incremento de los adelantos tecnológicos mencionados en la provincia de Buenos Aires. Esta situación podría cambiar si se desarrollan áreas ac  
tualmente marginales del interior del país para ser aprovechadas en la cría liberando así áreas actualmente ganaderas a la agricultura.

En cuanto a las ventas para faena y exportación en pie, puede espe  
rarse que las mismas sigan su ascendente tendencia, dada la re-  
gionalización de las ventas a la que evoluciona la comercializa-  
ción.

## 2. Costos de comercialización. Fijación de precios

Como en el caso de los mercados de concentración los precios aquí se establecen como resultado de la oferta y la demanda.

El feriero que tiene una función similar a la del consignatario en los mercados concentradores, actúa también como garante de la trans  
acción y del crédito que pueden llegar a otorgar los vendedores. Los plazos de pago son mayores o menores según las condiciones del mercado y el momento en que se encuentre el ciclo económico de la actividad ganadera. En el caso de ventas para invernada y cría, en general son mayores.

Los gastos de comercialización se refieren aquí para los dos diferentes destinos y son los siguientes:

a) Para invernada y cría

Gastos a cargo del vendedor

Gastos de remate	1,1 % sobre valor de venta
------------------	----------------------------

Derecho de feria	1,5 % sobre el valor de venta más un valor fijo por cabeza que se actualiza periódicamente. Actualmente es de \$ 10 por cabeza.
------------------	---

Comisión	2 % sobre el valor de venta
----------	-----------------------------

Impuesto municipal	Guía cuando se sale del partido y Certificado dentro de él. Es un valor fijo por cabeza que se actualiza periódicamente y paga la mitad el vendedor. Su valor actual es de \$ 8000/cab., por lo cual éste paga sólo \$ 4000/cab.
--------------------	--

Ingresos brutos	1,6 % sobre el valor de ventas
-----------------	--------------------------------

Desembarque (cobrado por la Sociedad Rural)	Es el valor fijo por cabeza que se actualiza periódicamente, su valor actual es de \$ 7/cab.
---	--

Gastos de consignación	Es un valor fijo por cabeza que se actualiza periódicamente; su valor actual es de \$ 200/cab.
------------------------	--

Flete desde campo al remate	Varía con las distancias y las actualizaciones que de la escala de precios se hacen.
-----------------------------	--

## Gastos a cargo del comprador

Comisión	2 % sobre el valor de compra
Control y entrega	1 % sobre el valor de compra
Impuesto municipal	Guía y/o certificado, paga la otra mitad del valor por cabeza establecido
Flete desde el remate al campo	Varía de acuerdo con la distancia y a las actualizaciones que de la escala de precios se haga.

## b) Para faena y exportación en pie

## Gastos del vendedor

Gastos de remate	1,1 % sobre el total de la venta
Derechos de feria	1,5 % sobre el total de la venta más un valor fijo por cabeza que se actualiza periódicamente: actualmente es de \$ 10 por cabeza
Impuesto municipal	Guía o certificado: es un valor fijo por cabeza, que se actualiza periódicamente; su valor actual es de \$ 8000/cab. y el comprador paga la mitad o sea \$ 4000/cab.
Comisión	2 % sobre el valor total de la venta

Ingresos Brutos	1,6 % sobre el valor total de venta
Gastos de consignación	Es un valor fijo por cabeza que se actualiza periódicamente; el valor actual es de \$ 200/cab.
Desembarque cobrado por la Sociedad Rural	Es un valor fijo que se cobra por cabeza; su valor actual es de \$ 7/cab.
Flete desde el campo al remate	Varía con la distancia y la actualización que de la escala de precios se haga.
Gastos del comprador	
Comisión	2 % sobre el valor total de la compra
Control y entrega	1 % sobre el valor total de la compra.
Impuesto municipal	Guía o certificado es un valor fijo por cabeza que paga la mitad el comprador y la otra mitad el vendedor.
Flete del remate a frigorífico, fábrica o matadero	Varía con la distancia y las actualizaciones que de la escala de precios de éstos se realizan periódicamente.

### 1.1.2.3 Comercialización directa de hacienda en estancias

#### 1. Evolución y situación actual

Es la forma de comercialización más directa empleada por los productores. Se vende el ganado a frigoríficos, grandes fábricas regionales, mataderos del interior y en algunas ocasiones a carniceros cuando los animales se destinan a faena y exportación en pie, y a otros productores cuando el destino es invernada y cría. De esta última forma (ventas directas para invernada y cría) muy poco se puede decir, ya que no se conoce ningún dato, dado que no se registran las transacciones ni se puede obtener ninguna cifra por diferencia. Se sabe que algunas transacciones se llevan a cabo sin intermediarios (comisionistas consignatarios), pero una buena parte se realiza con éstos.

Aún cuando las cifras son desconocidas, algunos operadores estiman que las mismas representarían entre un 15 y un 20 % de las ventas con destino invernada y cría.

De las operaciones con destino a faena y exportación en pie sólo se registran las operaciones de frigoríficos y grandes fábricas regionales, las cuales tienen tipificación oficial de la Junta Nacional de Carnes. En estos casos, las ventas por lo general se transan por rendimiento en carne limpia de acuerdo a la tipíficación. Aquí el grado de gordura incide en forma negativa en la liquidación final.

El resto de las transacciones se captan por diferencia entre el total faenado y exportado en pie y el total de operaciones registradas que incluyen las operaciones registradas en estancias, las ventas de los mercados concentradores y las ventas en remates feria para faena y exportación en pie.

La característica sobresaliente en este tipo de transacciones es el contacto directo entre vendedor y comprador, lo cual hace que en muchos casos la relación se mantenga en el tiempo. Las ventajas de esta estabilidad consisten en que, por un lado, el productor puede planificar sus actividades y adecuar los planteles a lo que el cliente solicita; por el otro, el comprador dispone de animales con las características deseadas, en el momento que los necesita. Además se obtiene un menor costo de comercialización por la eliminación de intermediarios y se establece un lazo de confianza donde quedan identificadas mutuamente las partes.

Sin embargo, esta forma de comercialización depara al comprador un costo adicional ya que debe formar dentro de su empresa una organización de compras bastante importante. En efecto el producto se obtiene revisando la hacienda en el campo y concretando operaciones dentro de las pautas de comercialización de la empresa.

Es importante destacar la importancia de esta forma de comercialización sobre todo en lo que hace a las compras que realizan los frigoríficos con tipificación oficial en las estancias, que liquidan sus transacciones por rendimiento en carne limpia y en los que cualquier factor negativo disminuye el precio final. Esto lleva al productor a esmerarse en el tipo de producto ofrecido para poder recibir los mejores beneficios con un costo similar y a mejorar la calidad general de las carnes siguiendo una modalidad de vanguardia en la evolución del comercio de carnes a nivel mundial.

Las ventas en estancia, para las operaciones captadas, representan en la actualidad el 32,7 % del total de las ventas, cifra ésta que es 7,5 % mayor que el 25,2 % de los últimos quince años. El total de este tipo de operaciones está en aumento, tanto en el mediano como en el largo plazo y también es creciente la participación porcentual en el total de ventas de hacienda.

CUADRO 1.1(1.1) - VENTAS REGISTRADAS DIRECTAS DE VACUNOS EN ESTANCIAS PARA FAENA  
(En miles de cabezas)

AÑOS	EN FRIGORIFICOS CENTRALES Y MATADEROS	EN GRANDES FABRICAS REGIONALES	TOTAL
1950	1.352	234	1.586
1951	853	178	1.031
1952	1.135	218	1.359
1953	1.106	236	1.342
1954	1.969	203	2.172
1955	3.520	317	3.837
1956	4.622	387	5.009
1957	3.061	446	3.507
1958	1.648	409	2.057
1959	1.326	268	1.594
1960	965	197	1.162
1961	909	296	1.205
1962	878	301	1.179
1963	1.001	398	1.399
1964	725	272	997
1965	636	202	838
1966	593	273	866
1967	763	267	1.030
1968	1.228	268	1.496
1969	1.561	232	1.793
1970	1.088	296	1.384
1971	811	205	1.016
1972	829	234	1.063
1973	1.217	143	1.360
1974	1.714	122	1.836
1975	1.738	104	1.842
1976	1.215	151	1.366
1977	1.304	179	1.483
1978	1.798	214	2.012
1979	1.524	172	1.696
$\bar{x}$ 3 últimos años	1.542	188	1.730
$\bar{x}$ 15 últimos años	1.200	203	1.404

FUENTE: Junta Nacional de Carnes

CUADRO 12 (1.1) - VENTAS REGISTRADAS DIRECTAS DE VACUNOS EN ESTANCIA PARA FAENA  
(En %)

AÑOS	EN FRIGORIFICOS CENTRALES Y MATADEROS	EN GRANDES FABRICAS REGIONALES	TOTAL
1950	85,2	14,8	100,0
1951	82,7	17,3	100,0
1952	83,9	16,1	100,0
1953	82,4	17,6	100,0
1954	90,6	9,4	100,0
1955	91,7	8,3	100,0
1956	92,3	7,7	100,0
1957	87,3	12,7	100,0
1958	80,1	19,9	100,0
1959	83,2	16,8	100,0
1960	83,0	17,0	100,0
1961	75,4	24,6	100,0
1962	74,5	25,5	100,0
1963	71,5	28,5	100,0
1964	72,7	27,3	100,0
1965	75,9	24,1	100,0
1966	68,5	31,5	100,0
1967	74,1	25,9	100,0
1968	82,1	17,9	100,0
1969	87,1	12,9	100,0
1970	78,6	21,4	100,0
1971	79,8	20,2	100,0
1972	78,0	22,0	100,0
1973	89,5	10,5	100,0
1974	93,3	6,7	100,0
1975	94,3	5,7	100,0
1976	88,9	11,1	100,0
1977	88,2	11,8	100,0
1978	89,4	10,6	100,0
1979	89,6	10,4	100,0
$\bar{x}$ 3 últimos años	89,1	10,9	100,0
$\bar{x}$ 15 últimos años	83,8	16,2	100,0

FUENTE: Cuadro 7 (1.1)

Comparando estas cifras con las de faena total se puede observar que actualmente representa este canal casi un 44 % del total, es decir una participación muy superior al 35,8 % registrado como promedio de los últimos 15 años. En cifras absolutas, las ventas directas actuales son un 53 % mayores que las del promedio de los últimos quince años (Ver cuadro 12).

La creciente participación en las ventas totales se origina en una tasa de incremento anual de la comercialización en estancia en el largo plazo, del 1,8 %, o sea el doble de la tasa de crecimiento observada en las ventas totales, que fue del 0,9 %. En el análisis de mediano plazo las variaciones han sido más espectaculares todavía, ya que este tipo de ventas creció a un ritmo anual del 7,6 %, mientras que los totales se incrementaban al 1,89 % anual.

Estos incrementos notables de las operaciones en estancia no se han realizado por el grupo de las operaciones registradas -lo cual sería deseable- sino por el de las no registradas.

La participación dentro del total de operaciones en estancia de las no registradas es actualmente del 74,1 %, siendo la cifra complementaria a cien la de las operaciones registradas. (Ver cuadro 3) En los últimos quince años, el promedio ha indicado una proporción de 66,5 % de operaciones no registradas y 33,5 % de las registradas.

Ese aumento tan grande en la participación está dado por un aumento en las cifras absolutas de cabezas vendidas en estancia no registradas actuales (67 %) frente a las del último quinquenio. Obviamente las tendencias, tanto en ventas como en participación en el largo y mediano plazo, son fuertemente ascendentes.

De los tres millones de cabezas en que el nivel de faena actual supera al promedio de los últimos 15 años, 2 millones de cabezas corresponden al incremento de las operaciones no registradas en ese mismo período lo cual dice a las claras de un ritmo de crecimiento muy superior en este tipo de operaciones que el que ocurre con el resto.

Desde 1971, cuando las ventas en este tipo de operaciones no registradas caen a un mínimo por razones del ciclo ganadero, dado que la actividad se encontraba en un período de retención, comienza un vertiginoso ascenso entre ese año y 1975, con un ritmo mucho mayor que el de la faena, en detrimento fundamentalmente de los mercados de concentración de hacienda. Estos llegan a su mínimo en 1974 y se recuperan a partir de allí, pero sin llegar a niveles de ventas comparables a otros momentos de liquidación de existencias, en tanto que este tipo de operaciones no registradas sigue creciendo notablemente.

Está claro que este crecimiento de las operaciones no registradas (y en mucha menor medida las operaciones registradas) se ha visto evidentemente favorecido por la política de regulación de precios aplicada entre 1973 y 1975 (años en que se registra el mayor incremento (se observó el mismo fenómeno en el período 1950-53) y por la política impositiva aplicada desde 1971 hasta noviembre del '80 período durante el que se ha abonado un 8% más en los gastos de comercialización de mercados concentradores, exclusivamente debido a impuestos y tasas, hoy derogados y/o sustituidos por la ampliación de la base y alicuota del impuesto al valor agregado.

Este aumento notable de las ventas directas no registradas significa un perjuicio en la eficiencia de la comercialización, dado que puede implicar faena en establecimientos clandestinos, falta de control sanitario y desleal competencia a los establecimientos industriales autorizados, que incurren en más gastos para poder dar cumplimiento a las normas vigentes.

OPERACIONES REGISTRADAS POR J.N.C.

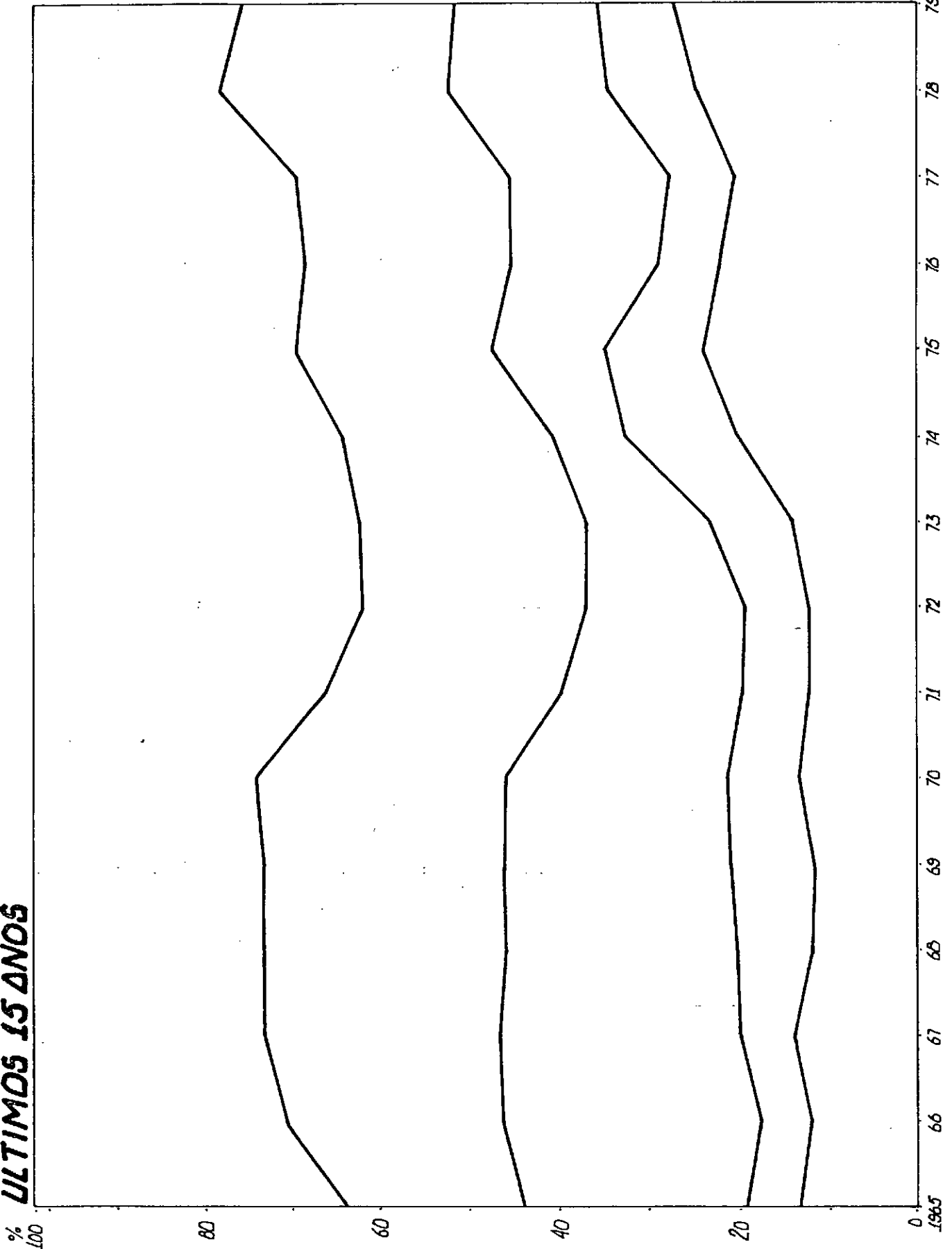
TOTAL VENTAS PARA FAENA Y EXPORTACION EN PIE

VENTAS EN REMATES FERIA  
INVERNADA Y CRIA

FAENA Y EXPORT. EN PIE

VENTAS EN  
MERCADOSOPERACIONES EN ESTANCIA  
REGIST. NO REGISTRADAS

GRAFICO N° 3 (capítulo 1.1)  
PARTICIPACION DE LAS DISTINTAS FORMAS DE COMERCIALIZACION EN LOS  
ULTIMOS 15 AÑOS



Las oscilaciones en este tipo de operaciones son grandes, teniendo una variabilidad del orden del 50 % en términos absolutos de ventas y del 37 % en términos de participación, (ver cuadro 8). Este coeficiente ha disminuido un poco en el período 1965-79, siendo del 44 % en las ventas y del 33 % en la participación.

La evolución de las operaciones registradas indica una tendencia negativa en el largo plazo, pero positiva en el corto y mediano plazo, ocurriendo lo mismo en la participación.

A este hecho convergen dos situaciones, la primera de ellas fue la política impositiva y de precios llevada desde 1971 y la otra es la tendencia existente en algunos sectores a mejorar la eficiencia en la comercialización de ganado por medio de las liquidaciones por rendimiento de res en gancho.

Dentro de las compras registradas en estancia se encuentran las realizadas por los frigoríficos centrales y mataderos y las grandes fábricas regionales. La proporción de estas ventas actualmente en el total registrado en estancias es de 89 % para las primeras y 11 % para las segundas, cifras éstas que han variado en favor de los frigoríficos con respecto a los últimos quince años, cuando eran de 83,8 % y 16,2 % respectivamente.

En el largo plazo las tendencias en las ventas han sido negativas en ambos casos siguiendo lo ocurrido con el total de las operaciones registradas en estancia, pero en el corto plazo ha cambiado la tendencia en el caso de frigoríficos centrales y mataderos, haciéndose positiva y siguiendo la tendencia negativa en el caso de las compras por las fábricas regionales (se refiere a Liebig's, Bovril, Yuquerí y Cap. Vilelas) con una pendiente más fuerte. Este fenómeno, aparentemente adverso a la regionaliza-

ción se debe a la obsolescencia de las grandes fábricas regionales, más de una en proceso de cierre y a su reemplazo por unidades menores. No obstante los frigoríficos centrales mantienen su esquema de compras regionalizado. Este hecho coincide con la pérdida de importancia que experimentan día a día estos establecimientos, que van siendo reemplazados por frigoríficos más ágiles con tecnología más moderna.

Las oscilaciones de las compras de los frigoríficos han sido altísimas sobre todo en el largo plazo (presentan una variabilidad del 118 %) mientras que las compras de las fábricas regionales han oscilado menos.

La perspectiva es que disminuya el ritmo de crecimiento en las operaciones no registradas, al eliminarse una serie de impuestos que encarecían notablemente la comercialización.

Por otra parte, es probable que se siga la tendencia mostrada en los últimos años de aumento en las operaciones registradas por la importancia que tiene en la comercialización las liquidaciones finales por rendimiento en carne limpia que aplican algunos frigoríficos y que por ahora aceptan pocos productores.

## 2. Formación de precios y costos de comercialización

La formación de precios en estos casos se realiza mediante un pacto entre comprador y vendedor en forma particular. Los mismos aunque tomen como referencia lo que suceda en otros mercados (sobre todo Liniers) están cargados de una gran cuota de subjetividad.

En ese sentido, se pone en juego la experiencia del comprador para el evalúo de la hacienda o su habilidad comercial.

Otro de los elementos que influyen en la subjetividad del pacto es el desbaste que tendrá la hacienda durante el transporte, el cual, de acuerdo a como sea estimado por el comprador, influirá en el precio final. Estas apreciaciones pueden eliminarse cuando la hacienda es transportada por cuenta y riesgo del productor o cuando se liquida por rendimiento de faena, casos estos en los que el productor recibe una serie de beneficios o castigos en la liquidación de sus cuentas.

Los plazos de pago son oscilantes y dependen fundamentalmente del estado en que se encuentre la actividad dentro del ciclo.

Los gastos de comercialización son aquí menores que en los otros dos casos considerados. Solamente se hará referencia a los que se incurren en el comercio registrado, tomando como modelo las operaciones de los frigoríficos cuando liquidan en destino.

Ellos son:

#### Gastos del vendedor

- |                    |   |
|--------------------|---|
| a) Comisión        | 2 % sobre la venta total (este gasto puede existir o no de acuerdo a que las partes trabajen con intermediario o sin <u>interme</u> diario. |
| b) Garantía        | 1,1 % se paga sobre el total de ventas  |
| c) Sellado         | 0,2 % se paga sobre el total de ventas  |
| d) Ingresos brutos | 1,6 % se paga sobre el total de ventas  |

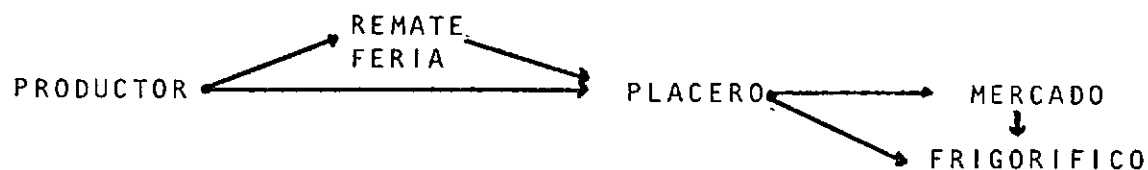
- e) Impuesto municipal      Es un monto fijo por cabeza que se actúa  
liza periódicamente, en la actualidad su  
valor es de \$ 8000 por cabeza.
- f) Flete      Está dado por la distancia desde el cam  
po al frigorífico y su valor es actuali  
zado periódicamente de acuerdo con las  
escalas de precios.

#### Otro tipo de intervenciones

Existe, en ocasiones, dentro de los canales de comercialización descritos, una figura que hasta el momento no ha sido mencionada y es la del placero, que actúa como un intermediario más den  
tro de la comercialización.

Su intervención cobra importancia en algunos casos en los que por cualquier razón existe una falta de transparencia en el mercado que impide conocer con exactitud y en el momento adecuado las condiciones de comercialización en los distintos lugares de la venta. De esta manera aprovecha circunstancias de fluctuación en los precios haciendo predicciones de evolución y asumiendo el riesgo de comprar y vender en distintos lugares.

De acuerdo con los menores costos de comercialización el placero puede trabajar dentro de las alternativas del cuadro siguiente:



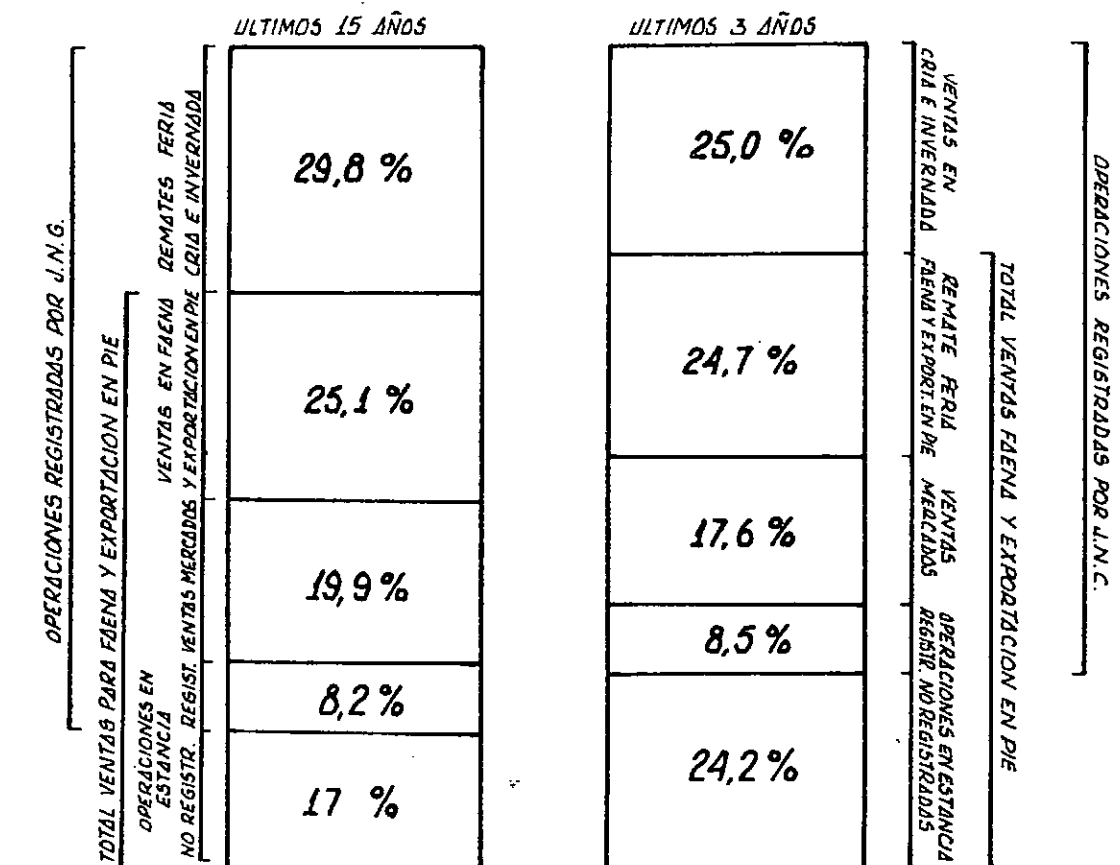
#### 1.1.2.4 Algunas consideraciones adicionales

No se puede afirmar de acuerdo con lo visto, que los distintos canales de comercialización sean incompatibles, ni tampoco puede hablarse de superioridad de eficiencia en la comercialización de uno sobre otro, sino que cada uno de ellos cumple una función o rol dentro de la comercialización. En efecto, si se enfoca el problema a nivel regional, el remate feria cumple las funciones de concentrador regional, tanto en el destino faena como invernada y cría, permitiendo la comercialización de hacienda de productores menores y el abastecimiento de animales para engordar. Por otra parte, las compras en estancias de los frigoríficos, que aparentara ser la forma más económica (cuadro 13), requiere de ellos una importante organización de compras, que origina costos a veces no asumibles por estructuras medianas y chicas; que deben recurrir entonces a la compra en el mercado concentrador; a su vez en más de una ocasión el productor chico queda excluido del sistema al no poder reunir un lote homogéneo de volumen tal que permita el accionar del frigorífico.

Si se analiza la evolución del mercadeo de ganado y de carnes producido en algunos países de Europa y en EE.UU. se observa que no sólo han aumentado las ventas a nivel regional sino que también lo ha hecho la faena; situación que en nuestro país no ha sucedido todavía, pues parte de las compras en estancia y remates feria es realizada por frigoríficos con sede en las áreas metropolitanas (centros de consumo) y el ganado, sea por uno u otro canal de comercialización, aún viaja vivo una cantidad considerable de kilómetros.

GRAFICO N° 4 (capítulo 1.1)

# **PARTICIPACION EN EL TOTAL DE LA COMERCIALIZACION CAPTADA DE CADA UNA DE LAS FORMAS INTERVINIENTES**



CUADRO 13 (1.1) - GASTOS DE COMERCIALIZACION TOTALES SEGUN LAS DISTINTAS FORMAS DE COMERCIALIZACION  
(En %)

	MERCADOS	REMATES FAENA Y EXPORTACION EN PIE	FERIA INVERNADA Y CRIA	COMPRAS EN ESTANCIA
DERECHO DE MERCADO	0,4	-	-	-
DERECHO DE FERIA	-	1,5	1,5	-
GASTOS DE REMATE	-	1,1	1,1	-
COMISION VENDEDOR	2	2	2	2
GUIAS 1/	0,9	0,9	2,2	0,9
ORDENANZA FISCAL 32850/ 76 (Sellados)	0,27	-	-	0,2
LUCRATIVAS	1,6	1,6	1,6	1,6
GARANTIA	-	-	-	1,1
DESEMBARQUE 1/	0,1	0,001	0,002	-
GASTOS DE CONSIGNACION 1/	-	0,02	0,05	-
FLETE A MERCADO O FERIA 2/	3,4	0,8	1,4	-
FLETE A FRIGORIFICO 2/				
a) DESDE ESTANCIA	-	-	-	3,4
b) DESDE FERIA	-	3,4	-	-
c) DESDE MERCADO	0,03	-	-	-
FLETE DESDE FERIA A ESTANCIA	-	-	4,9	-
COMISION COMPRADOR	-	2,0	2,0	-
CONTROL Y ENTREGA	-	1,0	1,0	-
TOTALES	8,7	14,32	15,552	9,2

1/ Calculado el porcentaje sobre la base de 2100 el kg y 420 kg por animal en animales de faena y sobre el precio de 369.000 pesos como costo del ternero en el caso de animales de cría e invernada.

2/ Se consideran 400 km a mercado y 100 km de estancia a feria y se relaciona el costo del flete con el precio; para el caso de fletes a frigorífico se estima 30 km desde mercado; 400 km desde estancia, 400 km desde feria y desde feria a estancia 350 km

FUENTE: Elaboración propia

CUADRO 14 (1.1) - VENTAS DE VACUNOS PARA ENGORDE Y PARA FAENA Y EXPORTACION EN PIE (cifras relativas) %

AÑOS	INVERNADA Y CRIA	TOTAL FAENA Y EXPORTACION EN PIE	TOTAL VENTAS CAPTADAS
1950	37,7	62,3	100,0
1951	43,4	56,6	100,0
1952	41,0	59,0	100,0
1953	43,0	57,0	100,0
1954	44,0	56,0	100,0
1955	36,3	63,7	100,0
1956	32,4	67,6	100,0
1957	30,2	69,8	100,0
1958	31,3	68,7	100,0
1959	37,3	62,7	100,0
1960	35,8	64,2	100,0
1961	31,1	68,9	100,0
1962	25,0	75,0	100,0
1963	23,8	76,2	100,0
1964	33,9	66,1	100,0
1965	35,9	64,1	100,0
1966	28,9	71,1	100,0
1967	26,6	73,4	100,0
1968	26,1	73,9	100,0
1969	26,2	73,8	100,0
1970	25,4	74,6	100,0
1971	33,4	66,6	100,0
1972	37,2	62,8	100,0
1973	37,0	63,0	100,0
1974	35,0	65,0	100,0
1975	29,5	70,5	100,0
1976	30,8	69,2	100,0
1977	30,3	69,7	100,0
1978	21,2	78,8	100,0
1979	23,6	76,4	100,0

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del Cuadro 2

Cabe recordar aquí que en algunos casos estos frigoríficos del área metropolitana comercializan sus carnes en áreas de consumo cercanas a los centros de producción, realizándose así un viaje de ida y vuelta solamente para cumplir con la etapa del procesamiento.

Es posible que hasta cierto punto la estructura de comercialización de nuestro país tienda con el correr del tiempo a asemejarse a la de los países más evolucionados en este sentido. Sin embargo, algunas diferencias perdurarán por un largo plazo. En particular, aquellas que se relacionan con nuestro modo de explotación y que son resultado de la abundancia relativa de los recursos naturales para la producción ganadera y factores climáticos, sólo se modificarán muy lentamente. Las formas de organizar la cría en campos de relativa baja rentabilidad y la invernada en tierras superiores a una distancia considerable motiva la existencia de un comercio singularmente activo entre productores, que, como se ha dicho tiende lentamente a perder importancia, pero que por el momento representa nada menos que un 30 % de la comercialización total.

La dimensión de este comercio ha originado una estructura espontánea de comercialización, la red de remates feria, la cual funciona adecuadamente, pero que en ciertas regiones de gran concentración de operaciones puede beneficiarse mediante la institucionalización de un mercado concentrador.

Asimismo, la forma de producción extensiva determina que las distancias sean considerables para el comprador de hacienda, tanto para llegar a la zona de producción como para desplazarse de una explotación a otra, a fin de reunir el lote de las características que desea. Es por esto que los mecanismos de concentración, en contra de la tendencia que se verifica en los países más avanzados, aún pueden en nuestro país cumplir un rol destacado.

## 1.2 EL AREA TEORICA DE INFLUENCIA DEL MERCADO

## 1.2 El área teórica de influencia del mercado

El área de influencia del mercado de concentración de hacienda con sede en la ciudad de Azul, con su peculiar característica de tener por objeto tanto la comercialización del producto final (hacienda para faena y exportación en pie) como la del producto intermedio (hacienda para invernada y cría), debe determinarse teniendo en consideración los siguientes aspectos:

- 1) la existencia de un polo de atracción competitivo (el futuro mercado de concentración de hacienda de Mercedes)\*,
- 2) la existencia de remates feria y de otras formas de comercialización que también involucran operaciones para ambos destinos, y
- 3) la distancia que pueda recorrer la hacienda en función de: a) el margen que dispone el productor para afrontar los gastos de traslado y b) el costo del transporte.

Con estos factores en mente se procurará determinar un área de influencia. El procedimiento será el de incluir a los establecimientos productores e industrializadores que "pueden" operar en el mercado, esto es, que no sufren en principio quebrantos generales evidentes o que no disponen de alternativas de comercialización claramente superiores. Es decir, que el área de influencia así determinada será de "máxima" o "teórica", en el sentido de que los productores y otros establecimientos incluidos en la misma podrán en la práctica no emplear el mercado concentrador. El área tiene por objeto delimitar la zona geográfica en la cual es válida (pero no excluyente) la alternativa de operar para un mercado de concentración ubicado en Azul. En capítulos posteriores se procurará responder a la siguiente pregunta: ¿dentro del área de influencia, qué porcentaje de la hacienda que se comercialice será canalizado al mercado? En los partidos o zonas geográficas fuera del área de influencia esta

\* Hacia la finalización de este estudio algunos trascendidos indicaron la posibilidad de una suspensión o postergación de este proyecto. Sin embargo, las conclusiones de este capítulo conservan gran parte de su validez aún en el caso de que Liniers continúe y Mercedes no se construya.

pregunta ya está por definición respondida: no habrá ni compradores ni vendedores que operen normalmente o habitualmente en el mercado.

#### 1.2.1 Determinación del área de influencia para la hacienda con destino a faena y exportación en pie.

Para su determinación se trabajará con dos tipos de criterios de máxima:

- 1) El que considera la competencia con otros mercados concentradores de hacienda, confrontando la ubicación de ellos con la que eventualmente tendría el de Azul en relación a las zonas de donde proviene la oferta. En este criterio no se tiene en cuenta la competencia con otros mecanismos de comercialización, es decir remates feria o compras en estancia, respecto de los cuales hay una diferencia en los servicios brindados.
- 2) El que considera la distancia máxima a la que el productor puede enviar su mercadería para cubrir sus costos de producción y comercialización y obtener un beneficio mínimo.

Estos dos criterios combinados permitieron definir con cierta exactitud un área máxima que tiene en cuenta, en conjunto, las alternativas de comercialización de los oferentes que desean vender su hacienda en mercados de concentración y la posibilidad de alcanzar estos mercados sin llegar a una diferencia negativa entre precio y costos.

##### 1.2.1.1 Criterio de competencia entre mercados concentradores

Tomando como base las premisas de análisis dadas anteriormente, no se considera la competencia con otras formas de comercialización, pués como se analiza en el punto respectivo, las ventajas y desventajas que ofrecen los distintos canales los hace imperfectamente sustitutivos.

La competencia entre mercados concentradores se refiere únicamente a la que se establecerá con el futuro mercado a instalarse en la ciudad de Mercedes, desechándose la comparación con el de Liniers -sito en la ciudad de Buenos Aires- dadas las decisiones ya tomadas en el ámbito oficial\*.

La influencia de los mercados de concentración se determinarán en este análisis en relación a la demanda proveniente de frigoríficos, debido a que la demanda de mataderos, colgaderos y carnicerías, es de tipo regional, (a través de remates feria y compras directas al productor), pero en el caso de incluirse estos demandantes, ante iguales precios y ventajas, el área de influencia quedaría determinada por el criterio de menor distancia.

Por el lado de la oferta se ha adoptado el criterio de menor distancia de traslado desde la zona de producción hasta el mercado para la determinación de esta área.

Para evitar las complicaciones de cálculo, la determinación del área de influencia se realizará simplemente con las distancias existentes entre las cabeceras de los distintos partidos y los centros de concentración \*\*. Estas distancias representarán a cada uno de los partidos en la decisión de la inclusión o no dentro del área de influencia; y los límites de ésta estarán dados por los límites de los mismos. Además, cualquier análisis posterior deberá hacerse a este nivel por la inexistencia de datos más detallados.

El criterio de menor distancia se ha tomado como indicador para la determinación del área de influencia, porque a iguales precios y gastos de comercialización, el costo del flete será el determinante de las decisiones.

---

\* Ver nota al pie al comienzo del Capítulo 1.2

\*\* Se requeriría computación para un análisis intra partido. El procedimiento adoptado es una simplificación satisfactoria para el grado de aproximación buscado en esta etapa del análisis.

CUADRO 1 (1.2) - DISTANCIAS COMPARATIVAS DESDE MERCEDES, BUENOS AIRES Y AZUL  
A LOS CENTROS DE OFERTA Y DEMANDA DE LA PROVINCIA DE BUENOS  
AIRES Y DE LA PROVINCIA DE LA PAMPA, RIO NEGRO Y NEUQUEN

	AZUL	MERCEDES	BUENOS AIRES
BUENOS AIRES	300	107	0
CARHUE (ADOLFO ALSINA)	312	479	564
ALBERTI	236	94	291
AYACUCHO	159	343	350
AZUL	0	296	300
BAHIA BLANCA	337	633	637
BALCARCE	209	457	411
BARADERO	393	104	153
ARRECIFES	343	114	174
BOLIVAR	155	285	367
BRAGADO	222	115	216
BRANDSEN	250	154	70
CAMPANA	341	79	79
CAÑUELAS	235	96	62
CAPITAN SARMIENTO	374	83	143
CARLOS CASARES	293	236	317
CARLOS TEJEDOR	310	360	445
CARMEN DE ARECO	299	65	144
CASTELLI	319	242	184
COLON	393	206	275
PUNTA ALTA	365	664	665
CORONEL DORREGO	294	585	595
CORONEL PRINGLES	208	507	508
CORONEL SUAREZ	248	537	545
CHACABUCO	281	126	205
CHASCOMUS	333	227	123
CHIVILCOY	237	63	160
DAIREAUX	225	359	441

cont. cuadro 1 (1.2)

	AZUL	MERCEDES	BUENOS AIRES
DOLORES	307	266	208
ESCOBAR	327	77	54
CAPILLA DEL SEÑOR	320	64	81
MIRAMAR	318	525	455
GRAL. ALVEAR	106	218	195
GRAL. ARENALES	391	236	315
GRAL. BELGRANO	238	162	161
GRAL GUIDO	264	309	251
VILLA GESELL	328	476	422
GRAL. MADARIAGA	382	427	369
PINAMAR	309	454	400
GRAL. LAMADRID	155	444	444
GRAL. LAS HERAS	268	80	85
GRAL. LAVALLE	402	361	311
GRAL. PAZ	271	201	117
GRAL. PINTO	433	278	357
SANTA CLARA DEL MAR	291	457	402
MAR DEL PLATA	273	465	405
GRAL. RODRIGUEZ	295	43	54
MAR CHIQUITA	302	472	430
GRAL. VIAMONTE	308	235	314
GRAL VILLEGAS	434	385	464
GONZALEZ CHAVES	151	442	452
GUAMINI	307	440	522
HENDERSON (HIPOLITO YRIGOYEN)	241	345	430
JUAREZ	102	396	404
JUNIN	341	186	265
LA PLATA	288	166	59
LAPRIDA	151	442	440
LAS FLORES	111	186	186
CACHARI	55	241	242
VEDIA	393	238	317
LINCOLN	397	242	321
LOBERIA	294	583	574

cont. cuadro 1 (1.2)

	AZUL	MERCEDES	BUENOS AIRES
LOBOS	226	70	100
LUJAN	297	30	67
MAGDALENA	336	214	107
MAIPU	238	335	277
LAS ARMAS	214	359	301
CORONEL VIDAL	257	402	344
MARCOS PAZ	268	78	67
MERCEDES	296	0	97
MONTE	187	109	110
NAVARRO	253	46	101
NECOCHEA	245	534	525
9 DE JULIO	249	192	274
OLAVARRIA	53	345	343
CARMEN DE PATAGONES	614	933	977
PEHUAJO	239	293	374
PELLEGRINI	366	420	501
PERGAMINO	376	161	221
PILA	283	206	186
PILAR	311	61	54
PUAN	330	541	633
RAMALLO	414	176	218
RAUCH	81	279	275
RIVADAVIA	384	435	514
ROJAS	340	153	232
ROQUE PEREZ	199	101	133
PIGUE	294	505	587
SALADILLO	140	168	185
SALTO	334	105	184
SALLIQUELO	377	487	568
SAN ANDRES DE GILES	323	27	106
SAN ANTONIO DE ARECO	345	49	109
SAN CAYETANO	209	499	509
SAN NICOLAS	415	198	240
SAN PEDRO	407	129	161

cont. cuadro 1 (1.2)

	AZUL	MERCEDES	BUENOS AIRES
SAN VICENTE	275	145	45
SUIPACHA	270	30	127
TANDIL	100	352	343
TAPALQUE	51	249	227
GRAL. CONESA	361	320	262
TORNQUIST	292	575	589
TRENQUE LAUQUEN	319	372	454
TRES ARROYOS	194	485	495
CLAROMECO	256	556	554
25 DE MAYO	180	133	236
MEDANOS	385	704	748
PEDRO LURO	457	776	820
ZARATE	351	89	89
CATRILO	396	450	531
SANTA ROSA	445	529	626
TOAY	455	539	636
MACACHIN	412	579	693
GUATRACHE	463	650	764
QUEMU QUEMU	437	499	580
PARERA	572	536	615
INTENDENTE ALVEAR	487	465	544
GRAL. PICO	464	498	580
TRENEL	509	528	610
E. CASTEX	513	547	629
REALICO	552	516	581
BERNASCONI	501	701	801
GRAL. ACHA	516	634	731
VICTORICA	607	661	742
LA ADELA - RIO COLORADO	505	801	805
CHELFORO	731	915	1012
GRAL. ROCA	825	1009	1106
NEUQUEN	869	1052	1150

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del Automóvil Club Argentino

Las distancias tomadas en cuenta han sido las de la red caminera, dado el bajísimo porcentaje de hacienda que se traslada por ferrocarril y la falta de accesos directos y sin trasbordos a la ciudad de Mercedes. Se exceptuaron de esta característica los envíos provenientes del Oeste de la Provincia de Buenos Aires, porque su red ferroviaria tiene en estas zonas un itinerario parecido al caminero.

El cuadro 1 (1.2) muestra comparativamente las distancias existentes por rutas desde las distintas ciudades de las provincias de Buenos Aires, La Pampa, Río Negro y Neuquén a las ciudades de Azul, Mercedes y Buenos Aires las cuales originaron las áreas de influencia de los mercados a situarse en Mercedes y Azul por la competencia de la oferta.

De acuerdo con la comparación de estas distancias, el área de influencia del mercado de Azul quedaría formado por los siguientes partidos:

Area de influencia: criterio de la competencia con Mercedes (Ver Mapa 1)

a) Provincia de Buenos Aires

	Distancia (km)	Stock* (miles de cabezas)	Ventas totales**	Ventas faena (miles cabezas)			
				Total	Remate	direct.	Liniers
Rivadavia	384	373,4	198,9	177,5	33,6	45,3	98,6
Carlos Tejedor	310	374,4	101,3	89,1	8,7	23,5	56,8
Trenque Lauquen	319	512,1	214,1	184,1	24,3	53,9	105,9
Pehuajó	239	471,8	248,3	205,4	54,9	51,0	99,5
Pellegrini	366	299,0	122,3	93,6	23,0	22,2	48,4
Salliqueló	377	76,5	67,0	51,4	8,2	9,4	33,8
H. Yrigoyen	241	124,8	52,8	50,6	2,9	19,9	27,8
Bolívar	155	463,2	172,2	143,1	60,6	21,1	61,4

Daireaux	225	330,4	109,2	104,3	20,5	20,1	63,7
Saladillo	140	206,7	82,4	57,9	33,8	12,9	11,2
Gral. Alvear	106	232,9	87,0	40,2	4,5	6,5	29,2
Las Flores	111	241,0	135,9	59,2	10,9	11,7	36,6
Tapalqué	51	300,4	111,4	37,6	4,7	4,6	28,3
Rauch	81	324,4	115,8	53,8	16,6	14,9	22,3
Azul	0	553,6	245,4	156,6	48,6	16,3	91,7
Olavarría	53	673,6	222,2	162,4	52,7	58,5	51,2
Guaminí	307	388,9	143,7	126,8	32,6	22,1	72,1
Adolfo Alsina	312	393,7	132,1	111,2	24,8	27,9	58,5
Puan	330	319,3	109,2	77,2	32,6	23,3	21,3
Saavedra	294	214,9	70,9	60,2	19,3	10,9	30,0
Cnel Suárez	248	446,6	143,2	115,1	46,9	35,5	32,7
Gral. Lamadrid	155	402,5	108,0	82,9	17,4	21,3	44,2
Laprida	151	266,1	96,1	60,7	15,6	18,7	26,4
Benito Juárez	102	415,6	144,1	86,9	30,6	26,7	29,6
Tandil	100	443,3	192,6	153,2	72,4	56,1	24,7
Ayacucho	159	587,2	138,3	70,7	18,7	15,3	36,7
Gral. Guido	264	169,3	20,8	13,9	0,8	3,0	10,1
Maipú	238	192,0	95,7	28,7	9,8	8,0	10,9
Gral. Madariaga	282	228,5	155,9	85,2	36,1	29,6	19,5
Mar Chiquita	257	239,2	78,4	41,8	12,9	16,2	12,7
Gral. Pueyrredón	273	96,1	34,7	28,9	17,6	4,6	6,7
Gral. Alvarado	318	135,8	90,9	79,4	47,5	19,7	12,2
Balcarce	209	352,3	120,3	96,4	49,6	32,6	14,2
Lobería	294	362,6	142,9	110,9	58,7	30,9	21,3
Necochea	245	265,8	139,2	117,2	59,8	41,2	16,2
San Cayetano	209	154,9	57,8	44,9	16,6	18,4	9,9
González Chaves	151	230,7	67,7	51,0	15,9	17,9	17,2
Tres Arroyos	194	308,4	115,3	91,9	38,3	26,5	27,1
Cnel. Pringles	208	313,1	65,3	48,1	12,5	16,2	19,4
Cnel. Dorrego	294	274,8	91,7	73,5	36,6	18,4	18,5
Tornquist	292	265,2	63,4	47,7	16,7	17,7	13,3
Bahía Blanca	337	137,8	230,7	123,3	98,7	11,9	12,7
Cnel. Rosales	365	62,4	13,2	13,1	-	5,0	8,1
Villarino	385	393,6	72,2	51,6	17,1	26,8	7,7
Patagones	614	177,4	51,8	25,2	18,3	5,4	1,5

## b) Provincia de La Pampa

Trenel	509	134	32,4	28,2	8,1	4,9	15,2
Maracó	464	198,2	101,6	85,3	29,2	25,4	30,7
Conhelo	513	266,1	85,7	72,2	30,0	16,2	26,0
Quemú Quemú	437	209,8	126,2	105,7	22,2	48,8	34,7
Loventue	607	191,6	68,3	10,3	0,2	3,9	6,2
Toay	455	191,3	14,7	14,6	0,3	4,1	10,2
Capital	445	154,4	90,0	58,0	8,2	23,5	26,3
Catriló	396	190,5	63,3	55,1	4,3	20,8	30,0
Utracan	516	316,3	48,7	26,4	3,6	10,5	12,3
Atreuco	412	240,8	88,9	70,6	24,8	19,3	26,5
Guatrache	463	172,7	49,0	41,0	6,6	15,4	19,0
Huacal	501	224,2	57,4	36,4	15,8	9,2	11,4

\* Stock Censo 1977

\*\* Ventas 1978

Han quedado también dentro del área de influencia, contemplando este criterio, el resto de los partidos de La Pampa excepto Rancul, Realicó y Chapaleufú y los partidos de las provincias del Río Colorado al sur, los cuales no se listan dada la lejanía del mercado, ya que seguramente quedarán afuera al emplearse el otro criterio para esta de terminación.

Dentro del área que se ha señalado hay algunas zonas de varios parti dos que entrarían dentro de los de menor distancia a Mercedes. Por otra parte, se incluyen algunas cabeceras, cuyas distancias presentan diferencias mínimas para el traslado hacia un punto o a otro y podrían ser más atraídos por el polo de Mercedes que por el de Azul, dada la importancia de uno y otro, y demás factores que se analizarán en detalle en el capítulo 2.2 Captación y Aranceles (especialmente en 2.2.1.2. Subdivisión del área de influencia).

Esto sucederá con algunos partidos del Oeste de la provincia de Buenos Aires y Este de La Pampa, tales como Trenel, Maracó, Rivadavía, Carlos Tejedor y Pehuajó.

Con el resto de los partidos en el límite no ocurrirá lo citado anteriormente porque los caminos de comunicación con Azul son los más directos, mientras que para llegar a las rutas de comunicación directa con Mercedes, debería incursionarse por caminos de tierra.

La eliminación o no de estos partidos será efectuada en posteriores análisis, al estudiar las posibilidades de oferta y las alternativas de comercialización.

#### 1.2.1.2 Criterio de máxima distancia a la que el productor puede despachar sus envíos

Se ha incluido en el punto anterior una determinación del área de influencia máxima sobre la base de la menor distancia hacia los dos centros de comercialización. Es necesario completar este criterio con el del "máximo radio de acción", es decir, la distancia máxima para atraer la oferta.

Este radio de acción está dado entonces por restricciones económicas, ya que, a partir de las diferencias existentes entre los ingresos del productor y sus costos, quedará un beneficio o margen, que se irá agotando a medida que se amplíe la distancia existente entre la ubicación de la explotación ganadera y el lugar de comercialización.

Sin embargo esta determinación no es fácil máxime si se pretende que la misma sea perdurable y que las distintas coyunturas económicas no la alteren por la variación de los beneficios. Estos mayores o menores beneficios según sean afectados por las variaciones de los precios relativos del producto y los insumos a través del tiempo, pueden originar:

- Un radio de acción mayor. Cuando se considere la menor relación en el precio de los insumos-precio del producto.
- Un radio de acción medio. Cuando se tome un cierto número de distintas situaciones y se las promedie.
- Un radio de acción menor. Cuando se tome la relación diametralmente opuesta a la enunciada en primer término.

La evolución de los precios de los insumos no presenta grandes fluctuaciones a nivel general por compensaciones entre las variaciones de los mismos, pero éstas sí se producen en el precio del producto.

En momentos de retención -en teoría- tendrán acceso al mercado los productores ubicados en zonas más lejanas, ampliándose el radio de acción de éste, mientras que el caso contrario ocurrirá en momentos de liquidación; cuando los márgenes no permitan el traslado en distancias mayores. No obstante puede señalarse que en momentos de retención los productores más distantes pueden encontrar compradores en forma directa que absorban gran parte de su oferta y concurran al mercado en menor medida. En liquidación se desea concurrir a los mercados aún a costo de sus beneficios, porque la demanda por compras directas ya no absorbe una proporción tan grande de la oferta.

Estos fenómenos de difícil evaluación pueden ayudar a resolver qué alternativa resulta óptima para determinar el radio de acción. Así,

en un trabajo anterior<sup>\*</sup>, para determinar el radio de acción de los mercados concentradores se optó por tomar precios promedio de un ciclo ganadero (1965-1969) y compararlos con los precios de los insumos del año 1973, considerando que los mismos eran representativos de otros años. Por otro lado se argumentó que el período 1965-69 correspondía a un ciclo ganadero perfecto, considerando a los últimos diez años como de desequilibrio dentro de la actividad.

Teniendo en cuenta los cambios experimentados últimamente parece adecuado determinar el área de influencia de acuerdo al promedio relativo de precios de insumos y producto de los últimos diez años, efectuando el análisis comparativo de estos resultados con los obtenidos en la investigación mencionada anteriormente. El área real de influencia podría estar entre esos dos valores, dado que se toman para la determinación situaciones típicas y atípicas de la actividad ganadera.

El resultado de las situaciones típicas analizadas en el trabajo anterior fue que el radio máximo de alcance de un mercado concentrador era de 682 km. Además se utilizó información empírica proveniente de consultas realizadas a informantes calificados del Mercado de Liniers, quienes coincidieron en informar que la influencia normal del mercado es de 600 a 650 km.

Para el análisis de los 10 últimos años se ha trabajado con la estructura de costos que utiliza el Grupo de Trabajo de Costos de la Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería, considerando una tasa del 5 % anual para la estimación de los costos de oportunidad del capital como así también se ha considerado la misma tasa en las amortizaciones calculadas por el método de las imposiciones vencidas.

---

\* ONDARTS, Guillermo, Prefactibilidad de instalaciones de un mercado de concentración de hacienda en el partido de Bahía, Pcia. de Buenos Aires. Fundación Banco de la Pcia. de Buenos Aires. Buenos Aires 1978.

El cuadro 2 (1.2) muestra los precios del producto respecto al cálculo de costos unitarios.

En el cuadro 3 (1.2) figuran las relaciones precio del ganado/precio de los fletes en los últimos 10 años, de las que se tomará la relación promedio para realizar el cálculo de las distancias.

En el cuadro 4 (1.2) se ha considerado la relación de precios promedio en los últimos 10 años, relación que al aplicarse al precio del ganado actual genera un precio de insumos promedio de ese período, medido en moneda actual. Como Gastos de comercialización se han tomado los existentes en el momento (a excepción del flete) por considerarse que el promedio de los últimos diez años no puede tomarse en cuenta, pues es producto de una determinada política impositiva, actualmente perimida.

También se ha considerado que el productor desea percibir una ganancia del orden del 10 % de su margen bruto\* y que paga sus impuestos a las ganancias eventuales.

El resultado de este cuadro determina, que la distancia máxima que alcanzará el área de influencia del mercado concentrador -bajo este criterio- será del orden de los 500 km. Estos resultados son algo más conservadores que los obtenidos en la investigación anterior.

---

\* Se refiere a la diferencia entre el precio del producto y el de los insumos menos los gastos de comercialización excepción del flete

CUADRO 2 (1.2) - PRECIOS Y COSTOS DE LA INVERNADA

Fecha a que se refieren	Febrero 1971	1972	1973*	Mayo 1974	Setiembre 1975	Noviembre 1976	Noviembre 1977	Abril 1978	Noviembre 1979	Setiembre 1980
1. Costo de oportunidad del capital fundiario	50.728,28	154.800,92	52.322,69	217.908,77	549.814,00	4.338.750,00	10.654.201	11.061.170	39.054.565	71.076.200
2. Gastos de produc.	\$642.725,78	953.478,74	1.386.592	1.741.824,77	4.884.817	36.958.472,00	65.609.930	91.295.730	584.264.880	891.065.330
3. Costo de las amortizaciones	\$ 9.697,20	17.794,53	47.772,31	44.944,91	121.219	1.334.930	3.652.345	5.730.840	15.479.980	28.746.060
4. Costo de oportun. del resto del cap.	\$ 32.761,86	106.441,37	72.901	159.962,77	818.254	997.610	2.754.400	3.780.830	29.748.620	35.802.610
5. Ingreso por cueros	\$ 546,00	832,0	2.475,0	1.019,00	1.352,0	2.080,0	7.800,0	26.000,0	52.000	494.000
6. Costo total menos ingreso por cueros	\$735.367,12	1.231.682,64	1.557.112,90	2.163.622,22	6.372.752,00	43.607.682	82.663.076	111.842.570	936.234.045	1.026.196.200
7. N° novillos tenidos en cuenta como producto	1.274	1.274	559.600**	1.274	1.274	1.274	1.274	1.274	1.274	1.274
8. Kg. de los novillos de 7.	420	420	-	420	420	420	420	420	420	420
9. Costo por kg vivo	\$ 1,37	2,30	2,78	4,04	11,9	81,50	154,49	209,02	1.749,7	1.917
10. Precio por "	\$ 1,75	3,24	4,18	4,20	9	100	234	250	1.570	2.100
11. Relación precio de insumos-precio producto (%)	78,5	71,0	66	96,3	132,22	81,50	66,02	83,61	111,44	91,32
12. Relación promedio							87,79			

\* Extraído de Corradini, E. y González, M. "Proyectos de investigación en Economía Agraria". CONICET, Cátedra Economía Agraria, UBA, Bs.As. 1974.

\*\* Kg de carne producidos

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de la Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería y \*.

CUADRO 3 (1. 2) - RELACION PRECIO DE PRODUCTO , PRECIO DE LOS FLETES Y RELACION PRECIO DEL PRODUCTO OTROS GASTOS DE COMERCIALIZACION

Años	Precio kg vivo	Precio 100 km/ kg vivo *	Costo de comercialización por kg	Relación	
				11/1 %	111/1 %
1971	1,75	0,01035	0,14	0,5915	8,15
1972	3,24	0,0186	0,30	0,5751	9,28
1973	4,18	0,0280	0,43	0,6698	10,25
1974	4,20	0,0331	0,5567	0,7887	13,25
1975	9	0,1656	0,892	1,8403	9,91
1976	100	0,72	7,04	0,7246	7,04
1977	234	1,24	29,00	0,5309	12,39
1978	250	1,45	31,58	0,5797	12,63
1979	1.570	11,39	205,86	0,7255	13,11
1980	2.100	17,60	110,97	0,8381	5,28
PROMEDIO				0,7864	10,12

\* Se consideró el precio del flete por camión jaula considerando que este transporta 9.660 kg vivo.

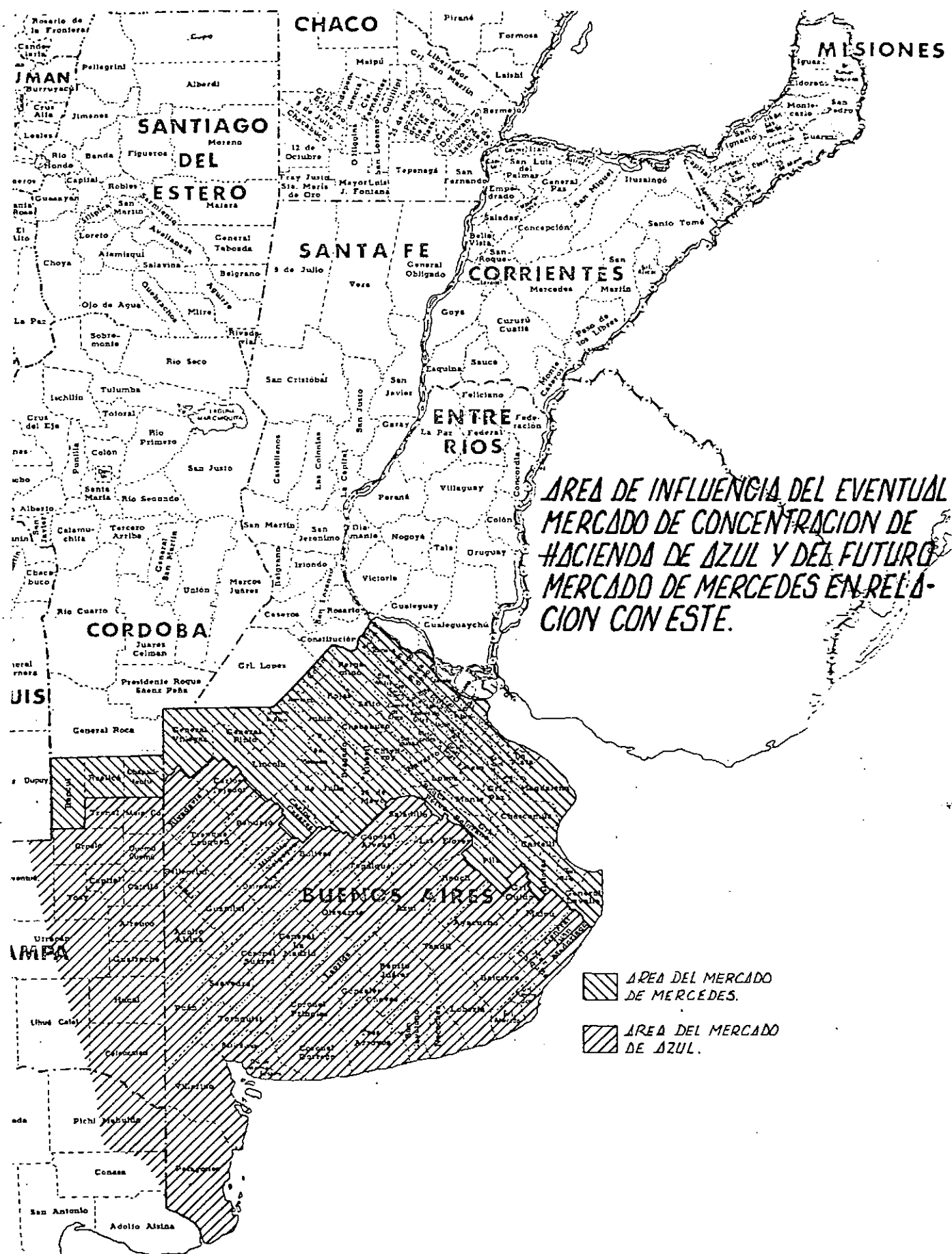
FUENTE: Elaboración propia en base datos de la Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería

CUADRO 4 (1.2) - DETERMINACION DEL PUNTO A PARTIR DEL CUAL EL PRODUCTOR NO REALIZARIA MAS ENVIOS AL MERCADO CONCENTRADOR DE HACIENDA CON DESTINO A FAENA Y EXPORTACION EN PIE

I. Ingresos por kg vivo	\$ 2.100,00
II. Costos de comercialización por kg vivo	110,97
a) Derecho de mercado 4 % sobre total	8,40
b) Desembarque aparte y pesada \$ 100 (cab.)	2,30
c) Sellado 2,7 % sobre total	5,67
d) Lucrativas 1,6 %	33,60
e) Comisión 2 %	42,00
f) Guías (Impuesto Municipal) \$ 8.000/cab.	19,00
Relación precio insumos para producir por kg de producto- precio de producto promedio 10 últimos años 87,79 % precio insumos para producir 1 kg producto de acuerdo a relación	1.843,60
Margen bruto	145,43
Beneficio mínimo 10 % sobre margen	14,50
Impuesto a las ganancias 33% de 145,43	47,99
Disponibile para gastos en fletes	82,94
Relación promedio precio flete precio producto 0,7864 %	
Precio flete por km/kg vivo	0,1651
Km posibles de hacer con \$ 83,24	502,36

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de SEAG, INTA y cuadros

MAPA 1 (1.2)



Evidentemente las consultas efectuadas en el mencionado trabajo se han realizado sobre la base del mercado de Liniers el cual como se ha dicho es sin duda alguna un polo de mayor atracción que el de Azul.

De esta manera y considerando 500 km como distancia límite, quedarían dentro del radio de influencia de Azul: todos los partidos de la provincia de Buenos Aires, a excepción de Patagones y los del área de influencia del mercado de Mercedes ubicados en el mapa 1, los departamentos de Catriló, Santa Rosa, Toay, Maracó, Guatraché, Quemú Quemú, Atreuco, Hucal en la Provincia de La Pampa y parte del departamento de Pichi Mahuida de la provincia de Río Negro.

#### 1.2.2 Determinación del área de influencia para la hacienda con destino a invernada y cría

La comercialización registrada de hacienda con destino a invernada y cría, se realiza en el país, a través de 106 remates feria de la provincia de Buenos Aires, 19 de la provincia de Santa Fe, 26 de la provincia de Córdoba, 21 de la provincia de Corrientes, 14 de la provincia de Entre Ríos y 22 de la provincia de La Pampa como los más importantes; existen también ventas de esta clase en ferias de las provincias de Catamarca, Chaco, Formosa, Jujuy, La Rioja, Mendoza, Neuquén, Río Negro, Salta, San Luis, Santiago del Estero, Santa Cruz y Tucumán, pero de muy inferior importancia.

No se verifica en el país comercialización de este tipo de hacienda en mercados concentradores de marcada trayectoria y volumen, razón por la cual la idea del anteproyecto motivo de este estudio constituye en este sentido una novedad.

No cabe entonces usar la metodología anterior pues no existe competencia relevante con una forma igual de comercialización.

La competencia entonces será entre diferentes formas de comercialización parcialmente sustitutivas (aún cuando las formas de comercialización son finalmente complementarias, la introducción de una inexistente competirá al principio con las existentes) y el alcance del mercado dependerá exclusivamente de las ventajas que pueda ofrecer esta mecánica operativa totalmente novedosa para la hacienda de invernada y cría.

Así se señalan a continuación las ventajas y desventajas que puede ofrecer un mercado concentrador frente a las otras formas tradicionales que se dan en la actualidad; o sea la comercialización en remates feria y la compra directa en estancias.

#### a) Ventajas

- mayor transparencia del mercado total de hacienda en invernada y cría, debido a una mejor y mayor información.
- posibilidad para el demandante de conseguir en un solo lugar el tipo de hacienda que éste requiere.
- no necesita el demandante revisión de hacienda como lo hace cuando compra directamente en estancia.
- posibilidad de alguna forma de tipificación de este tipo de hacienda.
- mayor número de oferentes y demandantes lo que hace la competencia más perfecta.
- posibilidad de comprar o vender esta hacienda según sea el caso diariamente.

## b) Desventajas

- mayores gastos de fletes en general.
- mayores pérdidas de peso en el traslado de hacienda por parte de los oferentes, dado que habitualmente la mayor distancia en el traslado la realiza hoy el demandante.

Como se puede observar las desventajas pueden llegar a tener mayor peso que las ventajas, a menos que ellas sean contrabalanceadas por el logro de mejores precios percibidos por la actividad cría, como resultado del accionar de este mercado.

Pero como en definitiva no se puede dar por sentado que "a priori" una forma de comercialización prime sobre la otra, se supondrá por el momento que no existe competencia entre los diferentes mecanismos de comercialización y se analizará qué distancia máxima podrá absorber el oferente sin incurrir en pérdidas.

Distintas observaciones basadas en casos concretos coinciden en señalar que el invernador suele comprar el grueso de su hacienda para engorde dentro de un radio no superior a los 350 km. Esta distancia es por otra parte la que estudios de costos han adoptado para estimar los gastos de traslado en la compra de ganado. Este es el caso de los valores contenidos en el cuadro 2(1.2), considerado en la discusión anterior sobre el radio de alcance de la oferta para faena. En efecto, en ese cuadro se consideró un traslado de hacienda para invernar de 350 km, asignándole a ese transporte el costo correspondiente.

Si se tiene en cuenta que un radio de acción superior superpondría el área de influencia del mercado con el de otras zonas de cría, tales como las del centro y norte de La Pampa y sur de Córdoba, las

que se ubican a distancias inferiores respecto de la zona de engorde, se coincidirá en que este radio de 350 km es por el momento el apropiado para la demanda de hacienda para invernada. Por otra parte una ampliación del radio de acción para la demanda, modificaría el precio de los insumos de la actividad invernada y, por lo tanto, obligaría a disminuir el radio de acción de la oferta en el mercado de gordos, a fin de mantener la coherencia del estudio.

En cuanto a la determinación del radio de acción máximo de la oferta para cría e invernada existen ciertas dificultades para proceder de la misma forma que en la determinación del radio máximo del mercado en lo que hace a hacienda para faena y exportación en pie.

El cuadro 5 (1.2) muestra las relaciones entre el precio de los insumos (costo de producción deducidos otros ingresos) y el precio de los terneros (producto) entre los años 1971 y 1980 a excepción del año 1973 donde no existen datos. En el mismo se puede observar que sólo en los años 1971 y 1972 esta relación porcentual da menos que 100 y haciendo el promedio de los años sobre los que se poseen datos, esta relación indica que los costos de producción habrían sido superiores a los precios. Para algunos años los datos corresponden a determinados meses, lo que podría implicar alguna distorsión a causa de la estacionalidad de los precios. Por tal motivo también se realizó una segunda estimación considerando únicamente las cifras correspondientes a años completos. La relación costo de los insumos/precios del producto dio en este caso 94,75 %. Este coeficiente, aplicado al precio actual del ternero determina un margen que es insuficiente para cubrir el costo de la comercialización sin flete; es decir el costo total supera al precio aún en este cálculo corregido.

CUADRO 5 (1. 2) - PRECIOS Y COSTOS DE LA CRÍA

	1971 (promedio)	1972 (promedio)	1974 (promedio)	1975 Julio	1976 (promedio)	1977 Julio	1978 Marzo	1979	1980 Setiembre
1) Costo de oportunidad del capital fundiario (\$)	58.486,54	172.646,34	290.554,5	522.993	2.873.077	13.407.370	11.753.230	14.876.180	28.240.850
2) Gastos de producción (\$)	53.764,12	87.752,74	464.106,09	1.093.883,10	6.045.979	16.573.260	35.750.300	23.750.390	59.119.290
3) Costo de las amortizaciones	25.004,46	38.806,45	105.338,53	203.135,30	1.297.850	4.452.430	8.787.020	5.045.220	12.209.730
4) Costo de oportunidad del resto del cap.	94.583,01	138.267,97	212.522,21	371.387,10	2.546.885	3.722.850	4.410.200	4.758.890	8.801.770
5) Ingresos por ventas de cueros y otros animales	99.481,00	153.189,00	239.252,0	459.444,00	2.401.760	6.291.400	8.035.000	13.464.000	2.167.000
6) Costo total menos otros ingresos que no sean de terneros	132.357,13	274.284,55	823.269,33	1.731.954,2	10.362.031	31.864.510	52.665.750	34.966.680	86.701.640
7) N° de terneros tenidos en cuenta como producto	630	630	630	630	630	630	630	157	157
8) Costo por cabeza	219,09	435,37	1.322,65	2.749,13	16.447,66	50.578,6	83.596,0	222.717,7	552.239,0
9) Precio por cab.	446,6	748,0	935,0	2.200,0	12.100,00	35.200	57.200	243.000	369.000
10) Relación precio de los insumos-precio producto (10) = $\frac{8}{9} \cdot 100$	47	58,2	141	125	135,9	143,68	146,1	91,65	149,7
Relación promedio			115,35						
Relac. promedio excep. datos porcentuales			94,75						
11) Alternativa donde costo de oport. del capital fundiario es = a cero o sea el costo total es = a los gastos + amortiz.+ costo oport. resto capit.	73.870,59	101.638,16	542.714,83	1.208.961,5	7.488.954,0	18.457.140,0	40.912.250,0	20.090.500,0	58.460.790,0
12) Costo/cab. excl. costo capital fundiario	117,25	161,33	861,45	1.918,99	11.887,22	29.297,05	64.940,0	127.964,0	372.361,0
13) Relación precio insumos (excl. costo op. cap. fund) precio del producto (13) = $\frac{12}{9} \cdot 100$			97,13	87,22	98,24	83,23	113,53	52,66	100,91
14) Promedio de relaciones	26,25	21,56							
				75,08					

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de la Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería.

CUADRO 6 (1.2) - RELACION ENTRE EL PRECIO DE LOS FLETES Y EL PRECIO DE LOS TERNEROS (PRODUCTO PRINCIPAL DE LA CRIA) CON DESTINO A INVERNADA Y CRIA

Años	Precio del ternero \$/cabeza	Precio del flete por cabeza ternero y por km	Relación
	I	II *	II/I x 100
1971	446,6	0,03030	0,0068
1972	748,0	0,05454	0,0073
1973	820,0	0,08181	0,0100
1974	935,0	0,09696	0,0217
1975	2.200,0	0,48484	0,0220
1976	12.100,0	2.12121	0,0175
1977	35.200,0	3.36363	0,0103
1978	57.200,0	4,24242	0,0074
1979	243.000,0	33,33333	0,01371
1980	369.000,0	51,51515	0,01396
Promedio			0,01307

\* Es el precio del flete cobrado por un camión jaula que transporta 33 terneros.

FUENTE: Elaborado en base a datos existentes en el Grupo de Trabajo Costos de la Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería.

Sin embargo, la cría se realiza exclusivamente sobre campos que sólo son aptos para esa actividad u otras de aún menores rentabilidades (v.gr. cría de ovinos). Esto los diferencia de otras tierras (las de invernada por ejemplo) que disponen de diversas alternativas rentables de uso. En el caso de la cría, el costo de oportunidad del capital tierra y mejoras del fundo puede considerarse un beneficio residual más, que será mayor en los momentos de mejores precios para la cría y viceversa.

Si por estas razones, para este cálculo no se tiene en cuenta en una primera instancia el costo de oportunidad del capital fundiario y se toma como precio de los insumos totales la sumatoria de los gastos de producción, las amortizaciones y el costo de oportunidad del resto del capital menos las deducciones por ventas de otros productos, se obtiene un coeficiente de 75,09 %. (cuadro 5(1.2))

Este porcentaje se ha aplicado al precio actual del ternero con costos de comercialización del presente -a excepción del flete- (ver cuadro 7 (1.2) obteniéndose de esa manera un beneficio bruto al que se le ha descontado un beneficio mínimo que el productor de searía lograr.

Como no se ha considerado ninguna renta del capital fundiario, ha debido revisarse el concepto de beneficio mínimo empleado anteriormente. En efecto, en la estimación del radio máximo del productor de gordos se había considerado una renta sobre el capital fundiario y además un beneficio sobre la operación, consistente en un 10 % del margen bruto de explotación. En la estimación presente no hay renta fundiaria, supuesto congruente con el escaso valor de las mejoras y la baja productividad de estas tierras, que en buena medida son utilizadas como conservadoras del valor en la forma de inversión inmobiliaria. En tanto esta función se cumple se emplean las tierras en una actividad que no requiere grandes inversiones ni un manejo complejo, cuyo costo principal es el plantel ini-

CUADRO 7 (1.2) - DETERMINACION DE LA DISTANCIA A PARTIR DE LA CUAL EL PRODUCTOR DE LA ACTIVIDAD CRIA NO ENVIARA TERNEROS AL MERCADO DE CONCENTRACION

	Alternativa sin costo de oportunidad capital fundario	Alternativa tomando años promedio
I. INGRESOS POR CABEZA	\$ 369.000	\$ 369.000
II. COSTOS DE COMERCIALIZACION*	\$ 19.756,3	\$ 19.756,3
a) Derecho de mercado 0,4 %	\$ 1.476,0	\$ 1.476,0
b) Sellado 0,27 %	\$ 996,3	\$ 996,3
c) Lucrativas 1,6 %	\$ 5.904,0	\$ 5.904,0
d) Comisión 2 %	\$ 7.380,0	\$ 7.380,0
e) Guías \$ 4.000 cab.	\$ 4.000,0	\$ 4.000,0
III. RELACION ENTRE PRECIOS DE LOS INSUMOS (exceptuando a estos el costo de oportunidad del capital fundario) precio del producto promedio 1971-1980	75,08 %	94,75 %
IV. COSTO DE PRODUCIR UN TERNERO IGUAL A III POR INGRESO POR CABEZA ACTUAL	\$ 277.045,2	\$ 349.627,5
V. MARGEN BRUTO	\$ 72.198,5	\$ - 383,8
VI. BENEFICIO BRUTO DEL PRODUCTOR 15 % del ingreso	\$ 55.350,0	-
VII. MONTO DISPONIBLE PARA GASTOS EN FLETES	\$ 16.848,5	-
Precio del Flete = relación precio flete - precio ternero promedio 1971/1980 x precio actual ternero, o sea $0,01307 \times 369.000$ 100	\$ 48,21	-
VIII. DISTANCIA MAXIMA	Km 349,5	-

\* Los costos de comercialización para este cálculo han sido supuestos iguales a los de un mercado concentrador a excepción de los gastos de pesada que no se consideran (por venta de hacienda al bulto) y el gasto de guías que será repartido entre vendedor y comprador por mitades.

FUENTE: Elaborado en base a datos de SEAG, INTA y cuadros 5 y 6.

cial y el mantenimiento de las hembras y reproductores. La actividad considerada independientemente del valor del inmueble debe dejar un margen normal que ha sido estimado en un 15 % sobre el ingreso bruto.

El valor residual estimado es el que el productor podría gastar en flete, razón por la cual la distancia máxima ha sido calculada dividiendo ese valor por el precio unitario del transporte promedio de los años 1971-1980 para grandes distancias. Este importe se estimó como el promedio de las relaciones entre el valor del ternero y el del flete en el período señalado, porcentual que aplicado al precio actual del ternero genera un costo actualizado del transporte. (cuadro 6).

De esta manera (cuadro 7 (1.2)), la máxima distancia a la que el productor enviaría hacienda para engorde y cría sería de 350 km. Esta distancia implica un cambio de hábitos y mecanismos de comercialización. Actualmente la venta de cría e invernada se realiza en remates ferias, generalmente ubicados a distancias no superiores a los 100 ó 150 km, o en el establecimiento mismo del productor. Indudablemente, el mercado concentrador ofrecerá una serie de ventajas en cuanto a continuidad y frecuencia de las operaciones, abundancia de compradores, etc., que implican para el productor una mayor seguridad de colocar el producto a un precio normal en las fechas que más le resultan convenientes de acuerdo a sus necesidades financieras o de campo y a su previsión de la evolución de los precios. No obstante, esta determinación teórica del radio de influencia de 350 km debe interpretarse como un máximo, en tanto que los 100-150 km que actualmente constituyen el alcance normal en cuanto a la oferta de hacienda para cría y engorde en los remates feria es la distancia mínima sobre la cual sin duda el mercado concentrador ejercerá su efecto como polo de atracción de oferta de esta clase de hacienda.

Todos estos valores y determinaciones abstractas sobre la capacidad o margen del productor para alcanzar determinada distancia surgen de los cálculos mencionados y se corroboran en cierto modo en la experiencia actual. No puede abandonarse este punto sin una referencia específica de estos cálculos a la zona en la que operará el mercado. Evidentemente el grueso de la demanda para cría e invernada provendrá de los partidos que son catalogados como invernadores, dado que los mismos tienen fundamentalmente requerimientos de animales jóvenes para su engorde; también serán demandantes los productores de aquellos partidos ubicados en zonas mixtas de animales jóvenes pero en menor medida. Los productores ubicados en partidos donde se realiza cría demandarán entre sí animales de cría (hembras para la reproducción).

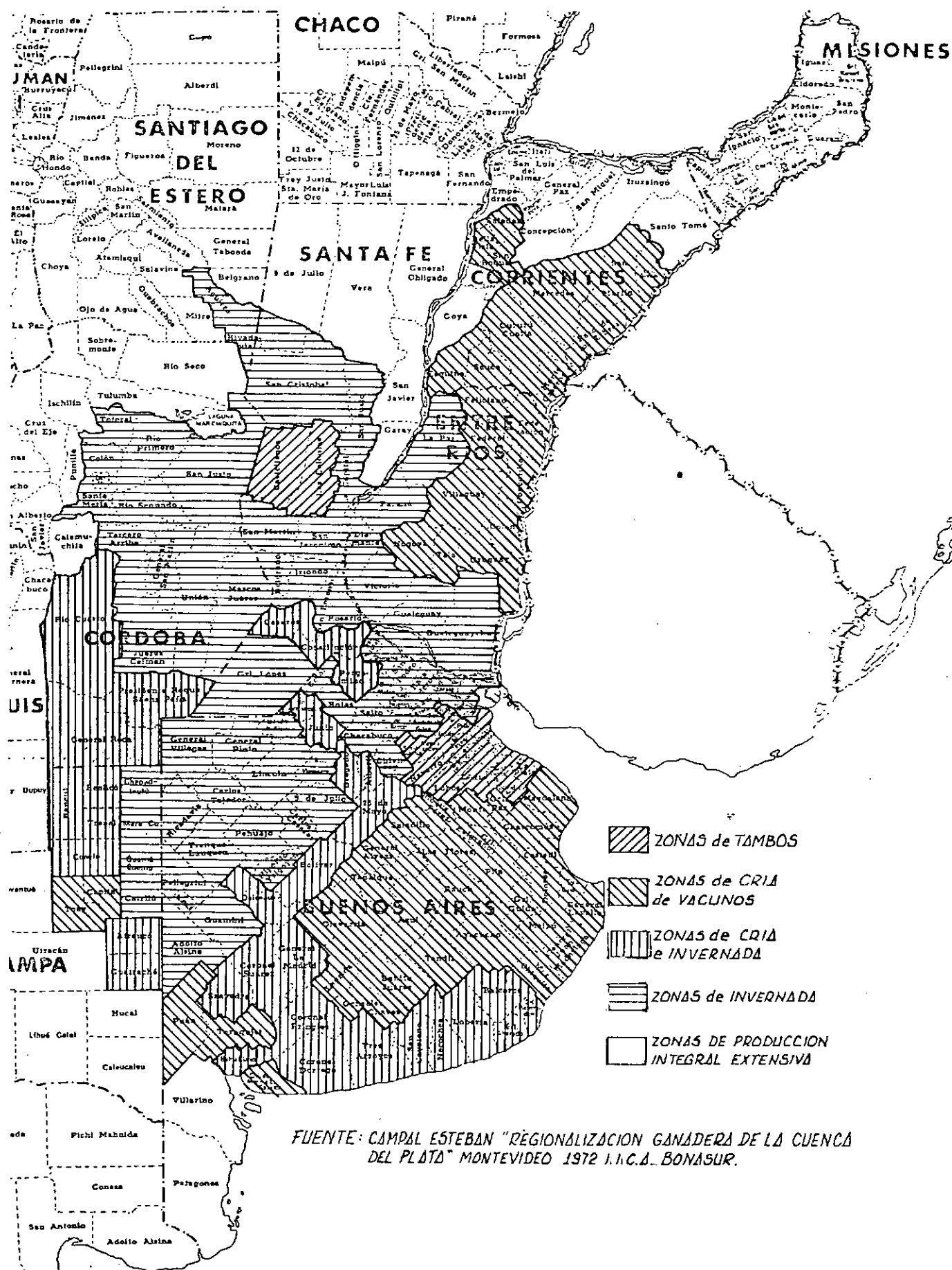
La oferta sin duda alguna provendrá por otro lado de los partidos denominados de cría en su gran volumen y en menor medida de los productores ubicados en zonas mixtas.

Observando el mapa 2 (1.2) extraído de la Regionalización Ganadera de la Cuenca del Plata efectuado por E. Cámpal, y el mapa caminero de la provincia de Buenos Aires, Azul y sus cercanías resultan ser el lugar de paso por el cual se conectan algunas áreas de la zona de invernada con algunas áreas de las zonas de cría y mixta.

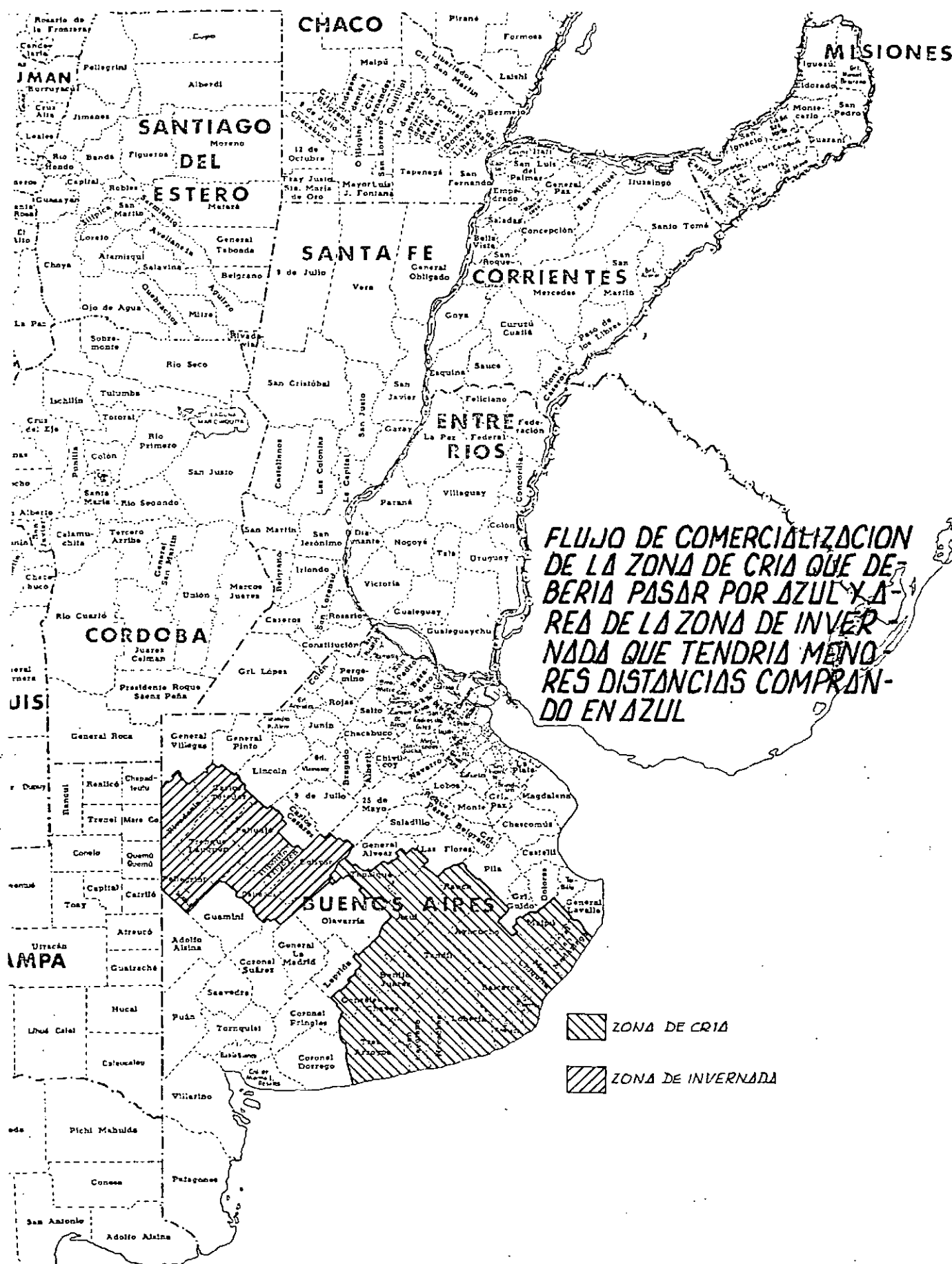
Las áreas a las que se hace referencia serían por el lado de la oferta los siguientes partidos de la zona de cría (entre parentesis se indica la distancia en km de carretera con respecto a Azul):

Gral. Madariaga	(282)	Rauch	( 81)	Juárez	(102)
Mar Chiquita	(302)	Tandil	(100)	Tapalqué	( 51)
Ayacucho	(159)	Azul	( 0)	Olavarría	( 53)
Maipú	(288)	G. Chaves	(151)	Bolívar	(155)

MAPA 2



MAPA Nº 3



y de los siguientes de la zona de invernada y cría:

Tres Arroyos	(194)
San Cayetano	(209)
Necochea	(245)
Lobería	(294)
Balcarce	(209)

Por el lado de la demanda los partidos de la zona de invernada se rían los siguientes:

Pellegrini	(366)	Pehuajó	(239)
Salliqueló	(377)	H. Yrigoyen	(241)
Trenque Lauquen	(319)	Daireaux	(225)
Rivadavia	(384)		
Carlos Tejedor	(310)		

La determinación de estos partidos se ha realizado sobre la base de la observación de dos nudos carreteros que comunican zonas de cría con zonas de invernada. Estos nudos carreteros están situados en Azul y Saladillo y determinarían las menores distancias de áreas de una zona a áreas de otra .

Con un flujo de comercio entre esas zonas la menor distancia que debiera recorrer el invernador beneficiará los precios que el mismo pueda pagar a favor del criador, compensando así su mayor flete.

Otro factor tenido en cuenta para realizar la selección ha sido el rango de distancias señalado anteriormente.

En el mapa 3(1.2) se puede ver claramente lo comentado en los anteriores párrafos. Además observando el cuadro 8 (1.2) extraído del

CUADRO 8 (1. 2)

COMERCIALIZACION DE GANADO VACUNO PARA CRIA E INVERNADA  
EN LOS REMATES FERIA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES  
Valores dados en porcentaje sobre el total de la Prov.  
Partidos ordenados según porcentaje promedio de ventas  
Años 1968-1974

Partidos	Vacas	Vacas c/c	Vaquill.	Terneros	$\bar{x}$
Bahía Blanca	4,34	2,67	3,54	3,09	4,66
Azul	3,11	3,51	4,81	1,45	3,22
Chascomús	2,41	3,06	3,06	2,54	2,77
Olavarría	2,43	2,81	3,01	1,06	2,33
Bolívar	2,36	3,43	2,22	1,04	2,26
Pehuajo	1,98	2,64	2,93	1,28	2,21
Las Flores	2,88	2,00	2,26	1,90	2,04
Brandsen	2,12	1,41	1,67	2,52	2,03
9 de Julio	1,82	2,38	2,58	1,25	2,00
Benito Juárez	1,49	2,07	1,63	2,76	1,99
Trenque Lauquen	1,99	1,70	2,27	1,92	1,97
Magdalena	1,97	0,83	0,73	4,27	1,95
Laprida	2,09	2,31	2,09	1,04	1,88
Gral. Madariaga	1,39	1,99	1,59	2,52	1,87
Gral. Villegas	1,81	1,52	2,93	1,23	1,87
Rauch	2,23	2,09	2,07	0,88	1,82

FUENTE: Chiarotti, A. Op. cit.

trabajo "Comercialización de ganado vacuno en remates feria de la República Argentina", Análisis de precios de la hacienda para cría e invernada, por R. Chiarotti se puede observar que Azul es el partido cuyo remate feria comercializa el 3,22 % de la hacienda en el total de la provincia de Buenos Aires. Si a ese porcentaje se le suma el 2,33 % que se comercializa en Olavarría se aglutinaría el 5,55 % para ese polo. Con lo cual el mismo supera al de Bahía Blanca para ese tipo de hacienda en general y sobre todo para la de cría en particular (vacas, vacas con cría, vaquillonas).

Como se ve, los remates feria de ambas ciudades comercializan actualmente el 3,54 % de las vacas para cría, el 6,32 % de las vacas con cría, el 7,82 % de las vaquillonas y el 2,46 % de los terneros (estos porcentajes están referidos al total de la provincia de Buenos Aires).

Si se recuerda que la comercialización de hacienda en esta forma se distribuye en 106 partidos de la provincia de Buenos Aires, si estuviera distribuida uniformemente le tocaría a cada partido el 0,94 % del total provincial. Como se puede apreciar la comercialización tiende a agruparse por sí sola sobre todo en ciertos polos, fenómeno que coloca al mercado de concentración en análisis dentro de la tendencia que, espontáneamente, debido a factores de localización e infraestructura, se ha venido manifestando.

### 1.2.3 Principales aspectos

Es necesario retener de lo expresado en este capítulo las siguientes conclusiones:

- 1) El eventual mercado concentrador de Azul tendría para la oferta de hacienda terminada (destinada a faena y exportación en pie) un radio máximo de acción de 500 km. Este radio se vé cercenado hacia el norte por la acción competitiva que generará el futuro mercado de Mercedes, el que, a iguales distancias, puede suponerse que preponderará.
- 2) El área de influencia de la oferta y la demanda de hacienda para cría e invernada se encuentra fácilmente a la vista en el mapa 2 (1.2). Los partidos que componen la misma han sido seleccionados según criterios de infraestructura caminera, distancia máxima que puede recorrer el ganado de invernada y cría, estimada en 700 km y ubicación de los posibles oferentes y demandantes de acuerdo con la distancia de zonas de invernada, cría y mixtas. La distancia de 700 km fue determinada de acuerdo con el recorrido que realiza el invernador más una distancia máxima que podría realizar el criador de acuerdo con una serie de ventas que deberá ofrecer el mercado. Expresado en términos de radio de acción, el área de influencia de Azul en cuanto a compra y venta de hacienda para cría e invernada será de 350 km. Sin embargo este radio no es uniforme en todas las direcciones, alcanzando el valor máximo expresado sólo sobre determinados ejes camineros que vinculan los campos típicamente de cría con los de invernada.

### 1.3 ANALISIS DE LA OFERTA Y DE LA DEMANDA DE HACIENDA TERMINADA

### 1.3 Análisis de la oferta y de la demanda de hacienda terminada

#### 1.3.1 Oferta de ganado vacuno con destino al consumo y exportación

##### 1.3.1.1 Stock y oferta del ganado vacuno a nivel nacional

La oferta de ganado vacuno en el país ha venido incrementándose desde la época de las vaquerías, merced al desarrollo del stock ganadero y de la tecnología de producción.

Tomando como indicador de oferta las ventas realizadas para faena y exportación en pie, se observa que las mismas han crecido a un ritmo del 1,4 % anual en los últimos 30 años y a un ritmo de 2,76 % anual en los últimos 15 años. Sin embargo, la actividad ganadera es cíclica, generándose en cada ciclo importantes variaciones, indicando por consiguiente aquel crecimiento, que sus fases de crecimiento han sido superiores a las de contracción. El gráfico 2 del capítulo 1.1 muestra la evolución de las ventas para faena y exportación desde 1950 a 1979.

El stock vacuno del país ha crecido de 43,5 millones de cabezas en 1960 a 56,9 millones de cabezas en 1979, pasando por un máximo en 1977 de 61 millones de cabezas. El rodeo nacional creció a un ritmo medio del 1,7 % anual entre 1960 y el promedio de los últimos años.

Este crecimiento se ha verificado pese a que algunos indicadores ganaderos, tales como la tasa de extracción, el porcentaje de hembras faenadas y el peso promedio de los animales faenados, parecieron indicar un proceso de liquidación en la década. Ello se debe a los cambios estructurales y coyunturales ocurridos en las principales zonas ganaderas de la Argentina. Entre los primeros cabe señalar la incorporación de pasturas poliféricas permanentes, a la incorporación de fertilizantes en algunos casos, a una mayor asistencia sanitaria y una selección en sentido positivo del rodeo reproductor.

Estos hechos han determinado que el nivel tecnológico de esta década haya sido superior al de la década anterior.

Entre los cambios coyunturales puede citarse la reacción del productor, que, ante los repetidos ciclos, ha generado un sistema de autodefensa de su patrimonio básico que es la vaca de cría. De esta manera vende animales más jóvenes, o sea con menor peso, y ha incrementado la participación de hembras en la faena, logrado aumentar la tasa de extracción de su rodeo sin deteriorar el plantel de vacas, el cual se torna así más eficiente, por un incremento de los porcentajes de terneros logrados. En virtud de esto, el espacio ocupado por la ganadería puede reducirse sin mermar su nivel de producción y permite liberar campos para la agricultura en zonas mixtas o aumentar el rodeo en zonas específicamente ganaderas.

#### 1.3.1.2 Stock y oferta de ganado vacuno en el área del proyecto

El stock en el área de influencia del mercado concentrador de hacienda a instalarse posiblemente en la ciudad de Azul ha representado entre el 26 y el 27 % del total nacional cuando se considera el área máxima\* y alrededor del 22,5 % cuando se toma una zona de influencia máxima restringida.\*\*

---

\* Ver capítulo 1.2

\*\* El área de máxima restringida está comprendida por el área anterior menos los Partidos de Rivadavia, Pehuajó y C. Tejedor de la Provincia de Buenos Aires, los departamentos de Caleu Caleu, Utracán, Trenel, Maracó, Hucal y Conhelo de La Pampa y el departamento de Pichi Mahuida en Río Negro. Estos partidos se encuentran en el límite del área de influencia ya sea por el criterio de las distancias máximas o por el de competencia con Mercedes.



CUADRO 1 (1.3) - STOCK GANADERO EVOLUCION

AÑOS	TOTAL NACIONAL (Miles de cabezas)	TOTAL ZONA DE INFLUENCIA	
		MAXIMA (1) (Miles de cabezas)	MAXIMA RESTRINGIDA (Miles de cabezas)
1960	43.521	11.276	9.633
1965	51.413	13.367	11.362
1966	51.277	13.434	11.332
1968	51.465	13.483	11.374
1969	48.202	12.629	10.653
1970	48.440	12.691	10.705
1971	49.786	13.143	11.003
1972	52.806	13.941	11.670
1973	54.771	14.459	12.077
1974	55.356	14.618	12.203
1975	56.707	15.084	12.646
1976	58.174	15.590	13.147
1977	61.053	16.496	13.863
1978	-	-	-
1979	56.900	15.363	12.916

(1) Para años 1960, 1974 y 1976 datos censales el resto de los años estimado en base a porcentaje de las existencias totales que representaba el área.

FUENTE: Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería y Censo 1960, ENA y CG 1974 y Censo 1977.

Estos porcentajes han sido extraídos de los datos del Censo de 1960, el Empadronamiento Nacional Agropecuario de 1974 y el Censo Ganadero de 1977. El cuadro 1 (1.3) presenta la evolución del stock ganadero en el área del proyecto desde 1960 a 1979 con excepción de los años 1961, 1962, 1963, 1964, 1966 y 1978 (en los cuales no ha habido ningún tipo de censo ni investigación acerca de las existencias totales). Las existencias en la zona de influencia han sido calculadas sobre la base de los porcentajes antes apuntados. Los datos para los años 1965, 1967, 1968, 1969, 1970, 1971, 1972, 1973, 1975, 1976 y 1979 no han sido publicados a nivel departamental o de partido y por esta razón han debido ser estimados del modo mencionado. La coincidencia y poca variabilidad de las proporciones de existencias respecto del total en los años para los que existen estimaciones censales, permite aceptar la suposición de la constancia de esas estructuras, dado que los mismos corresponden a distintos momentos de diferentes ciclos de la actividad ganadera.

Según se puede observar en ese cuadro, las existencias del área de influencia máxima pasaron de 11,27 millones de cabezas en el año 1960 a 15,36 millones en el año 1979 llegando a un máximo de 16,5 millones en 1977. En el área de influencia máxima restringida, las existencias pasaron de 9,6 millones en 1960 a 12,9 millones en 1979, con un máximo de 13,8 millones en 1977.

La oferta registrada de las áreas de influencia máxima y máxima restringida ha sido estimada mediante la sumatoria de las ventas por los distintos canales de comercialización de vacunos provenientes de los partidos que se incluyen en dichas áreas. Esta sumatoria de las ventas registradas constituye el grueso de la oferta total de las áreas, ya que representa entre el 85 y 95 % de ese total. (Cuadro 2 (1.3)).

CUADRO 2 (1.3)- PROPORCION DE LAS VENTAS REGISTRADAS EN LA OFERTA DEL AREA DE INFLUENCIA MAXIMA

AÑOS	%
1959	96,0
1960	95,0
1961	95,2
1962	93,6
1963	88,9
1964	90,2
1965	92,3
1966	94,7
1967	93,7
1968	95,0
1969	94,7
1970	94,5
1971	95,0
1972	94,4
1973	89,0
1974	85,7
1975	88,0
1976	90,7
1977	90,0
1978	91,0

FUENTE: Elaboración propia

La oferta no registrada de estas áreas de influencia del mercado ha sido estimada aplicando a la faena de los mataderos municipales y particulares de los partidos o departamentos considerados los porcentajes de las ventas no registradas que se estiman a nivel global para el país. (Cuadro 3 (1.3), incluido en Anexo).

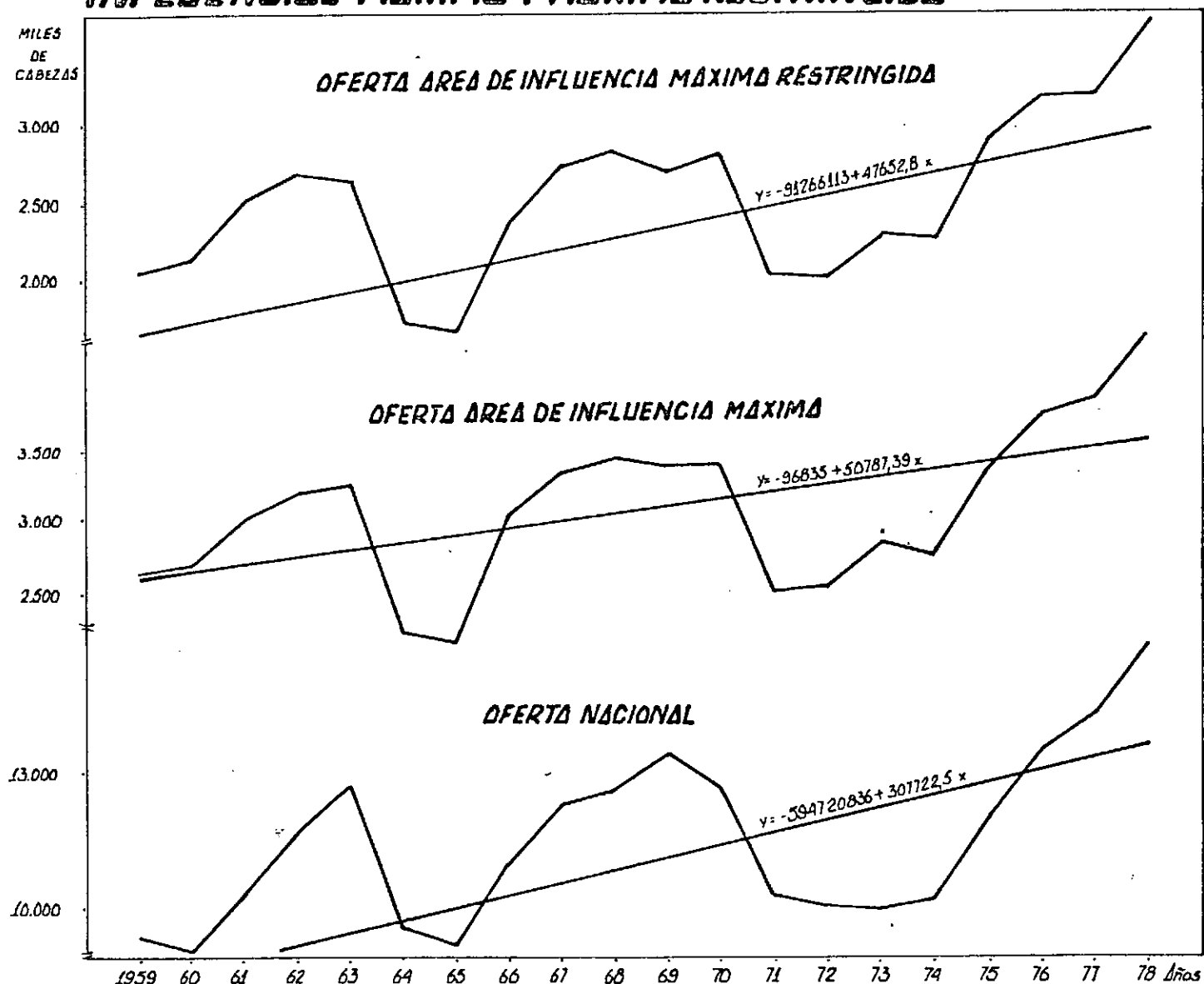
Este criterio ha sido empleado por ser los mataderos municipales y particulares del interior quienes realizan la mayor parte de las operaciones no registradas, considerándose también que en general compran su hacienda dentro del partido o departamento donde desarrollan su actividad. Evidentemente, existe un sesgo en esta estimación sobre todo en el caso de partidos con ciudades importantes y pocas existencias, tal cual puede ser v.gr. el caso de Bahía Blanca y Gral. Pueyrredón, pero ese sesgo se reduce al mínimo por compensación en exceso y defecto, ya que se trata de grandes áreas que suman varios departamentos o partidos.

En el cuadro 4 (1.3) se han resumido los datos resultantes para el área máxima y máxima restringida. Se puede observar que la oferta máxima ha variado en los últimos 20 años entre cifras extremas de 2,18 millones de cabezas en 1965 y 4,39 millones de cabezas en 1978, mientras que la oferta del área máxima restringida ha variado entre 1,7 y 3,66 millones de cabezas. En ambos casos y al igual que en la oferta total ha habido una tendencia al crecimiento, incrementándose en el período considerado a un ritmo anual de 1,56 % y 3 % respectivamente.

La oferta del área de influencia máxima del mercado ha resultado ser una porción de la oferta total que ha variado entre el 23,9 y el 30,7 %, mientras que la oferta del área máxima restringida ha variado entre el 18,6 y el 24,7 % de la oferta total. (Cuadro 5(1.3)) El gráfico 1(1.3) permite observar tales variaciones, ya que las curvas del mismo no son iguales sino sólo parecidas.

GRAFICO N° 11 (1.3)

# EVOLUCION DE LA OFERTA TOTAL Y LA OFERTA EN EL AREA DE INFLUENCIAS MAXIMA Y MAXIMA RESTRINGIDA



FUENTE: ELABORACION PROPIA

CUADRO 4 (1.3) - EVOLUCION DE LA OFERTA TOTAL EN LA ZONA MAXIMA DE INFLUENCIA Y MAXIMA RESTRINGIDA

	OFERTA MAXIMA CABEZAS	OFERTA MAXIMA RESTRINGIDA CABEZAS
1959	2.667.052	2.041.280
1960	2.728.949	2.140.230
1961	3.066.683	2.524.846
1962	3.251.518	2.692.306
1963	3.300.420	2.654.498
1964	2.241.835	1.779.937
1965	2.184.327	1.698.077
1966	3.096.694	2.416.851
1967	3.407.257	2.748.746
1968	3.508.008	2.847.139
1969	3.454.568	2.714.965
1970	3.457.736	2.828.711
1971	2.568.314	2.045.457
1972	2.583.482	2.046.831
1973	2.902.794	2.333.032
1974	2.798.014	2.298.595
1975	3.443.925	2.903.668
1976	3.827.275	3.177.612
1977	3.911.565	3.214.665
1978	4.396.570	3.663.320

FUENTE: Elaboración propia en base a Cuadro 1(1.3) y 2 (1.3)

CUADRO 5 (1.3) - RELACION ENTRE LA OFERTA DE LA ZONA DE INFLUENCIA DEL MERCADO Y LA OFERTA TOTAL

AÑOS	OFERTA TOTAL	OFERTA AREA MAXIMA	INFLUENCIA MAXIMA RESTRINGIDA	RELACION II/I.100	III/I . 100
	I	II	III		
1959	9.148.250	2.667.052	2.041.280	29,15	22,31
1960	8.883.627	2.728.949	2.140.230	30,72	24,09
1961	10.212.265	3.066.683	2.524.846	30,03	24,72
1962	11.790.463	3.251.518	2.692.306	27,58	22,83
1963	12.926.462	3.300.420	2.654.498	25,53	20,53
1964	9.367.585	2.241.835	1.779.937	23,93	19,00
1965	9.133.873	2.184.327	1.698.077	23,91	18,59
1966	11.075.842	3.096.694	2.416.851	27,96	21,82
1967	12.520.489	3.407.257	2.748.746	27,21	21,95
1968	12.801.959	3.508.008	2.847.139	27,40	22,23
1969	13.820.850	3.454.568	2.714.965	24,90	19,64
1970	12.924.548	3.457.536	2.828.711	26,75	21,89
1971	9.467.709	2.568.314	2.045.457	27,12	21,60
1972	10.010.143	2.583.482	2.046.831	25,81	20,44
1973	9.817.888	2.902.794	2.333.032	29,57	23,76
1974	10.114.882	2.798.014	2.298.595	27,66	22,72
1975	12.146.005	3.443.925	2.903.668	28,35	23,90
1976	13.868.040	3.827.275	3.177.612	27,59	22,91
1977	14.748.142	3.911.565	3.214.665	26,52	21,79
1978	16.449.452	4.396.570	3.663.320	26,73	22,27

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de la Junta Nacional de Carnes

CUADRO 6 (1.3) - TASA DE EXTRACCION DEL STOCK EN EL AREA DE INFLUENCIA  
MAXIMA Y MINIMA RESTRINGIDA  
(Miles de cabezas)

AÑOS	STOCK VACUNO EN AREA		OFERTA EN AREA		TASA DE EXTRACCION	
	Máxima	Máxima Restringida	Máxima	Máxima Restringida	Area Máxima	Máxima Restringida
	I	II	III	IV	$V = III/I \cdot 100$	$VI = \frac{IV}{II} \cdot 100$
1959						
1960	11.276	9.633	2.729	2.140	24,2	22,2
1961	-	-	3.067	2.525		
1962	-	-	3.252	2.692		
1963	-	-	3.300	2.654		
1964	-	-	2.242	1.780		
1965	13.367	11.362	2.184	1.698	16,3	14,9
1966	-	-	3.097	2.417	-	-
1967	13.434	11.332	3.407	2.749	25,4	24,2
1968	13.483	11.374	3.508	2.847	26,0	25,0
1969	12.629	10.653	3.455	2.715	27,35	25,5
1970	12.691	10.705	3.457	2.829	27,23	26,43
1971	13.143	11.003	2.568	2.045	19,5	18,6
1972	13.941	11.670	2.583	2.047	18,5	17,5
1973	14.459	12.077	2.903	2.333	20,0	19,3
1974	14.618	12.203	2.798	2.299	19,14	18,8
1975	15.084	12.696	3.444	2.904	22,8	22,8
1976	15.590	13.147	3.828	3.178	24,5	24,2
1977	16.496	13.863	3.912	3.215	23,7	23,2
1978						

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de Cuadros 1 y 4.

Esas ofertas han significado que las extracciones del stock dentro de los años con que se cuentan datos sean entre un 16 y 20 % en períodos de retención y de 23 a 27,5 % en períodos de liquidación. (Cuadro 6 (1.3)).

#### 1.3.1.3 Proyección probable de la oferta en el área de influencia del Mercado

De acuerdo con lo analizado anteriormente la tendencia secular de la oferta en el área de influencia del mercado indicaría un aumento en la oferta de vacunos. (Cuadro 4, gráfico 1).

Sin embargo, debe tenerse en cuenta la situación del mercado de carnes, en el cual se observa internamente una población de muy alto consumo per capita, el cual será difícilmente superable, y un lento crecimiento de la población y, en el mercado externo, tendencia al retroceso, ya que los compradores de mayor poder adquisitivo están tratando de autoabastecerse, como en el caso de la CEE, o tienen otros proveedores que ofrecen carnes en mejores condiciones sanitarias, lo que sucede para EE.UU y Japón. Además los crecimientos importantes de stocks de vacunos en los últimos años se han producido en regiones extrapampeanas, donde las alternativas de realizar agricultura están más restringidas que en la zona de influencia del mercado y en los cuales puede ser que la ganadería se expanda más.

Como consecuencia de estos argumentos, es posible que los precios relativos de la carne no favorezcan una expansión sostenida de su producción, en cuyo caso la oferta de la zona de influencia no continuaría creciendo al ritmo de su tendencia secular, resultando prudente esperar una estabilización de la misma,

Desde 1950 los ciclos ganaderos en el área de influencia, teniendo como indicador la oferta, tuvieron la siguiente extensión: 7 años desde 1953 hasta 1960, 5 años desde 1960 hasta 1965, 6 años desde 1965 hasta 1971 y en el último ha venido aumentando la oferta desde el invierno de 1971. Este crecimiento, si bien registró bajo volumen durante 1972, 1973, 1974 y 1975 continuó, por lo cual este último período parece ser uno de los ciclos más largos que se han producido.

La proyección podría entonces ser realizada sobre la base de un ciclo de 8 años, en el cual cada cuatro años se produce un punto de máxima o mínima. Es lógico suponer que con la intención de atender y prever los ciclos, la duración de éstos se extienda y que se logren menores diferenciales entre máximos y mínimos.

Históricamente, las variaciones porcentuales de la oferta de un año con respecto al anterior en el área máxima y máxima restringida no presentan notorias diferencias, destacándose la presencia de mayores valores absolutos de variación en los momentos de aumento que en los momentos de descenso, motivo por el cual se verifica una tendencia global creciente. Cuadro 7 (1.3).

En base a ello, puede adoptarse una primera hipótesis de trabajo para proyectar la oferta futura en el área máxima y máxima restringida, la cual presenta las siguientes características:

- 1) Los ciclos ganaderos durarían 8 años y presentan un máximo o un mínimo cada 4 años.
- 2) La tendencia de la oferta se mantendrá en ambos casos estable
- 3) Al mantenerse estable la tendencia, las variaciones acumuladas entre un máximo y un mínimo y viceversa serán iguales y, como

CUADRO 7 (1.3)

AÑOS	Area influencia máxima		Area influencia maxima restringida	
	%	% acumulado por ciclo	%	% acumulado por ciclo
1960	+ 2,3		+ 4,8	
1961	+ 11,0		+ 18,0	
1962	+ 6,0		+ 6,6	+ 31,9
1963	+ 1,5	+ 23,7	- 1,4	
1964	- 32,0		- 32,9	
1965	- 2,6	- 33,8	- 4,6	- 36,92
1966	+ 41,8		+ 42,3	
1967	+ 10,0		+ 13,7	
1968	+ 2,9	+ 60,6	+ 3,6	+ 67,7
1969	- 1,5		- 4,6	
1970	+ 0,8		+ 4,2	
1971	- 25,7	- 26,8	- 27,7	- 28,1
1972	+ 0,59		+ 0,06	
1973	+ 12,4		+ 14,0	
1974	- 3,6		- 1,5	
1975	+ 23,0		+ 26,0	
1976	+ 11,0		+ 9,4	
1977	+ 2,0		+ 1,2	
1978	+ 12,0	+ 71,2	+ 13,9	79,0

FUENTE:

históricamente no existe ninguna distribución en los ciclos, las variaciones acumuladas entre un máximo y un mínimo se distribuirán en partes iguales para cada año.

- 4) El porcentaje acumulado de variaciones entre un máximo y un mínimo del hipotético ciclo, se estima en un 40 %, dado que parece ser excesivo el porcentaje registrado en el último ciclo de ascenso, así como parecen ser escasos los porcentajes acumulados en los momentos de descenso.

- 5) El año 1978 ha sido un año de máxima oferta.

Así se obtiene el resultado que figura en el cuadro 8 (1.3)

Como segunda hipótesis de trabajo pueden emplearse ciclos más cortos (6 años, 3 años de ascenso y 3 de descenso) tales como fueron los dos ciclos anteriores al actual, pero considerando variaciones acumuladas menores (24 %) y manteniendo el resto de las consideraciones para la hipótesis anterior.

Así se obtienen los resultados que figuran en el cuadro 9 (1.3)

Como tercer hipótesis de trabajo se podría considerar una tendencia positiva en la oferta del área considerada, un incremento anual medio semejante a los últimos 20 años, con ciclos que reduzcan la oferta cada 3 años, con una disminución acumulada del 30 % y que aumente la oferta cada 5 años con una variación acumulada del 40 %. (Ver cuadro 10 (1.3)).

CUADRO 8 (1.3) - HIPOTESIS I PROYECCION DE LA OFERTA EN LAS AREAS DE MAXIMA Y MAXIMA RESTRINGIDA

AÑOS	AREA MAXIMA (cabezas)	AREA MAXIMA RESTRINGIDA (cabezas)
1978	4.396.570	3.663.320
1979	4.041.866	3.367.773
1980	3.715.779	3.096.070
1981	3.416.000	2.846.287
1982	3.140.407	2.616.657
1983	3.416.000	2.846.287
1984	3.715.779	3.096.070
1985	4.041.866	3.367.773
1986	4.396.570	3.663.320
1987	4.041.866	3.367.773
1988	3.715.779	3.096.070
1989	3.416.000	2.846.287
1990	3.140.407	2.616.657

CUADRO 9. (1.3) - HIPOTESIS II PROYECCION DE LA OFERTA EN AREAS DE MAXIMA RESTRINGIDA

AÑOS	AREA MAXIMA (cabezas)	AREA MAXIMA RESTRINGIDA (cabezas)
1978	4.396.570	3.663.320
1979	4.092.356	3.409.842
1980	3.809.192	3.173.903
1981	3.545.621	2.954.290
1982	3.809.192	3.173.903
1983	4.092.356	3.409.842
1984	4.396.570	3.663.20
1985	4.092.356	3.409.842
1986	3.809.192	3.173.903
1987	3.545.695	2.954.290
1988	3.809.192	3.173.903
1990	4.396.570	3.662.200

CUADRO 10 (1.3) HIPOTESIS III PROYECCION DE LA OFERTA EN AREAS DE MAXIMA Y MAXIMA RESTRINGIDA

AÑOS	AREA MAXIMA (cabezas)	AREA MAXIMA RESTRINGIDA (cabezas)
1978	4.396.570	3.663.320
1978	4.028.402	3.356.554
1980	3.691.065	3.075.478
1981	3.381.977	2.817.938
1982	3.617.397	3.014.095
1983	3.869.206	3.223.908
1984	4.138.543	3.448.325
1985	4.426.629	3.688.365
1986	4.734.769	3.945.113
1987	4.338.280	3.614.750
1988	3.974.994	3.312.052
1990	3.642.129	3.034.702

#### 1.3.1.4 Estacionalidad de la oferta

Muchas son las suposiciones realizadas acerca de la estacionalidad de la oferta de vacunos, sin embargo pocos son los estudios que se han publicado al respecto.

En este análisis se trabaja con una publicación de la Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería de 1971, que determina los movimientos estacionales de la oferta vacuna. El mismo emplea una serie de 10 años, -desde 1960 a 1970- serie ésta que muy posiblemente aún refleje la situación actual.

Los índices de variación estacional han sido dados en el cuadro 11 (1.3) y están representados en los gráficos 2 (1.3); 3 (1.3) y 4 (1.3). Estos muestran, en el total vacunos, picos de máxima oferta en marzo, abril y mayo, cayendo en junio para recuperarse en julio, luego cae a un mínimo en agosto, setiembre, octubre y noviembre, para aumentar en diciembre y volver a caer en febrero.

En cambio, en novillos la oferta se mantiene por debajo de la media anual entre los meses de febrero y agosto con picos mínimos en febrero y junio, mientras que en octubre y diciembre se encuentran los máximos. En vacas en cambio los mayores valores se dan entre marzo y agosto, siendo octubre el mes de menores ventas.

CUADRO 11 (1.3)- INDICES DE ESTACIONALIDAD DE LA OFERTA DE GANADO VACUNO \*

	VACUNOS TOTAL	NOVILLOS	VACAS
ENERO	101,3	109,1	90,0
FEBRERO	91,6	91,9	88,6
MARZO	105,5	94,5	123,4
ABRIL	110,4	98,8	140,0
MAYO	109,4	93,3	143,2
JUNIO	99,1	90,5	133,6
JULIO	103,1	98,0	125,1
AGOSTO	95,8	97,5	93,4
SEPTIEMBRE	95,1	109,5	71,2
OCTUBRE	95,7	113,0	52,8
NOVIEMBRE	97,7	107,3	70,8
DICIEMBRE	104,2	113,4	74,0

FUENTE: Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadera

### 1.3.2 Análisis de la demanda de hacienda

#### 1.3.2.1 Demanda de hacienda de venta final (faena)

La demanda de hacienda con destino final (faena) tiene dos destinos consumo interno y exportación. En los últimos 30 años esta demanda creció a un ritmo de 1,46 % anual\*. Del total de ella el consumo interno creció a una tasa de 1,4 % anual\*, mientras que la demanda externa (exportaciones) creció a un ritmo del 1,8 % anual\*.

El consumo interno actual se encuentra en un nivel de 90 kg per capita, el cual es uno de los más altos de la historia, habiéndose llegado a este volumen merced a los bajos precios relativos que ha tenido la carne con respecto a otros alimentos. Dicho nivel de consumo parece en primera instancia improbable que experimente incrementos en el corto plazo y en cantidades importantes, dado que un aumento de ingresos o un alza relativa en el nivel de precios de la carne con respecto a otros productos generaría una diversificación alimentaria de la población.

La demanda externa si bien alcanzó uno de sus mayores valores en 1978 -con 712 mil toneladas- no se ha mantenido al presente, estimándose para 1980 una exportación total de 490 mil toneladas. Las perspectivas del mercado internacional en general indican que los tradicionales compradores de carnes argentinas (CEE) se están autoabasteciendo y el resto de los compradores importantes -países de alto poder adquisitivo demandan carnes de Oceanía en vez de carnes rioplatenses, debido a restricciones sanitarias. Quedan así mercados de relativamente menor importancia, tales como los países de Europa Oriental, los de mayor desarrollo de Africa y algunos países árabes.

---

\* Las tasas de crecimiento han sido calculadas en base a la curva de tendencias.

CUADRO 12 (1.3)- EVOLUCION DE LA DEMANDA INTERNA Y EXTERNA DE CARNES  
(En cantidad de cabezas faenadas para cada destino)

AÑOS	DEMANDA INTERNA		DEMANDA EXTERNA		T O T A L	
	Miles cabezas	%	Miles cabezas	%	Miles cabezas	%
1950	8.168	82,52	1.370	17,48	9.898	100,00
1951	7.893	87,91	1.085	11,09	8.978	100,00
1952	7.592	86,42	1.193	13,58	8.785	100,00
1953	6.969	88,25	927	11,75	7.896	100,00
1954	7.160	87,50	973	12,50	8.193	100,00
1955	8.212	82,09	1.792	17,91	10.004	100,00
1956	9.118	78,17	2.546	21,83	11.664	100,00
1957	9.434	78,87	2.528	21,13	11.962	100,00
1958	9.482	77,23	2.796	22,77	12.278	100,00
1959	6.961	76,09	2.187	23,91	9.148	100,00
1960	7.294	82,57	1.590	17,43	8.834	100,00
1961	8.493	83,17	1.719	16,83	10.212	100,00
1962	9.300	78,87	2.491	21,13	11.791	100,00
1963	9.716	75,17	3.210	24,83	12.926	100,00
1964	6.978	74,49	2.390	25,51	9.368	100,00
1965	7.149	78,27	1.984	21,73	9.133	100,00
1966	8.714	78,67	2.362	21,33	11.076	100,00
1967	9.579	76,50	2.942	23,50	12.521	100,00
1968	10.187	79,57	2.615	20,43	12.802	100,00
1969	10.774	77,95	3.047	22,05	13.821	100,00
1970	10.0093	78,09	2.832	21,91	12.925	100,00
1971	7.484	79,04	1.984	20,96	9.468	100,00
1972	7.160	71,52	2.850	28,47	10.010	100,00
1973	7.639	77,80	2.179	22,20	9.818	100,00
1974	8.803	87,03	1.312	12,97	10.115	100,00
1975	10.988	90,46	1.158	9,54	12.146	100,00
1976	11.627	83,84	2.241	16,16	13.868	100,00
1977	12.071	81,85	2.677	18,15	14.748	100,00
1978	13.394	81,43	3.055	18,57	16.449	100,00
1979	12.635	80,91	2.982	19,09	15.617	100,00

FUENTE: Junta Nacional de Carnes

Por consiguiente y aún cuando se están ganando nuevos mercados éstos sustituyen otros que van perdiendo importancia. Así en los tres últimos años la demanda externa ha sido de un 18,61 % de la demanda total que, comparando con el 23,7 % que registraba a principio de esta década, indica la pérdida real de posiciones de esta demanda.

La demanda a considerar para el mercado de concentración de hacienda de Azul incluye en principio a todos los establecimientos faenadores de cierta importancia de la provincia de Buenos Aires y Capital Federal. Los del área metropolitana y el eje ribereño en general, actualmente abastecidos en forma significativa por el mercado de Liniers, también pueden acceder al mercado tal como lo muestra la experiencia actual de los remates feria de Azul, desde luego, en forma complementaria a su mercado natural, es decir a Liniers y/o su eventual reemplazante Mercedes. El traslado a Mercedes aumentará probablemente las posibilidades que accedan a Azul, especialmente para las numerosas plantas faenadoras del sur del Gran Buenos Aires y alrededores e inclusive La Plata. Este importante caudal de demanda se agregará a las compras que harán frigoríficos regionales y la de los establecimientos sin faena tipificada del interior de la Provincia.

La firma Carlos R. Azcona, posiblemente en la actualidad la mayor casa de Azul, facilitó las planillas de un remate efectuado en Azul recientemente (26/3/81). Estas planillas dan algunos elementos de referencia sobre el tipo de demandantes que se acerca actualmente hasta Azul para comprar la hacienda y que muy probablemente continúe haciéndolo cuando se instale el mercado;

El remate consistió en uno del tipo de contado, modalidad que fue precisamente reintroducida por la firma organizadora. En la jornada se vendieron 4785 cabezas, que es una cifra por cierto considerable. De ellas, 2940 fueron para cría e invernada, y 1845 para faena. Los

compradores de esta última clase de hacienda han sido principalmente matarifes y establecimientos del Gran Buenos Aires, alrededores y La Plata. Un solo matarife de La Plata compró el 24 % del total vendido en la jornada (faena), en tanto que el resto de los compradores importantes eran de la zona sur y oeste del conurbano y partidos próximos.

Compradores de hacienda para faena en un remate de Azul

Principales compradores	Cabezas compradas	% del remate	Posible lugar de faena
F. Chiura	448	24,3	La Plata
Frig. Río Luján	194	10,5	Pilar
Mengani	180	9,8	Meatex (San Vicente)
Iribarne	93	5,0	Quilmes
Vilcobamba	90	4,9	San Justo
Carnicerías Cotto	90	4,9	Caucán-Yaguané
Rocha	75	4,0	Tres de Febrero (Campo de Mayo)
SUBTOTAL	1170	63,4	Area Metropolitana, al rededores y La Plata
Otros compradores	675	36,6	No identificado - varios
T O T A L	1845	100,0	

La casa rematadora confirmó que era habitual la presencia de compradores de esa área, con una preponderancia creciente a partir de la iniciación de los remates de contado. Hay otros compradores que participan frecuentemente de importantes organizaciones del Gran Buenos Aires, como las carnicerías Martín Fierro, entre otras.

Es decir que, en principio, puede esperarse sin pecar de exagerado optimismo, una participación destacada de firmas del Gran Buenos Aires, La Plata y alrededores. Si bien en estos momentos esta participación puede estar artificialmente estimulada por circunstancias especiales vinculadas al alto costo del dinero, las dificultades de la industria frigorífica, etc, podría consolidarse o cobrar impulso a partir de la instalación de un mercado organizado, especialmente si se produce el cierre de Liniers.

Otros factores a considerar en esta participación son:

- i) la mezcla de hacienda de esta zona no es idéntica a la del norte de la provincia de Buenos Aires. Al ser de otra calidad, interesa a los frigoríficos en la medida en que puede permitir una mayor adaptación entre sus compras de materia prima y el tipo de productos a lograr.
- ii) puede haber un eventual desplazamiento de las compras en estancia por los frigoríficos de esta zona hacia el mercado concentrador y de esta forma abaratarían sus estructuras de compras.
- iii) el mercado puede dar una mayor capacidad de obtención de crédito con más margen de financiación.

Esta demanda se agregará a la regional, que puede dividirse en:

- 1) la de los establecimientos con faena tipificada por la Junta Nacional de Carnes, o sea los frigoríficos o fábricas regionales.
- 2) la de los establecimientos sin faena tipificada por la JNC, o sea la de los mataderos municipales y particulares de la zona.

La demanda que es tipificada por la Junta Nacional de Carnes se realiza por once establecimientos ubicados en la provincia de Buenos Aires exclusivamente en los partidos de Bahía Blanca, Gral. Pueyrredón, Mar Chiquita, Pellegrini, Pehuajó, Tres Arroyos y Azul, los cuales faenan ganado con destino al consumo interno y a la exportación.

Esos establecimientos son los siguientes:

CAP CUATREROS	-	BAHIA BLANCA
BAHIENSE S.R.L.	-	BAHIA BLANCA
VIÑUELA Y CIA.	-	BAHIA BLANCA
SIRACUSA S.A.	-	BAHIA BLANCA
GUILLERMO F. PALONI	-	BAHIA BLANCA
ANSELMO	-	TRES ARROYOS
SAN TELMO	-	MAR DEL PLATA (Pdo.Gral. Pueyrredón)
VIVORATA SAIC	-	VIVORATA (Puerto Mar Chiquita)
MATADERO FRIGORIFICO REGIONAL AZUL SACI	-	AZUL
COOP. DE PRODUCTORES DE PEHUAJO	-	PEHUAJO
ABASTECEDORES DELFINO	-	PELLEGRINI

CUADRO 13(1.3) - EVOLUCION DE LA DEMANDA TIPIFICADA DE LA ZONA DE INFLUENCIA

ESTABLECIMIENTO	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
	Miles de cabezas	Miles de cabezas	Miles de cabezas	Miles de cabezas	Miles de cabezas	Miles de cabezas	Miles de cabezas	Miles de cabezas	Miles de cabezas
CAP CUATRO ROS	123.2	123.3	138.5	130.4	150.1	161.9	150.8	161.7	161.8
BAHENSE S.R.L.	47.4	33.5	25.8	27.1	8.368	49.8	43.1	7.731	74.0
VINUELA Y CIA.	22.3	12.0	3.2	11.9	3.453	22.3	22.1	3.781	21.0
SIRACUSA S.A.	7.1	1.287	28.1	28.9	4.651	32.8	57.6	11.004	87.6
C.F. PALONI	-	-	-	-	-	-	-	-	2.1
ANSELMO	-	-	3.5	14.6	5.040	29.8	32.6	6.932	36.4
SAN TELMO	160.7	116.4	122.7	124.4	153.55	188.2	42.1	32.202	243.4
VANDERBATA S.A. I.C.	31.1	38.9	75.3	62.6	23.812	133.4	127.8	35.739	114.1
MATROBERO Y FRIGORIFICO	-	-	-	15.263	-	-	-	-	-
NACIONAL AZUL	41.6	17.8	33.6	32.2	15.044	81.9	48.9	9.918	62.1
LA XULERA	1.2	-	-	-	-	-	-	-	-
COOP. DE PRODUCTORES DE	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PIRUAJO	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ABASTECIDORES	25.5	5.920	21.3	21.2	5.316	32.0	37.6	7.093	52.3
OLIFINO Z/	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	460.1	138.190	468.0	456.4	113.505	711.2	553.6	733.257	931.9
									174.229

1/ En tn res con hueso

2/ En años 1972 a 1977 MEATEX, en 1970 y 1971 Río de la Plata

3/ Cifra estimada

FUENTE: Junta Nacional de Carnes

La demanda de estos establecimientos ha sido como promedio anual en los últimos tres años de 950.000 cabezas equivalente a 148 mil tn de carne, (res con hueso). De este total demandado, los frigoríficos utilizaron un 30 % para cumplir sus compromisos con el exterior.

Es interesante comparar esa demanda con la capacidad instalada de estos establecimientos. Al respecto debe señalarse su difícil determinación, ya que la misma está en función del estado de las instalaciones, la eficiencia del personal que opera, el número de horas de trabajo, etc.

El cuadro 14 (1.3), que ha sido confeccionado en base a la capacidad máxima diaria de faenamiento, suponiendo 220 días de actividad por año, indica que los 11 establecimientos analizados, en los últimos años, sólo han ocupado un 64,4 % de la capacidad máxima instalada, generando así una capacidad ociosa del orden de 35,6 %.

Este hecho no es exclusivo del área que se analiza, sino que es un problema general de la industria procesadora, que podría aliviarse en la medida en que se apliquen efectivamente las normas sanitarias internas o internacionales; además muchos establecimientos no utilizan adecuada e íntegramente los productos ganaderos, aumentando así el precio del producto final y/o reduciendo el precio al productor y su propio margen.

La demanda de los mataderos municipales y particulares, o sea aquella no tipificada por la Junta Nacional de Carnes, es llevada a cabo por establecimientos que están distribuidos en la mayoría de los partidos o departamentos de la zona de influencia en estudio.

## CUADRO 14(1.3) - RELACION ENTRE LA DEMANDA ACTUAL TIPIFICADA Y LA DEMANDA POTENCIAL

CAPACIDAD INSTALADA ESTIMADA DIARIA	6.000 , cabezas
DIAS DE TRABAJO AL AÑO	220
CABEZAS POSIBLES A SER FAENADOS AL AÑO	1.320.000
CABEZAS FAENADAS PROMEDIO 1977-1979	850.000
RELACION DE LO FAENADO SOBRE LO POSIBLE A FAENAR EN PORCENTAJE	64,39

FUENTE: Elaboración propia

CUADRO 15 (1.3) - EVOLUCION DE LA DEMANDA NO TIPIFICADA EN EL AREA DE INFLUENCIA MAXIMA DEL MERCADO

1959	477.891
1960	517.902
1961	629.696
1962	646.319
1963	699.231
1964	474.344
1965	380.562
1966	462.093
1967	525.641
1968	517.961
1969	581.765
1970	540.838
1971	352.653
1972	317.015
1973	384.422
1974	488.033
1975	524.064
1976	548.651
1977	649.072
1978	542.894

FUENTE: Elaboración propia

Esta demanda resultó ser, promediando los tres últimos años, del orden de las 580.520 cabezas, habiendo caído a un ritmo anual del 0,46% en los últimos 20 años.

La faena de mataderos se destina totalmente a consumo local. En la actualidad alcanza a representar un 40 % de la demanda tipificada. Es una cantidad suficientemente importante como para poder pensar en un reordenamiento producción-comercialización, lográndose así mejoras sustanciales para el productor y el consumidor. Este reordenamiento debería estar basado en normas racionales de higiene y sanidad de productos alimenticios que fueran más controladas por el organismo oficial responsable de la comercialización, restringiendo la faena de los establecimientos irregulares, en los que es imposible llegar a contar con una adecuada infraestructura que permita trabajar en las mejores condiciones sanitarias. Así se podría también lograr un aprovechamiento integral del ganado y sus subproductos, tendiente a mejorar el precio que recibe el productor, disminuir el precio al consumidor final o mejorar la rentabilidad de la industria.

La población crece en el área de influencia pero muy lentamente. En efecto, si bien algunos partidos todavía sufren las consecuencias de los procesos de migración internos, para el conjunto del área se detecta una tasa de crecimiento anual intercensal de 1,7 %. Este crecimiento permite prever el mantenimiento de los consumos regionales de carnes, ya que si bien estos son muy altos, la posible disminución del consumo per capita será absorbida por el aumento de la población. El cuadro 16 presenta las cifras de población por partido en 1980 y en 1970.

El cuadro 17 (1.3) indica la evolución de la demanda regional en los últimos 10 años, observándose que los últimos tres años la misma fue de 1.319 miles de cabezas. Es decir que la demanda total de la zona de influencia ha crecido a un ritmo del 5,2 % anual en

10 últimos años y representa actualmente un 8,5 % de la demanda nacional..

De esta demanda total, un 17 % corresponde a exportación, hecho que determina para el área una participación menor que la correspondiente a la media nacional.

PARTIDO	1980	1970
ADOLFO ALSINA	19.579	20.331
ADOLFO GONZALEZ CHAVEZ	12.762	13.163
AYACUCHO	18.533	17.825
AZUL	55.786	50.676
BAHIA BLANCA	233.126	191.624
BALCARCE	39.177	33.921
JUAREZ	20.725	21.072
BOLIVAR	32.856	33.029
C. TEJEDOR	12.694	12.499
CNEL. ROSALES	59.629	54.515
CNEL. DORREGO	18.551	20.844
CNEL. PRINGLES	22.032	21.629
CNEL. SUAREZ	32.251	30.961
DAIREAUX	13.574	12.247
GRAL. ALVARADO	25.494	21.903
GRAL. ALVEAR	7.780	7.979
GRAL. GUIDO	3.196	3.596
GRAL. MADARIAGA	15.391	20.567
GRAL. LAMADRID	10.534	10.514
GRAL. PUEYRRDON	423.989	317.444
GUAMINI	12.192	11.981
HIPOLITO YRIGOYEN	9.034	8.260
LAPRIDA	9.035	9.128
LAS FLORES	21.215	20.469
LOBERIA	17.496	28.466
MAIPU	9.416	9.010
MAR CHIQUITA	12.318	10.424
NECOCHEA	73.061	51.145
OLAVARRIA	89.662	73.469
PATAGONES	24.338	17.296
PEHUAJO	37.540	33.881
PELLEGRINI	12.484	11.120
PUAN	18.394	18.588
RAUCH	13.584	13.201
SAAVEDRA	18.258	17.091
SALADILLO	24.595	23.214
SALIQUELO	7.187	6.156

PARTIDO	1980	1970
SAN CAYETANO	8.819	9.543
TANDIL	91.685	76.933
TAPALQUE	8.067	8.562
TORNQUIST	10.021	10.268
TRENQUE LAUQUEN	33.195	28.183
TRES ARROYOS	54.243	52.134
VILLARINO	21.364	20.445
MUNICIPIOS URBANOS	44.117	-
ATREUCO	8.725	8.144
CALEU CALEU	1.670	1.746
CAPITAL	54.786	37.893
LATRILLO	5.405	5.000
CONHELO	11.360	11.559
GUATRACHE	8.013	8.158
HUCAL	7.894	8.177
LOVENTUE	7.316	7.033
MARACO	32.711	24.754
QUEMU QUEMU	7.797	7.828
TOAY	5.502	5.007
TRENEL	5.433	5.127
UTRACAN	10.835	9.728
PICHI MAHUIDA	11.181	9.471
TOTAL	1.951.020	1.647.069

VARIACION TOTAL 1980/1970 + 18,45%

TASA ANUAL DE CRECIMIENTO 1,7%

CUADRO 16 (1.3) - EVOLUCION DE LA DEMANDA REGIONAL EN LA ZONA DE INFLUENCIA DEL PROYECTO

	DEMANDA TIPIFICADA MILES CABEZAS	DEMANDA NO TIPIFICADA MILES CABEZAS	DEMANDA TOTAL MILES CABEZAS
1969	485,0 *	581,8	1.066,3
1970	460,1	540,8	1.000,9
1971	382,7	352,6	735,3
1972	468,0	317,0	785,0
1973	456,4	384,4	840,8
1974	551,85	488,0	1.039,85
1975	711,2	524,1	1.235,3
1976	563,6	548,7	1.112,3
1977	721,6	644,1	1.370,7
1978	931,9	542,9	1.474,8
1979	893,3	500,0 **	1.393,3

\* Estimado en base a res con hueso

\*\* Estimado

FUENTE: Elaboración propia

### 1.3.2.2. Proyección de la demanda regional en el área del proyecto

La proyección de la demanda ha sido realizada con hipótesis de evolu  
ción diferentes para la demanda interna y la externa (cuadro 18).

Respecto a la demanda interna, es de prever que no tendrá variaciones significativas, a menos que aumente considerablemente la pobla  
ción en la zona, dado que el nivel actual de consumo per capita se considera límite.

En cuanto a la tasa de crecimiento de la demanda externa ya se seña  
ló que fue del 1,8 % anual en los últimos 30 años, aún cuando creció un 85 % en el período 1977/79 respecto al trienio anterior.

Por lo tanto, una hipótesis normal implica proyectar un incremento anual de la demanda externa de un 2 %.

En una segunda hipótesis "optimista" podría preverse un crecimiento en la demanda para exportación de la zona a efectos que la misma lle  
gue en el mediano plazo a equipararse con el porcentaje de exportación de todo el país. En este caso, debería crecer a razón de un 5 % anual, con lo cual alcanzaría una participación en el total de la faena del orden del 19/20 %. (Ver cuadro 12).

En un criterio conservador, similar al propuesto en la oferta, cabría a los efectos de trabajar con un conveniente margen de seguri  
dad, considerar una tercera hipótesis, de "estancamiento" en los ni  
veles actuales. En esta proyección, que es la que se considerará para determinar la captación del mercado, ambas cifras, la de exportación y la de consumo permanecen invariantes durante todo el período. Estas cifras no incluyen la mencionada demanda de estable  
cimientos del Gran Buenos Aires y alrededores, aspecto que será ana  
lizado en el capítulo 2.2 (Captación y Aranceles).

CUADRO 18(1.3) - DEMANDA PROYECTADA EN EL AREA DE INFLUENCIA  
(En miles de cabezas)

AÑOS	DEMANDA INTERNA	DEMANDA EXTERNA		DEMANDA TOTAL	
		Hipótesis I	Hipótesis II	Hipótesis I	Hipótesis II
1978	1.224	250,8		1.474,8	1.474,8
1979	1.153	237,3		1.390,3	1.390,3
1980	1.200	244,8	252,0	1.444,8	1.452,0
1981	1.200	249,7	264,6	1.449,7	1.464,6
1982	1.200	255,0	278,0	1.455,0	1.478,0
1983	1.200	260,0	291,7	1.460,0	1.491,7
1984	1.200	265,0	306,0	1.465,0	1.506,0
1985	1.200	270,0	322,0	1.470,0	1.522,0
1986	1.200	276,0	338,0	1.476,0	1.538,0
1987	1.200	281,0	355,0	1.481,0	1.555,0
1988	1.200	286,0	372,0	1.486,0	1.572,0
1989	1.200	292,0	391,0	1.492,0	1.591,0

## BIBLIOGRAFIA

- ONDARTS, Guillermo. Prefactibilidad de instalación de un mercado de concentración de hacienda en el partido de Bahía Blanca, Pcia. de Buenos Aires. Fundación Banco de la Provincia de Bs. As. 1978
- Junta Nacional de Carnes: Reservas estadísticas anuales desde 1958 hasta 1979.
- CORRAL, Fernando: Variaciones estacionales en las ventas de ganado vacuno en Liniers más las compras en estancias. SEAG 1971
- SEAG Encuesta Ganadera 1976. Servicio Nacional de Economía y Sociología Rural, Bs. As. 1978
- INDEC Censo agropecuario 1960. Bs.As. 1963
- SEAG Empadronamiento Nacional Agropecuario y Censo Ganadero 1974. Bs. As. 1978
- SEAG Censo ganadero 1977. Bs.As. 1979

#### 1.4 OFERTA Y DEMANDA PARA INVERNADA Y CRIA

#### 1.4 Oferta y demanda para invernada y cría

En la actualidad, la comercialización de la hacienda de venta intermedia -que tiene como destino la invernada o la cría- se realiza fundamentalmente a través de los remates-feria. No obstante existe una parte importante que se comercializa entre productores, por intermedio de algún consignatario o directamente.

El volumen promedio comercializado en el país en los remates feria en los tres últimos años fue de 6,2 millones de cabezas; de ellos se comercializaron 3 millones de cabezas para cría (considerando como tal lo comercializado de vacas, vaquillonas, vacas con cría y terneras) y 3,2 millones de cabezas para invernada (lo comercializado en las categorías terneros, novillitos y novillos).

De estos valores, el volumen más importante fue el comercializado en la provincia de Buenos Aires, siguiéndose en orden de importancia las provincias de Santa Fe, Córdoba, Entre Ríos, La Pampa y Corrientes.

Sin embargo, aún cuando no se conocen en realidad los volúmenes totales puede decirse aproximadamente que los datos precedentes son un 15-25 % inferiores a los reales, pues informantes calificados del sector estiman que la comercialización directa entre productores puede alcanzar esos niveles.

La característica general de las ventas de animales para engorde está dada por la existencia de áreas que son netamente oferentes (las de cría) y otras netamente demandantes (las de invernada); en cambio, en la hacienda que se comercializa para cría, si bien la demanda puede provenir de cualquiera de las áreas y está dirigida también a cualquiera de ellas, aunque puede asegurarse que los grandes flujos se dan internamente en las áreas de cría.

Como corolario de ello puede señalarse que la comercialización de hacienda para cría e invernada es bastante compleja en cuanto a los orígenes de la oferta y la demanda , aún cuando existen ciertas líneas directrices..

#### Oferta y demanda en el área de influencia del mercado

El área de influencia máxima de la oferta para el mercado en análisis quedó definida dentro de un radio de 350 km (ver capítulo 1.3).

El área así definida podría ser considerada como un área de máxima. Sin embargo y en base a las razones expuestas en el capítulo antes mencionado referentes a la competencia que se plantea por parte de los remates feria zonales y la existencia de otros centros de comercialización que implican recorrer menores distancias, puede estimarse una oferta máxima más ajustada a la realidad si se involucran sólo a los partidos oferentes allí citados, de acuerdo con zonas de cría, invernada y mixtas, cuyo transporte para comercialización de hacienda implique el paso por Azul.

De acuerdo con ello podrían citarse como partidos oferentes para la zona de cría a los siguientes:

Ayacucho	Tandil	Olavarría
Maipú	Azul	Tapalqué
Rauch	González Chaves	Juárez

y los siguientes para la denominada zona mixta (cría y recria)

Tres Arroyos	Necochea	Balcarce
San Cayetano	Lobería	

y como demandantes a los anteriores de la zona mixta, pero especialmente a los partidos de Pellegrini, Salliqueló, Trenque Lauquen, Rivadavia, Carlos Tejedor, Pehuajó, Hipólito Yrigoyen y Daireaux de la zona de invernada.

Los cálculos de la cantidad de cabezas posibles de ofertas y demandas se realizarán en base a la producción de animales que generen anualmente las existencias de los partidos ubicados dentro del área de 350 km<sup>2</sup> descontando aquellos que se recreen y los que sean vendidos con destino a faena y exportación en pie y los que resulten faltar de acuerdo con las existencias registradas. Estos cálculos se realizarán para determinar dos hipótesis de oferta y demanda máxima en momentos de alta faena y baja faena.

El stock de las zonas de cría y de cría y recría que se están considerando como área de influencia del eventual mercado a instalarse en Azul de acuerdo con lo presentado en los cuadros 1 (1.4) y 2 (1.4) muestra que en el año 1974 había 3.743.682 cabezas en el área de cría, 1.338.914 en la zona mixta y 2.537.697 en el área de invernada. En el año 1977 las existencias eran de 4.188.471 cabezas en la zona de cría y 1.444.052 cabezas en el área mixta y 2.562.348 cabezas en el área de invernada.

Se ha tomado como base la información existente en estos censos por varias razones, algunas de las cuales se detallan a continuación:

- a) Es la única información que permite discriminar las existencias por partido.
- b) Permite también una discriminación por edad y sexo a nivel partido.

CUADRO 1 (1.4) - EXISTENCIAS GANADERAS DE LAS ZONAS DE OFERTA Y DEMANDA DE INFLUENCIA DEL MERCADO PARA INVERNADA Y CRÍA - AÑO 1974

PARTIDOS	TOTAL	VACAS	1 a 2 años	VAQUILLONAS + de 2 años	TERNEROS	TERNERAS	NOVILLOS	NOVILLITOS	TOROS Y TORITOS
Juárez	386.671	161.296	51.076	26.781	38.163	41.648	17.335	35.740	14.585
Gral. Madariaga	220.405	110.338	26.529	13.710	20.958	21.378	4.905	15.441	7.146
Mar Chiquita	249.418	123.693	28.787	19.328	23.368	28.317	4.365	13.096	8.463
Ayacucho	541.383	269.275	66.226	39.109	52.438	58.563	5.220	32.358	17.643
Maipú	195.389	100.642	23.190	11.440	19.478	20.464	2.892	11.465	5.801
Rauch	304.299	150.358	37.514	20.305	31.111	32.943	2.323	20.394	8.818
Tandil	454.486	176.641	61.947	28.531	48.176	48.293	21.593	49.693	18.210
Azul	538.878	228.364	67.884	30.095	52.276	56.933	32.590	52.069	18.575
González Chaves	196.740	87.280	22.800	9.873	22.078	22.986	6.593	18.044	7.063
Olavarría	656.013	274.029	74.936	39.131	78.311	78.244	27.932	61.083	22.200
Tapalqué	310.147	155.977	34.000	20.383	33.761	36.328	3.669	15.739	10.279
Subtotal I	3.743.682	1.837.893	494.489	258.686	420.118	446.077	129.417	325.122	138.783
Tres Arroyos	266.133	106.457	35.561	14.069	30.936	30.344	10.692	28.277	8.959
San Cayetano	133.201	53.211	18.605	8.137	14.397	14.618	7.359	12.822	3.382
Necochea	255.522	107.157	30.145	17.116	29.962	31.774	8.859	21.799	8.517
Lobería	338.165	131.409	43.893	19.176	34.696	36.039	18.621	42.391	11.820
Balcarce	345.893	142.356	45.893	23.704	36.726	35.505	17.331	32.075	12.258
Subtotal II	1.338.914	540.590	174.097	82.202	146.717	148.280	62.862	137.314	44.942
Subtotal I + II	5.082.596	2.378.483	668.586	340.888	566.835	594.357	192.279	462.436	183.725
Pellegrini	283.631	68.291	26.557	9.806	27.474	22.907	47.192	73.226	8.125
Saliqueló	77.851	21.597	7.933	2.749	7.117	5.978	14.011	16.537	1.926
Trenque Lauquen	494.528	125.128	48.295	21.733	52.082	42.334	76.276	117.383	10.989
Rivadavia	386.947	61.988	37.630	10.035	30.573	25.014	89.119	124.018	8.492
Carlos Tejedor	381.477	112.354	43.573	19.114	37.669	35.527	51.076	73.590	8.564
Pehuajó	451.185	123.706	48.040	19.465	44.729	38.668	66.414	97.758	12.381
Hipólito Yrigoyen	146.753	37.646	16.588	5.441	13.764	10.902	21.214	37.627	3.537
Daireaux	315.325	96.902	37.021	16.236	28.126	26.725	38.659	63.309	8.341
Subtotal III	2.537.697	647.612	255.637	104.612	241.534	208.055	403.961	603.448	62.355
TOTAL	7.620.293	3.026.095	934.223	445.500	808.369	802.412	596.240	1.065.884	246.080

FUENTE: Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería - Empadronamiento Nacional Agropecuario y Censo Ganadero 1974.

CUADRO 2(1.4) - EXISTENCIAS GANADERAS DE LAS ZONAS DE OFERTA Y DEMANDA DE INFLUENCIA DEL MERCADO PARA INVERNADA Y CRÍA - AÑO 1977

PARTIDOS	TOTAL	VACAS	VAQUILLONAS	TERNEROS Y TERNERAS	NOVILLITOS	NOVILLOS	TOROS Y TORITOS	BUEYES Y TORUNOS
Juárez	415.593	175.159	68.137	98.452	37.133	22.030	14.366	316
Gral. Madariaga	228.533	110.660	38.290	47.024	18.282	7.267	6.883	127
Mar Chiquita	239.205	119.414	39.122	52.384	16.806	3.247	8.228	4
Ayacucho	587.161	296.482	89.224	139.662	35.511	7.536	18.605	141
Maipú	192.040	104.262	25.314	44.359	10.017	2.147	5.915	26
Rauch	324.355	162.903	50.531	81.252	17.611	2.345	9.619	98
Tandil	443.269	164.070	84.667	93.232	54.143	30.999	16.039	119
Azul	553.640	232.888	81.646	128.222	58.571	33.954	17.992	367
González Chaves	230.675	101.911	34.014	54.317	21.504	11.038	7.871	20
Olavarría	673.639	282.190	103.834	160.510	68.958	37.943	2.022	182
Tapalqué	300.361	150.444	43.689	76.544	16.614	3.026	9.949	95
Subtotal I	4.188.471	1.900.383	658.468	975.918	355.150	161.532	117.489	1.495
Tres Arroyos	308.433	121.772	48.567	69.411	36.613	21.779	10.262	29
San Cayetano	154.908	63.037	26.436	34.869	16.755	9.193	4.600	8
Necochea	265.803	107.494	48.116	57.664	28.545	15.215	8.746	23
Lobería	362.569	125.463	63.315	75.965	54.943	30.844	11.902	137
Balcarce	352.329	137.207	59.472	77.015	42.479	23.594	12.499	63
Subtotal II	1.444.052	554.973	245.906	314.924	179.335	100.625	89.409	260
Subtotal I + II	5.632.523	2.455.356	904.374	1.192.390	534.485	262.157	206.898	1.755
Pellegrini	290.002	61.641	47.402	43.663	77.150	62.859	6.233	54
Saliqueló	76.449	17.733	10.122	12.491	21.681	12.696	1.717	9
Trenque Lauquen	512.134	125.772	69.922	85.788	114.274	106.296	9.959	173
Rivadavia	373.357	62.211	43.440	50.495	118.090	92.491	6.549	51
Carlos Tejedor	374.477	114.620	55.334	65.435	68.919	60.591	9.537	41
Pehuajó	471.813	121.413	71.014	73.980	103.293	91.179	10.892	42
Hipólito Yrigoyen	124.752	32.722	19.587	23.028	24.750	22.005	2.657	3
Daireaux	330.364	100.317	49.408	55.387	63.849	52.675	8.307	21
Subtotal III	2.562.348	636.379	366.229	410.267	592.006	500.792	55.851	394
TOTAL	8.194.871	3.091.735	1.270.603	1.602.657	1.126.491	762.949	262.749	2.149

FUENTE: Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería, Censo Ganadero 1977

- c) Dada la tecnología cambiante desde la década del sesenta es una información relativamente actualizada y que refleja en la composición del rodeo el cambio de la misma.
- d) Por las razones apuntadas en el punto c) no se ha tomado otra información disponible con la misma apertura como podría ser el censo de 1960.
- e) Permite realizar los cálculos en momentos de bajo nivel de faena (1974-1975), lo cual indica que el ciclo se encontraría en retención y en alto nivel de faena (1977-1978) o en liquidación, aún cuando en este caso ese nivel se dé con el mayor stock ganadero de toda la historia. Sin embargo, este nivel de faena afectó al mismo, dado que las cifras dadas por la Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería en 1979 indicaron una abrupta caída de las existencias.

Sobre la base de la información proporcionada en el Empadronamiento Nacional Agropecuario y Censo ganadero de 1974, la del Censo Ganadero de 1977, la de FIDE en su N° 1 de Setiembre de 1979, en el cual se realiza un estudio especial sobre el ciclo ganadero, la de SEAG en su publicación "Encuesta ganadera 1976", la Encuesta Pcia. de Buenos Aires y estimaciones propias, se ha confeccionado el cuadro 3 (1.4) que contiene algunos coeficientes técnicos que ayudaron a realizar las estimaciones de producción de las áreas antes mencionadas para este estudio.

Estos coeficientes han sido seleccionados de manera de poder realiziar cálculos de producción y requerimientos con cualquier número de existencias con el conocimiento adicional del nivel de faena. Han sido estimados de la siguiente forma:

CUADRO 3 (1.4) - COEFICIENTES UTILES PARA EL CALCULO DE PRODUCCION Y REQUERIMIENTOS DE LAS AREAS DE CRIA, MIXTA Y DE INVERNADA DE INFLUENCIA DE LA OFERTA Y DEMANDA DE ANIMALES CE VENTA INTERMEDIA EN UN MERCADO A INSTALARSE EVENTUALMENTE EN AZUL

	PORCENTAJE VIENTRES PRODUCTIVOS SOBRE TOTAL STOCK		PORCENTAJE CRIAS LOGRADAS		PORCENTAJE REPOSICION MADRES		PORCENTAJE RECRIA DE MACHOS		PORCENTAJE TERMINACION		PORCENTAJE MORTANDAD		PORCENTAJE RECRIA DE HEMBRAS	
	Baja faena	Alta faena					Baja faena	Alta faena	Baja faena	Alta faena			Baja faena	Alta faena
ZONA DE CRIA	56,00	51,76	71		18		43,68	46,15	51	48,5	2,4		66,44	85,55
ZONA MIXTA	46,41	44,27	73		16		60,40	57,60	55	43,0	2,6		76,60	133,00
ZONA INVERNADA	29,64	28,80	76		15		211,11	201,30	90	86,0	2,8		91,00	97,00

FUENTE: SEAG, Censo 1977, Censo 1974, Encuesta 1976; Pcia. de Buenos Aires. Encuesta 1973, FIDE y estimaciones propias

- a) Porcentaje de vientres productivos existentes en el total del stock. Se consideran las vacas existentes en la información de 1974 y 1977 adicionándoles sólo las vaquillonas de más de dos años en el primer caso, que corresponde a un año de baja faena. En 1977, año de alta faena, se consultó globalmente acerca de estos animales, sin hacer mención a qué tipo de animal se entendía por vaquillona, de esta forma, en alta faena se adicionó a la existencia de vacas la cantidad de vaquillonas que se entendió estaban en condiciones de poder dar un ternero. El total de vientres productivos (pues así se consideraron también las vaquillonas que pudieron dar un ternero) se relacionó con el stock del área para cada caso.
- b) Porcentajes de mortandad, de crías logradas y de reposición de madres, fueron tomados de la información proporcionada por el estudio del ciclo ganadero ya mencionado. Cabe aclarar aquí, que si bien es posible que ocurran algunos cambios sobre todo en la reposición de vientres en momentos de alta faena (cuando se repondrían menos) y de baja faena (cuando se repondrían más) no se realizará ninguna corrección al respecto, dado que debería realizarse una investigación adicional para obtener datos actualmente inexistentes.

Para los rubros crías logradas y mortandad se mantiene el mismo coeficiente en ambos casos, ya que se parte de la base que el productor mantiene su eficiencia.

- c) Porcentaje de recría de machos, se refiere este indicador a la cantidad de terneros que pasan a ser novillitos dentro de la misma zona. Los coeficientes dados se han calculado relacionando las existencias de novillitos con la cantidad de terneros

a ser generados por el stock de vientres productivos con la siguiente fórmula:

$$\% \text{ recría terneros} = \frac{\text{novillitos}}{\frac{(\text{vacas} + \text{vaq. de más de 2 años}) \times \% \text{ cría logradas}}{2}} \times 100$$

Los porcentajes dados en el cuadro corresponden a 1974 debido a que los datos de ese año se refieren a una edad determinada, los cuales no son comparables con las cifras de 1977, cuando se categorizó por peso. De este modo, categorizado por peso, pueden estar en categoría novillitos animales de más de dos años, que corresponden a pariciones más lejanas, mezclados con animales de pariciones más cercanas, lo cual no permite medir este coeficiente, ya que, por englobar animales de más de una parición, el número de cabezas de esta categoría está sobreestimado con respecto a la capacidad generativa anual del stock de vientres.

Dada esta situación y ante la imposibilidad de obtener un dato para un momento de alto nivel de faena, se ha de trabajar restándole al coeficiente obtenido un 80 % del porcentaje de caída estimada para vaquillonas entre el período de baja faena y el de alta faena. Se adopta este criterio, en virtud de que en momento de liquidación, las hembras jóvenes resultan de menor interés que los machos para su engorde y se venden en mayor proporción. En la zona de invernada, al no observarse una caída de las vaquillonas, se tomó una disminución semejante a la mixta.

- d) Porcentaje de recría de hembras: se refiere a la cantidad de terneras que pasan a ser vaquillonas. Estos coeficientes se han calculado relacionando la cantidad de vaquillonas con el número de terneras que es capaz de producir el stock de vientres productivos.

$$\% \text{ recría } \text{♀} \text{ 1974} = \frac{\text{vaquillonas menores a 2 años}}{2 \times (\text{vacas} + \text{vaq. de más de 2 años}) \times \% \text{ crías logradas}} \times 100$$

$$\% \text{ recría } \text{♀} \text{ 1977} = \frac{\text{vaquillonas 1977}}{\text{Vaq. 1977} \times \frac{(\text{Vaq. más 2 años 1974})}{(\text{Vaq. totales 1974})} + \text{vacas 1977} \times \% \text{ crías logradas}} \times 100$$

- e) Porcentaje de terminación: indica qué cantidad de novillitos son terminados. Estos coeficientes fueron estimados: i) para baja faena, en base a una encuesta que realiza anualmente la provincia de Buenos Aires, referida al 30 de setiembre, de la que se tomaron datos de 1973, único año para el que se discriminó por edad y sexo, y ii), para alta faena, datos al 30 de setiembre de 1976, provenientes de una encuesta realizada por la Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería. Cabe destacar que esta última encuesta no incluye información a nivel de partido, por ello se tomaron los grupos de partidos de esa encuesta que más se asemejaban a la sumatoria de partidos del presente estudio, los que fueron base para poder estimar dicho coeficiente.

Cabe agregar que la tasa de terminación no es posible estimarla con cifras al 30 de junio, porque las pariciones en la zona se concentran entre julio y diciembre, y así prácticamente el novillaje anterior a los novillos (cabeza de parición) ha sido vendido antes del invierno, pues en general conviene dejar en el campo animales más pequeños, que obtienen más rápidas ganancias de peso y por lo tanto no se encuentran en el campo al censar; por esta razón se toman cifras al 30 de setiembre.

CUADRO 4 (1.4) - VENTAS PARA FAENA Y EXPORTACION EN PIE POR CATEGORIAS SELECCIONADAS EN 1974 Y 1978 EN LAS ZONAS DE CRIA, MIXTA Y DE INVERNADA DEL AREA DE INFLUENCIA DE UN EVENTUAL MERCADO EN AZUL

C A T E G O R I A	1 9 7 4				1 9 7 8			
	TOTAL VENTAS (CABEZAS)	PROPORCION VENDIDA DE LA CATEGORIA % (1)	VENTAS CATEGORIA ESTIMADAS CABEZAS	TOTAL VENTAS (CABEZAS)	PROPORCION VENDIDA DE LA CATEGORIA % (1)	VENTAS CATEGORIA ESTIMADAS CABEZAS		
ZONA CRIA								
TOTAL	511.940	100,00	511.940	928.082	100,00	928.082		
VAQUILLONAS		11,65	59.641		22,36	207.519		
TERNEROS/AS		6,55	33.532		9,91	91.973		
NOVILLITOS		16,99	86.979		16,46	152.762		
NOVILLOS		31,90	163.309		18,19	168.818		
ZONA MIXTA								
TOTAL	290.606	100,00	290.606	461.396	100,00	461.396		
VAQUILLONAS		17,00	49.403		24,27	111.981		
TERNEROS/AS		4,90	14.239		6,93	31.975		
NOVILLITOS		31,50	91.540		22,60	104.275		
NOVILLOS		35,90	104.327		17,69	81.621		
ZONA INVERNADA								
TOTAL	742.233	100,00	742.233	956.258	100,00	956.258		
VAQUILLONAS		10,00	74.223		18,31	175.091		
TERNEROS/AS		3,40	25.236		4,18	39.972		
NOVILLITOS		9,70	71.997		12,46	119.150		
NOVILLOS		62,57	464.415		47,42	453.457		

(1) Estimado según procedencia de las ventas en estancias, Mercado de Liniers, Rosario y Remates FERIA.

FUENTE: Junta Nacional de Carnes y Cuadro sin N°, capítulo 1.2 Título "Area de Influencia" criterio de competencia con Mercedes.

En el cuadro 4 (1.4) se han estimado las ventas para faena y exportación en pie para las tres áreas consideradas dentro de la zona de influencia del mercado. Estas estimaciones han sido realizadas sobre la base de la oferta total de animales procedentes de esos partidos que fue realizada en el capítulo de oferta y demanda para exportación en pie y las estructuras por categoría que presentaron las ventas en estancia, en el Mercado de Liniers, en el Mercado de Rosario y en los remates feria para faena y exportación en pie.

Así se ha estimado la producción de animales, los flujos de cría y terminación y oferta y demanda posible del área de influencia del mercado en los cuadros 5, 6, 7, 8, 9 y 10 (1.4) durante un año de alta faena (liquidación) y un año de baja faena (retención).

Estas estimaciones se han realizado partiendo de las existencias de las áreas en 1974 para el año de baja faena y con las existencias de 1977 para el año de alta faena.

Las estimaciones de oferta y de demanda de la hacienda de invernada y cría se obtienen por diferencia entre la producción que puede generar el stock tomando como base de partida los coeficientes del cuadro 3 (1.4) y las estimaciones de cabezas vendidas para faenar según el cuadro 5 a 10 (1.4) para los años 1974 y 1978.

Analizando los cuadros mencionados, se observa que los coeficientes diarios correspondientes al porcentaje de vientres productivos bajan, entre períodos de baja faena y alta faena, en una proporción menor en las zonas de invernada que en las zonas de cría, hecho debido probablemente a que la actividad de cría, en zonas de invernada, es muy reducida (inclusive parte importante de los vientres productivos corresponde a la actividad lechería); en cambio, en zonas de cría, durante esta transición, se descargan los campos de hembras para dar paso a un mayor porcentaje de engorde, ya que el precio del ternero decrece tanto en alta faena, que el productor se siente atraído a engordar la mayor cantidad de animales jóvenes que pueda.

Los porcentajes de cría logrados, de reposición de madres y de mortandad en zonas mixtas fueron estimados como medios entre los de zona de invernada y de cría habiéndose observado un funcionamiento de los mismos dentro del balance.

En el cuadro 5 (1.4) al 10 (1.4) donde se realizaron los balances no se observa ninguna incoherencia en los resultados finales y las diferencias que dan con respecto a la realidad son despreciables (ej. menor cantidad de novillos terminados en zonas de cría con respecto a los faenados).

No se observa como resultado final en los partidos de cría necesidad de demanda de animales para cría (vaquillonas o vacas); esto puede explicarse en virtud de que se ha trabajado con cifras globales del área, ya que en la práctica algunos partidos tienen tendencia a la recría (Juárez, González Chaves, etc.) lo cual disminuye la cantidad de hembras en el stock y por lo tanto la reposición no es tan grande como en otros partidos preferentemente dedicados a la cría. El hecho de haber usado un coeficiente de reposición medio podría influir en este aspecto.

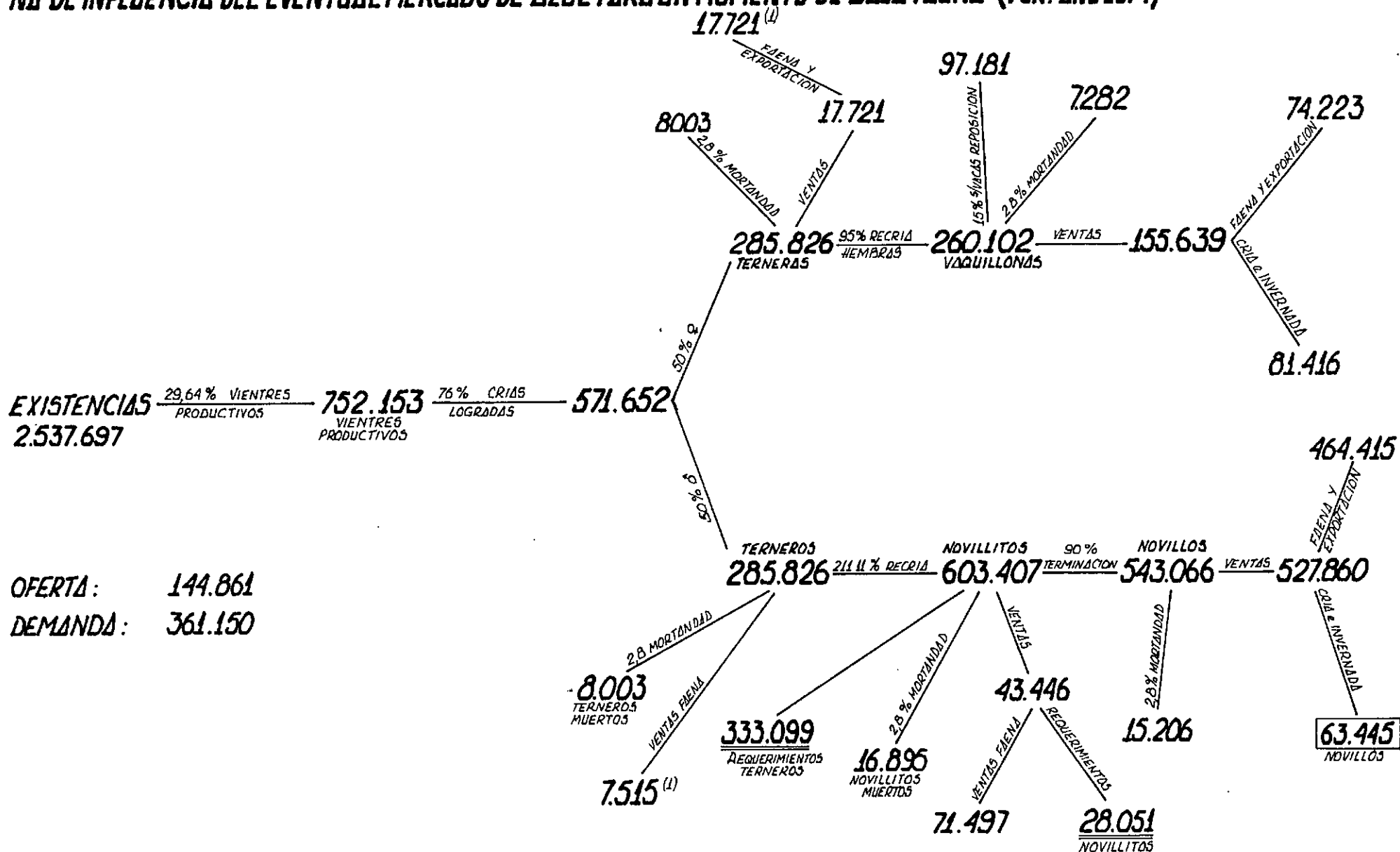
No se ha considerado en la venta de la categoría vaca su apertura según destino, dada la dificultad de discernir cuál es el mismo, considerándose por consiguiente que todo el reemplazo (vacas viejas) es vendido con destino final faena. La venta de vacas jóvenes que actualmente son vendidas para invernada y cría se encuentra englobada en el número de cabezas consignados dentro de la categoría vaquillonas.

Por aquella razón y por razones de cierta inseguridad respecto de las estadísticas de censos y encuestas, es preferible pensar en términos globales y no por categoría, dado que en el total los errores se compensan en alguna medida.



(1) SE CONSIDERA QUE EN LAS VENTAS PARA FAENA Y EXPORTACION EN PIE, CATEGORIA TERNEROS/AS, EL 70% CORRESPONDE A HEMBRAS Y EL 30% A MACHOS. LAS CIFRAS SE REFIEREN A CABEZAS DE GANADO.

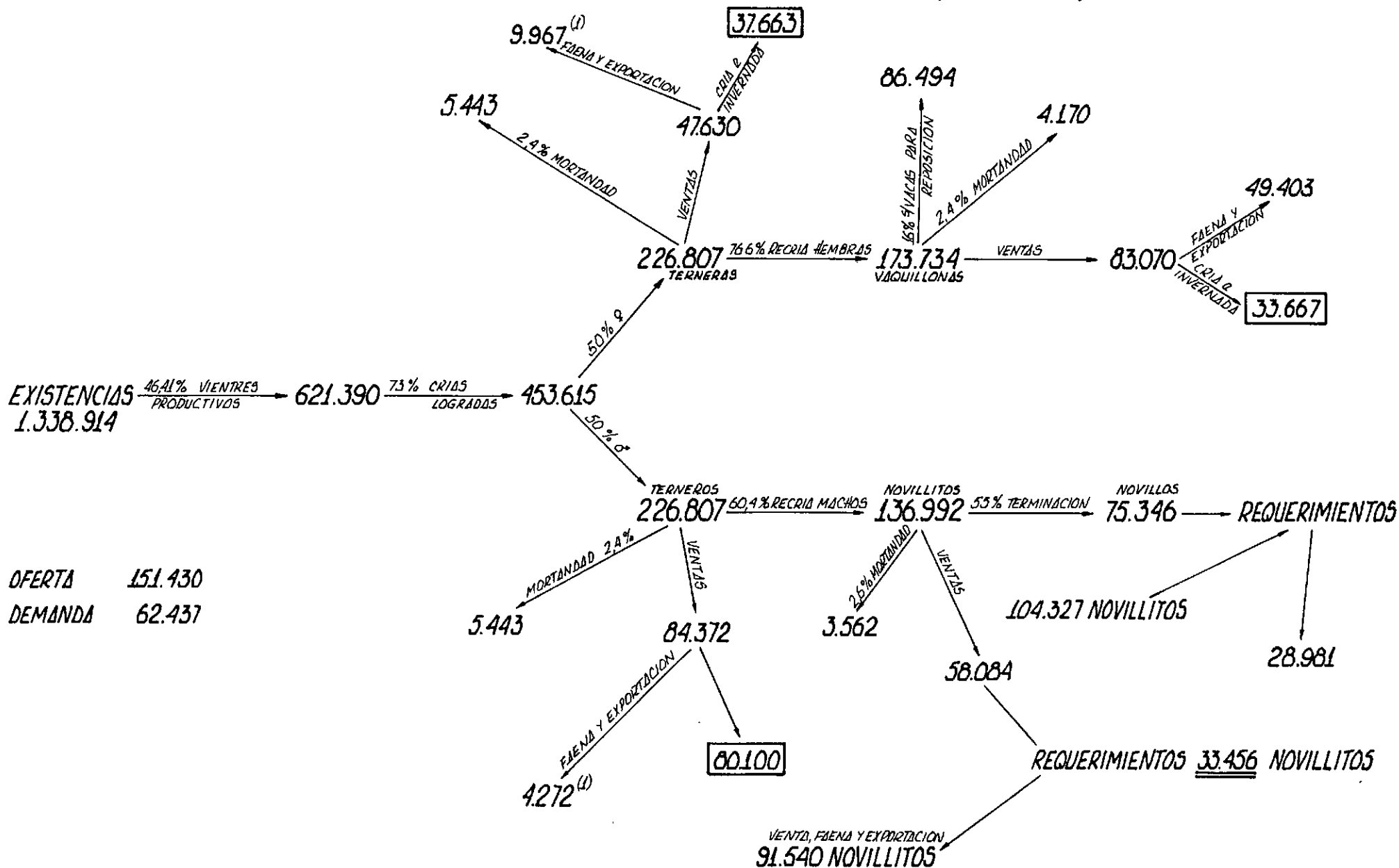
**PRODUCCION, FLUJOS DE RECRIA Y TERMINACION Y OFERTA Y DEMANDA ESTIMADOS PARA EL AREA DE INVERNADA DE LA ZONA DE INFLUENCIA DEL EVENTUAL MERCADO DE AZUL PARA UN MOMENTO DE BAJA FAENA (VGR. AÑO 1974)**



LAS CIFRAS INDICAN CANTIDAD DE CABEZAS

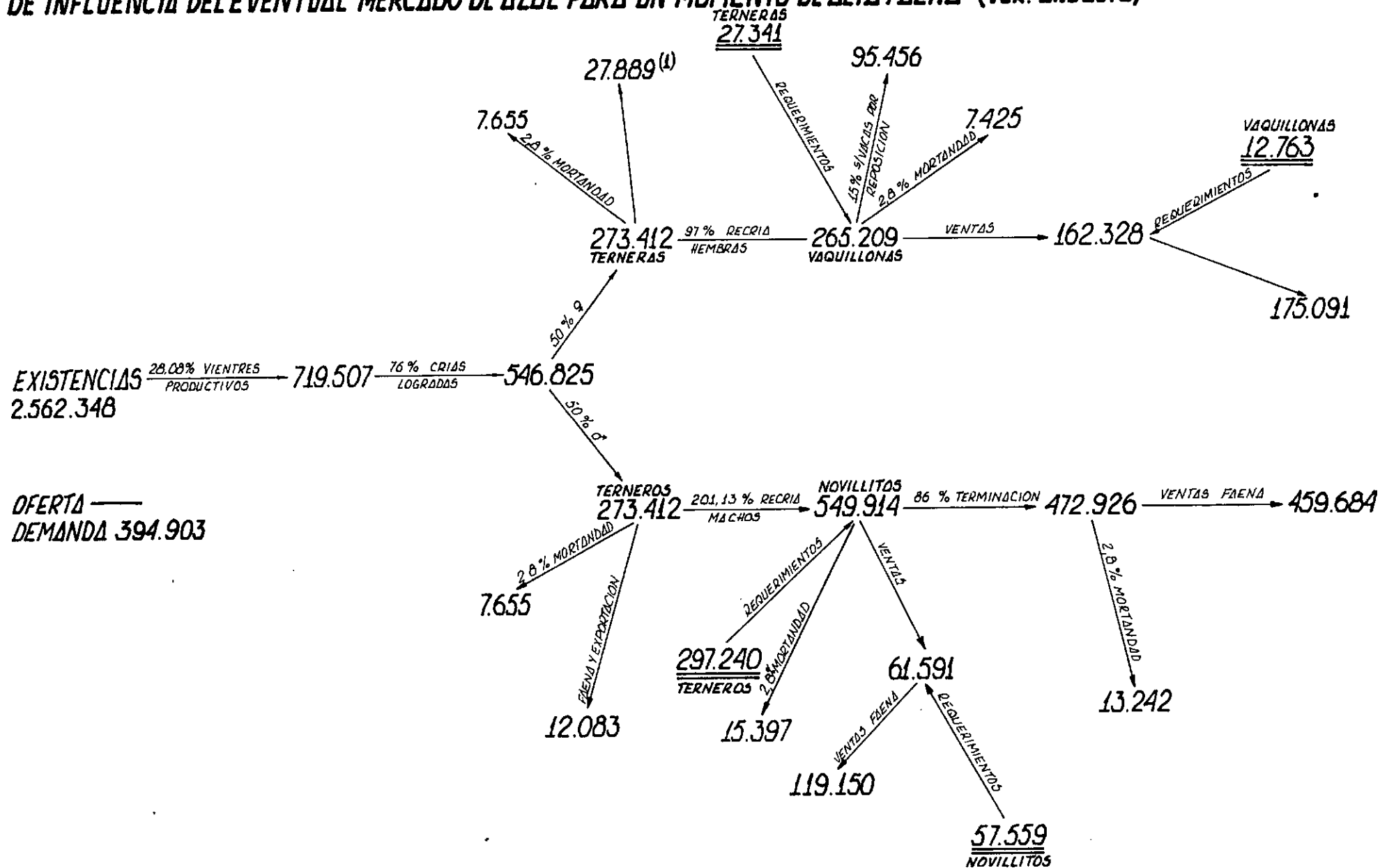
(1) SE CONSIDERA QUE EN LAS VENTAS PARA FAENA Y EXPORTACION EN PIE, CATEGORIA TERNEROS/AS, EL 70% SON HIEMBRAS Y EL 30% MACHOS.-

**PRODUCCION FLUJOS DE RECRIA Y TERMINACION Y OFERTA Y DEMANDA ESTIMADOS PARA EL AREA MIXTA DE LA ZONA DE INFLUENCIA DEL EVENTUAL MERCADO DE AZUL PARA UN MOMENTO DE BAJA FAENA (VGR. AÑO 1974)**



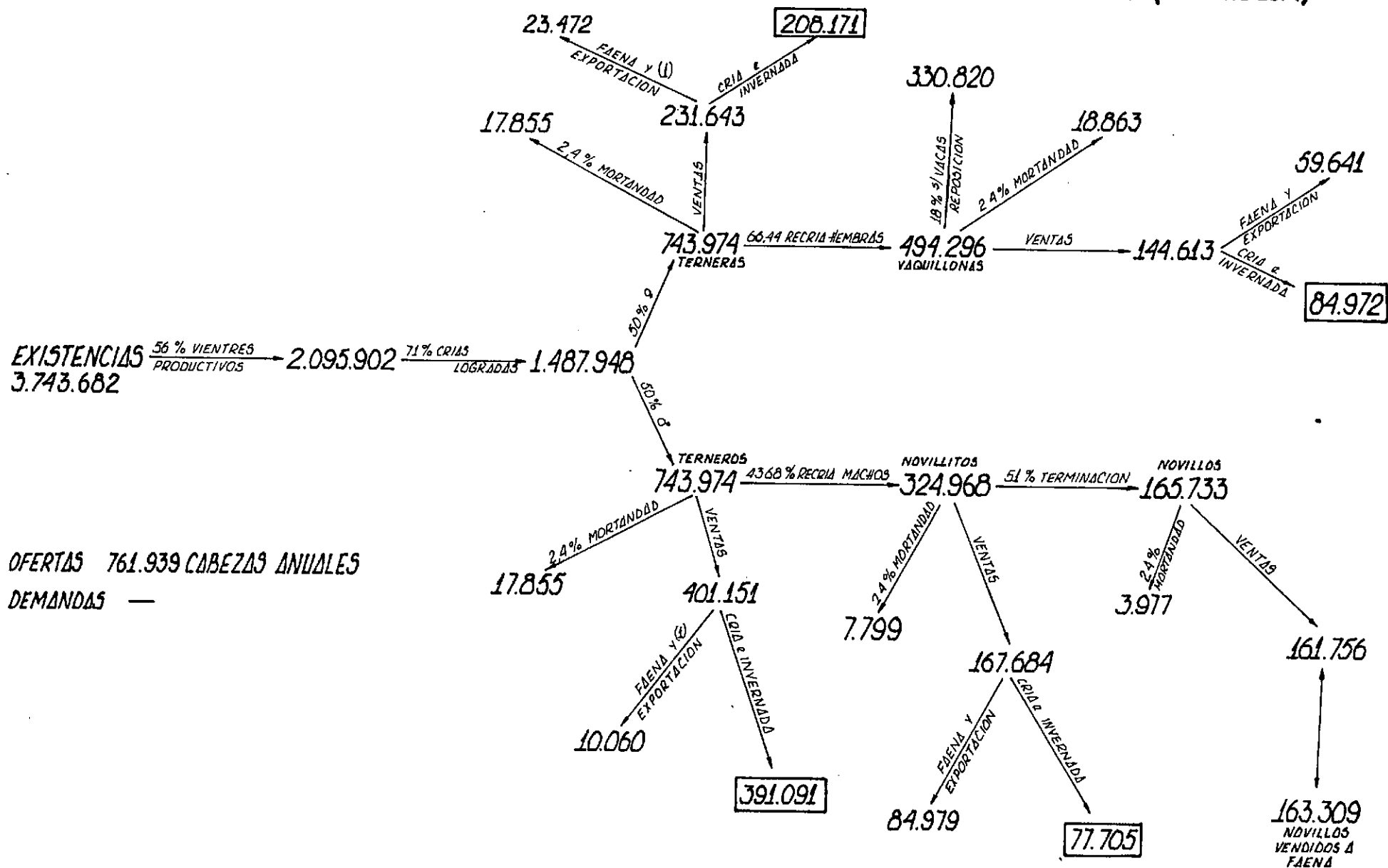
(1) SE CONSIDERA QUE EN LAS VENTAS PARA FAENA Y EXPORTACION, CATEGORIA TERNEROS/AS, EN PIE EL 70% SON HEMBRAS Y EL 30% MACHOS.  
LAS CIFRAS CORRESPONDEN A CANTIDAD DE CADEZAS

**PRODUCCION, FLUJOS DE CRIA Y TERMINACION Y OFERTA Y DEMANDA ESTIMADOS PARA EL AREA DE INVERNADA DE LA ZONA DE INFLUENCIA DEL EVENTUAL MERCADO DE AZUL PARA UN MOMENTO DE ALTA FAENA (VGR. AÑO 1978)**



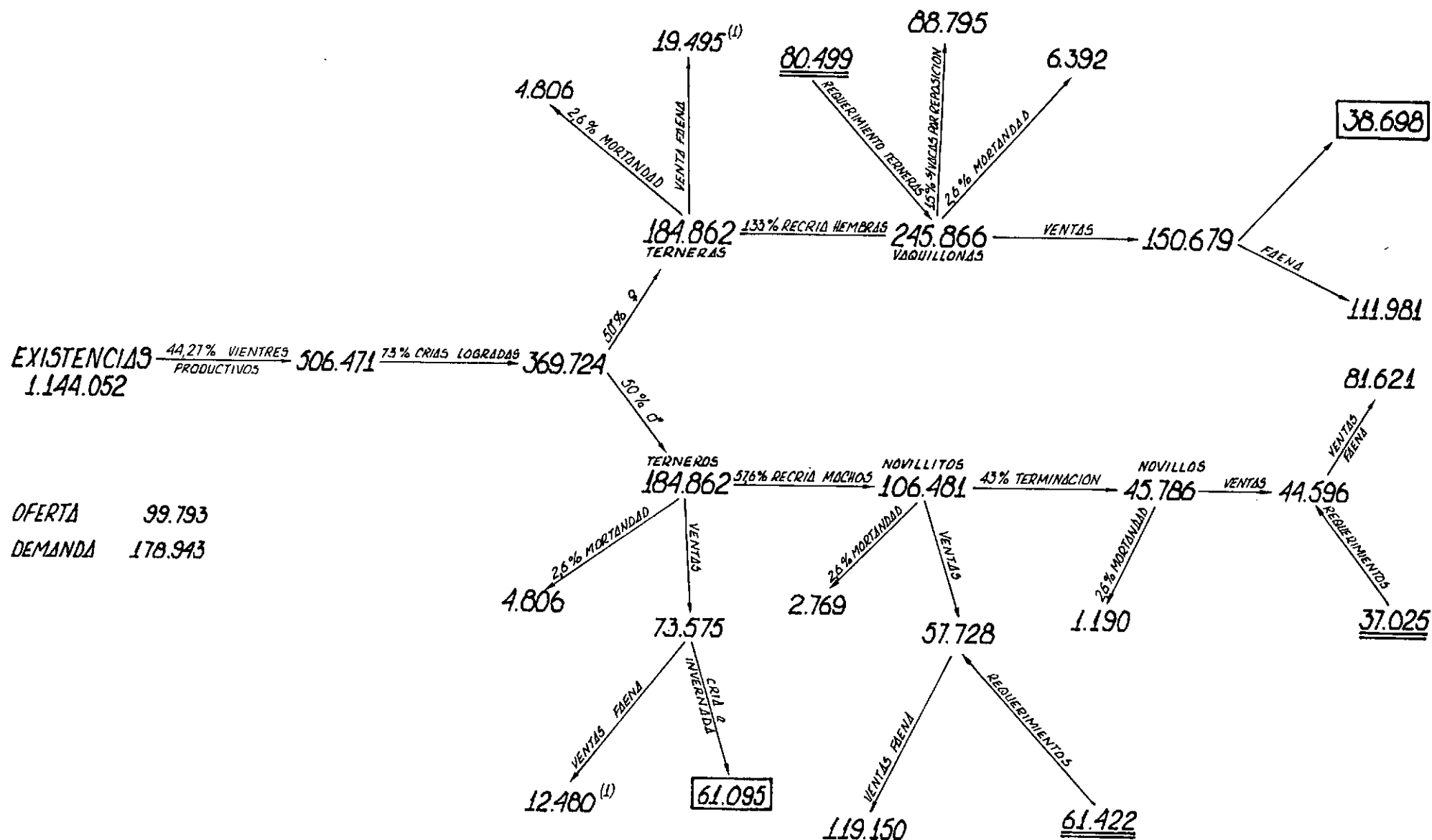
(1) SE CONSIDERA QUE EN LAS VENTAS PARA EXPORTACION EN PIE, CATEGORIA TERNEROS/AS, EL 70% SON HEMBRAS Y EL 30% MACHOS.  
LAS CIFRAS INDICAN CANTIDAD DE CABEZAS

**PRODUCCION FLUJOS DE RECRÍA Y TERMINACION Y OFERTA Y DEMANDA ESTIMADOS PARA EL AREA DE CRÍA DE LA ZONA DE INFLUENCIA DEL EVENTUAL MERCADO DE AZUL PARA UN MOMENTO DE BAJA FAENA (VGR. AÑO 1974)**



(1) SE ESTIMA TOTAL TERNEROS/AS SOBRE LA BASE DE QUE LAS VENTAS SE COMPONEN DE 70% DE HEMBRAS Y 30% DE MACHOS.  
LAS CIFRAS CORRESPONDEN A CABEZAS

# PRODUCCION, FLUJOS DE CRIA Y TERMINACION, Y OFERTA Y DEMANDA ESTIMADAS PARA EL AREA MIXTA DE LA ZONA DE INFLUENCIA DEL EVENTUAL MERCADO DE AZUL PARA UN MOMENTO DE ALTA FAENA



(1) SE CONSIDERA QUE EN LAS VENTAS PARA FAENA Y EXPORTACION EN PIE, CATEGORIA TERNEROS(AS), EL 70% SON HEMBRAS Y EL 30% MACHOS.  
LAS CIFRAS CORRESPONDEN A CABEZAS DE GANADO

De este modo, la oferta y demanda global del área de influencia analizada para cría e invernada se presenta en el cuadro 11 (1.4) con dos hipótesis, para un alto nivel de faena, partiendo de una existencia zonal que corresponde a una existencia nacional de 61 millones de cabezas, y para un bajo nivel de faena, partiendo de una existencia zonal que corresponde a una existencia nacional de 55,3 millones de cabezas. Cabe aclarar que la proporción de existencia de la zona en el nivel nacional es sumamente estable.

Como puede observarse en el citado cuadro, la demanda en el área de influencia estudiada es limitante, pudiéndose establecer una medida de 500.000 cabezas con desvíos máximos de 75.000 cabezas, según el momento en que se encuentre la actividad ganadera.

La oferta, por otra parte, se aleja menos de la demanda en momentos de alta faena (evidentemente la mayor oferta se canaliza aquí directamente a ventas finales) que en baja faena, cuando existen precios más convenientes.

CUADRO 11 (1.4)- OFERTA Y DEMANDA DE CABEZAS CON DESTINO A INVERNADA Y CRIA EN EL AREA DE INFLUENCIA DE UN EVENTUAL MERCADO EN AZUL

	HIPOTESIS I EN ALTA FAENA	HIPOTESIS II EN BAJA FAENA
<u>OFERTA</u>		
ZONA CRIA	515.091	761.939
" MIXTA	99.793	151.430
" INVERNADA	-	144.861
OFERTA TOTAL	614.884	1.078.230
<u>DEMANDA</u>		
ZONA CRIA	-	-
" MIXTA	178.946	62.437
" INVERNADA	394.903	361.150
DEMANDA TOTAL	573.849	423.587

FUENTE: Estimación propia

## BIBLIOGRAFIA

- JUNTA NACIONAL DE  
CARNES : Reseñas estadísticas años 1975 y 1979
- SEAG : Empadronamiento Nacional Agropecuario y  
Censo Ganadero 1974, SNE y SR, Bs.As. 1978
- SEAG : Censo Ganadero 1977 SME y SR, Bs. As. 1979
- FIDE : Estudios especiales: El ciclo ganadero.  
Revista de la Fundación de Investigaciones  
para el Desarrollo N° 1, Vol 1, Bs. As.  
setiembre 1979
- SEAG : Encuesta Ganadera 1976. Publicación N°  
109 del Servicio Nacional de Economía y  
Sociología Rural. Bs. As. 1978

## 2.1 ENCUESTA

## 2.1 Encuesta

La realización de la encuesta es una pieza fundamental en la evaluación efectuada. El análisis del área de influencia, determinada en forma preliminar (capítulos anteriores), la captación que de la comercialización de hacienda en esa área el mercado podrá alcanzar, los servicios que éste deberá ofrecer, etc. serán influidos profundamente por los resultados de esta encuesta.

La compulsa reviste algunas características diferentes que una consulta normal. En efecto, es una encuesta de opinión, cuyos objetivos están en claro para el que responde, quien, en consecuencia, puede acondicionar sus respuestas en función de su interés o sentir íntimo respecto de los objetivos del estudio, o sea, respecto de la decisión de instalar o no un mercado de concentración de hacienda en Azul.

En tal sentido, las valoraciones que los encuestados hacen de la necesidad, interés o conveniencia de construir ese mercado deben tenerse en cuenta principalmente a los efectos de conocer qué sectores o regiones posiblemente adherirán a la iniciativa y, cuáles serán indiferentes y cuáles se opondrán, pero no constituye puntos de referencia para una valoración absoluta de la conveniencia o inconveniencia del mercado. A estos fines, resultan más útiles las preguntas menos directas, que expresan la opinión de los encuestados respecto de los actuales sistemas de comercialización. También, de los cinco grupos de encuestados, puede decirse que, en cuanto a una valoración más objetiva de los efectos del mercado, son los de los productores y los frigoríficos quienes deben tenerse en cuenta en primer lugar, en tanto que los intermediarios, las asociaciones de productores e instituciones de apoyo y las municipalidades, debido a su muy probable interés localista y en las instituciones del partido, deben considerarse "condicionalmente".

Estas respuestas son sin embargo muy útiles para otros dos objetivos de la encuesta no menos interesante que el de la evaluación técnica, a saber:

- a) comunicación a la comunidad y sectores interesados de que se está analizando el proyecto, y
- b) permitir un primer análisis de las reacciones positivas o negativas que podría despertar la realización del proyecto. .

Es decir, la encuesta contribuye a establecer un diálogo institucional entre los sectores interesados en el proyecto.

#### 2.1.1 Recolección de información básica

De acuerdo con la metodología definida, se realizó una encuesta a distintas unidades de análisis participantes en el sistema de comercialización.

El objetivo de la encuesta fue la recolección de información básica a fin de completar la etapa de análisis situacional del proyecto del Mercado de Azul.

El universo definido estuvo integrado por:

- 1. Productores
  - . Criadores
  - . Invernadores
- 2. Intermediarios
- 3. Asociaciones de Productores
- 4. Municipalidades
- 5. Frigoríficos

estas unidades de análisis, con la excepción de los frigoríficos, debían estar localizados en

1. Azul
2. Partidos próximos a Azul (Partidos vecinos y Partidos limitando con vecinos)
3. Partidos lejanos (el resto de los Partidos de la Provincia de Buenos Aires).

La herramienta de recolección utilizada fue un cuestionario (distinto para cada unidad de análisis) con preguntas abiertas y cerradas.

El método de recolección fue el de entrevistas y de encuestas por correo. El número de encuestados definido para cada unidad fue el siguiente:

Productores	92	encuestas
Intermediarios	16	"
Asoc. Productores	8	"
Municipalidades	8	"
Frigoríficos	<u>16</u>	"
T o t a l	140	"

Fueron enviados por correo la siguiente cantidad de cuestionarios:

Productores	198	encuestas
Intermediarios	33	"
Asoc. Productores	83	"
Municipalidades	45	"
Frigoríficos	<u>51</u>	"
T o t a l	407	"

El total de encuestas realizadas fue el siguiente

Productores	95	Encuestas
Intermediarios	11	"
Asoc. Productores	9	"
Municipalidades	9	"
Frigoríficos	<u>18</u>	"
T o t a l	142	"

No pudo cumplirse la cuota establecida para intermediarios, por el rechazo de los rematadores zonales -excepto los de Azul- a someterse a la encuesta, como consecuencia de su actitud negativa respecto del proyecto. La mayoría de los intermediarios que respondieron son de Buenos Aires y sólo dos contestaron a la encuesta por correo.

Las Asociaciones de Productores respondieron positivamente al envío por correo.

Los frigoríficos fueron entrevistados personalmente, los mataderos municipales contestaron por correo.

Las municipalidades contestaron en su totalidad con notas oficiales firmadas por sus intendentes.

La respuesta de los productores a los envíos por correo fue muy baja debiendo cubrirse el objetivo con entrevistas personales.

### 2.1.2 Entidades y asociaciones de productores ganaderos

Este grupo de encuestas se dirigió a las Asociaciones Rurales que agrupan a los productores agropecuarios y a las unidades del CREA. Se dispuso del listado total de las Asociaciones Rurales y de los CREA de la provincia de Buenos Aires obteniéndose respuesta de nueve entidades de acuerdo con el siguiente listado:

- 1) CREA Arroyo del Gato - Partido 25 de Mayo
- 2) CREA Tapalqué - Partido de Tapalqué
- 3) AACREA Cuenca Río Salado
- 4) CREA Guanaco Las Toscas - Partido Lincoln
- 5) SOCIEDAD RURAL DE BOLIVAR - Partido de Bolívar
- 6) CREA Azul-Chillar - Partido de Azul
- 7) SOCIEDAD RURAL PRINGLES - Partido de Pringles
- 8) SOCIEDAD RURAL DE GRAL. ALVARADO - Partido de Gral. Alvarado
- 9) SOCIEDAD RURAL DE AZUL - Partido de Azul

El total de asociados de las nueve entidades es de 1988 y en cuanto al número de cabezas de ganado bovino fue de 91.368 para siete de las organizaciones (dos de ellas no disponían de la cantidad de animales de los asociados).

### Canales de comercialización

La pregunta específica formulada fue:

"Indicar los canales de comercialización de ganado más importantes a la fecha en su área de influencia (indicar 1°, 2° y 3°)".

Las alternativas presentadas fueron las siguientes:

- 1) Mercados de Concentración (Liniers)
- 2) Remates Ferias
- 3) Venta directa en estancia
- 4) Venta directa en estancia con la participación de intermediarios
- 5) Venta a liquidar según rendimiento en gancho.

Los resultados son los que se resumen a continuación:

	1ro.	2do.	3ro.
1. Mercado Concentración	5	2	1
2. Remates feria	4	4	-
3. Estancias directa	-	1	-
4. Estancia c/interm.	-	1	3
5. Liquidac.rend.gancho	-	-	1

Aparecen como opciones de principal importancia el envío a Mercados de concentración, especialmente Liniers, y la venta en remates feria. La venta en estancia, tanto de manera directa como con la participación de un intermediario, tiene menor importancia como canal de comercialización.

#### Opinión sobre el Mercado de concentración en Azul

Del total de nueve encuestados: cinco de ellos dan opinión positiva sobre la instalación del mercado en Azul.

Además de la Sociedad Rural y el CREA de Azul, se suman a esta opinión los CREA de 25 de Mayo y Lincoln y la Sociedad Rural de General Alvarado. Las razones más mencionadas para sustentar esta opinión son:

- Mejores precios para el ganadero (3 menciones)

- Menor costo de comercialización (3 menciones)
- Mejor conocimiento del mercado (3 menciones)

En cuanto a la opinión negativa con respecto al mercado de concentra  
ción está sustentada en dos casos en "la menor relación entre produc  
tor y comprador" y en dos casos en la preferencia por el Mercado de  
Liniers.

#### Servicios del Mercado de concentración

El sistema de información del Mercado aparece como el servicio más  
valorado por las asociaciones que coinciden con el proyecto del Mer-  
cado de concentración.

La asistencia y el control sanitario es el segundo servicio más valo  
rizado.

#### Arancel del Mercado

Sólo hay dos asociaciones que dan respuesta a esta pregunta, una de  
ellas: lo fija en 0,5 % del precio en pie de la hacienda y la otra  
en un valor próximo a los 20,00 pesos por kilogramo.

En cuanto a si el Mercado significará una disminución en la tasa de  
comercialización, tres entidades contestan afirmativamente y tres  
optan por la respuesta negativa, el resto no sabe o no contesta a  
la pregunta.

## Comentarios

Algunas de las encuestas realizadas incluyen comentarios dentro del punto Observaciones. Los que han hecho estos comentarios son aquellos que opinan de manera negativa en cuanto al proyecto del Mercado, pero corresponde señalar una coincidencia en un aspecto de estos comentarios:

- . Azul se especializa en un tipo de animal que no sirve para todos los invernadores.
- . La zona (de Azul) carece de animales aptos para un mercado de concentración.

Por otra parte, la Sociedad Rural de Las Flores remitió una nota sobre su opinión en cuanto al Mercado de concentración en la cual se declara contra el Proyecto si éste incluye la venta de cría e invernada y no exclusivamente faena. Fundamenta su opinión en que el Mercadado "iría en detrimento del actual sistema comercializador que canaliza a través de remates ferias o ventas directas en estancias, ofrece la posibilidad de un mercado limpio que cuenta con una suficiente infraestructura física (instalaciones de remates ferias) y organizaciones comerciales (casas martilleras) que sin mayores objeciones y con sistemas que sí pueden ser perfeccionados cumplen elevadamente sus funciones".

### 2.1.3 Municipalidades

Nueve Municipalidades de la provincia de Buenos Aires contestaron el cuestionario dirigido a estas Administraciones. El listado es el que sigue:

1. Tandil
2. Dolores
3. Coronel Suárez
4. Saavedra
5. San Cayetano
6. Las Flores
7. Gral. Alvear
8. Laprida
9. Tapalqué

Opinión sobre el Mercado de concentración de Azul

Las respuestas se resumen como sigue:

	<u>Cantidad de respuestas</u>
Opinión positiva	3
Opinión negativa	3
Sin opinión	2
Indiferente	<u>1</u>
T o t a l	<u>9</u>

Como coincidencia podría señalarse que las tres respuestas negativas corresponden a los tres Partidos vecinos a Azul: Tandil, Las Flores, San Cayetano y Laprida.

Las respuestas positivas se sustentan en:

- mejor conocimiento de los precios, volúmenes y destino de la producción (dos casos),
- mejores precios para los productores ganaderos (dos casos)
- disminución de la intermediación (dos casos).

En cuanto a las respuestas negativas tienen una concentración en las razones que las sustentan:

- "mayor absorción de ganado por parte de Azul y riesgo de menor abastecimiento para el área municipal", es mencionado como primera razón por las tres Municipalidades que se oponen al Proyecto.
- "disminución de las operaciones comerciales de compra-venta de ganado en el área municipal", es mencionado también por las tres Municipalidades en dos casos como segunda razón en orden de importancia.

#### Comentarios

En el punto Observaciones aparecen en los siguientes comentarios:

- la Municipalidad de Tapalqué hace suya la opinión negativa con respecto al Mercado de concentración en nombre de las organizaciones rurales y a los comerciantes de su jurisdicción.
- la Intendencia de San Cayetano define al Proyecto como una "medida positiva y largamente esperada por productores ganaderos de esta zona".

#### 2.1.4 Frigoríficos y Mataderos Municipales

Se obtuvo respuesta de seis mataderos municipales y doce frigoríficos distribuidos de acuerdo con el siguiente listado:

1. Matadero de la Municipalidad de Tandil
2. Matadero de la Municipalidad de Dolores
3. Matadero de la Municipalidad de San Cayetano
4. Matadero de la Municipalidad de Las Flores
5. Matadero de la Municipalidad de Gral. Alvarado
6. Matadero de la Municipalidad de Laprida
7. Frigorífico Guaraní (Cnel. Suárez)
8. Frigorífico Pehuajó (Pehuajó)
9. Frigorífico Antártico (González Catán)
10. Frigorífico Salto (Salto)
11. Frigorífico Siracusa (Bahía Blanca)
12. Frigorífico Gorna (La Plata)
13. Subga (Berazategui)
14. Swift Armour (Rosario)
15. Vivoratá (Vivoratá)
16. Huaca Ruca (González Catán)
17. Cocarsa (San Fernando)
18. Cepa (Merlo)

A fin de una presentación más completa de la información se la presenta identificada para cada uno de los frigoríficos y mataderos:

Capacidad de faena y destino

## Mataderos Municipales

N°	Faena actual	CAPACIDAD Actual	FAENA Máxima	Consumo interno
	cab.	cab.	cab.	%
1	150	300	500	100
2	30	80	n/c	100
3	12	n/c	n/c	100
4	35	n/c	n/c	100
5	7	15	n/c	100
6	9	n/c	n/c	100
Total	243	-	-	100

## Frigoríficos

N°	Faena actual	CAPACIDAD Actual	FAENA Máxima	Consumo interno	Exporta ción
	cab.	cab.	cab.	%	%
7	65	300	n/c	100	0
8	500	700	900	100	0
9	1.000	1.000	1.200	n/c	n/c
10	350	500	500	60	40
11	300	400	600	90	10
12	180	200	240	95	5
13	1.200	1.600	1.800	70	30
14	800	900	1.000	10	90
15	600	600	650	60	40
16	600	800	800	95	5
17	1.100	1.100	1.800	100	-
18	650	650	650	20	80
Total	7.345	8.750			

La capacidad de faena de los mataderos municipales con la excepción del de Tandil es muy baja y es posible suponer que sólo cubre una parte del abastecimiento de las ciudades.

En cuanto a la capacidad de faena de los frigoríficos entrevistados, ésta oscila de manera importante, considerándose que constituyen una muestra válida. Por otra parte, el total de faena diaria es una cifra de importancia dentro del faenamiento total del área.

#### Lugar de compra

Los cuadros siguientes dan la distribución de los lugares de compra de los mataderos y frigoríficos, clasificados según orden de importancia.

#### Mataderos Municipales

	1°	2°	3°	Total
Mercado de Liniers	-	-	-	-
Remates-feria	5	-	-	5
Directo en estancia	-	-	1	1
Directo en estancia con intermediario	-	1	-	1
No contesta	-	-	-	1

#### Frigoríficos

	1°	2°	3°	Total
Mercado de Liniers	5	2	1	8
Remates-feria	3	5	1	9
Directo en estancia	2	2	2	6
Director en estancia con intermediario	3	1	1	5

Para los mataderos municipales el lugar de compra más importante es en los remates feria locales. Los cinco que contestan a esta pregunta mencionan a este canal como el más importante.

Para los frigoríficos, si bien los remates feria son el canal más mencionado, el Mercado de Liniers es el que tiene mayor importancia como lugar de abastecimiento.

La compra en estancia ocupa un lugar importante. Si sumamos las dos alternativas (con intermediario y directa) mencionadas en primer lugar, obtenemos cinco respuestas, el mismo nivel de respuesta que el Mercado de Liniers.

#### Opinión con respecto al Mercado de Azul

Las respuestas se distribuyen de la siguiente manera:

	Mataderos	Frigoríficos	Total
Positiva	3	7	10
Negativa	1	5	6
Indiferente	2	-	2

Tanto los mataderos como los frigoríficos presentan una tendencia positiva en la opinión sobre el proyecto del mercado de Azul.

En el caso de los frigoríficos los que opinan positivamente son aquellos que faenan mayor cantidad de animales: 4.415 del total de 7.345 faenado diariamente por todos los frigoríficos encuestados.

Las razones que apoyan la opinión positiva al mercado de Azul son las que se dan a continuación:

Razones positivas para instalación del Mercado

	Primero	Segundo	Tercero	Mención	Total
Mejor conocimiento del Mercado	2	-	-	2	4
Menor costo de comercialización	4	1	-	2	7
Menores precios para el frigor.	-	1	1	1	3
Mayor estabilidad de la oferta de ganado	-	4	1	2	7
Mayores plazos de pago de la hacienda	-	-	-	-	-
Mayor posibilidad de comparar calidades	1	1	-	-	2

El menor costo de comercialización es la razón más mencionada por los mataderos y frigoríficos, conjuntamente con la mayor estabilidad en la oferta de ganado. Estos dos aspectos son de importancia para los compradores de frigoríficos y mataderos. Puede advertirse que el menor costo de comercialización presenta el mayor número de menciones como razón de primera importancia.

Las razones que sustentan la opinión negativa sobre el mercado de Azul son las que se dan a continuación.

## Razones Negativas para instalación del Mercado

	Primero	Segundo	Tercero	Mención	Total
Mayores precios para el frigor.	3	1	-	-	4
Mayor riesgo de contagio de <u>en</u> fermedades	-	-	-	-	-
Prohibición de compra fuera de estancia por parte del Mercado Común Europeo	1	-	-	-	1
Menor relación entre el compra dor y el productor	-	-	-	1	1
Mayor riesgo respecto del pre- cio final resultante	-	-	-	1	1
Menor diferenciación de hacien da por calidad	-	-	-	-	-
Escasa oferta en la zona para justificar el mercado	-	1	-	-	1
Preferencia por el mercado de Liniers	1	1	-	-	2
Preferencia por los remates fe ria locales	-	-	-	1	1

Se observa una gran dispersión en las respuestas de los frigoríficos y mataderos con la única excepción de "mayores precios para el frigorífico" que obtiene 4 menciones sobre las 6 opiniones negativas. Cabe notar que esta razón es la opuesta a la que obtiene el máximo de menciones para apoyar el proyecto de Azul.

### Infraestructura conveniente del Mercado

Las respuestas recogidas de los encuestados son las que se vuelcan a continuación:

#### Características básicas de Infraestructura del Mercado

	Primero	Segundo	Tercero	Cuarto	Mención	Total
Accesibilidad	2	-	-	1	2	5
Buen peso	-	-	-	-	1	1
Drenaje	-	-	-	-	1	1
Distribución adecuada	-	-	-	-	1	1
Balanza adecuada	1	1	-	1	1	4
Control sanitario	2	2	1	-	1	6
Información, comunic.	2	-	3	-	-	5
Corrales adecuados	-	1	1	-	-	2
Instalaciones adecuadas para animales	-	1	-	-	-	1
Instalaciones para compradores y vendedores	-	1	-	1	-	2
Movimiento interno ágil	1	-	-	-	-	1
Capacidad de depósito de hacienda	-	1	-	-	-	1
Facilidad para la carga	-	1	-	-	-	1

El control sanitario es el aspecto más señalado por los frigoríficos y mataderos seguido de la accesibilidad al mercado. Con el mismo número de menciones aparece la necesidad de información y comunicaciones como requerimiento de infraestructura.

La disponibilidad de un adecuado sistema de pesaje recibe 4 respuestas. El resto de aspectos tiene menor importancia en cuanto a menciones recibidas.

## 2.1.5 Rematadores e intermediarios

Once rematadores e intermediarios fueron entrevistados. En el cuadro siguiente se dá el nombre de cada uno con su área de influencia y la comercialización mensual para invernada, faena y cría.

Rematador-Intermediario	Area influencia	Comercialización mensual			
		Invernada	Faena	Cría	Total
1. Pruzzo, Diehl, San Martín y Cía.	Cnel. Suárez	220 *	880	-	1.100
2. L. y E.Martirani SRL	Bolívar-H.Irigoyen	600	800	200	1.600
3. A.C.Castellar e hijo SRL	Azul-Dolores-Laprida	4.700	1.700	1.000	7.400
4. A.Velaz y Cía.	Liniers e interior	5.500 *	5.500	-	11.000
5. Colombo y Mariano	Todo el país	30.000	30.000	-	60.000
6. Lalor S.A.	Pcia. Bs. Aires	2.500	25.000	-	27.500
7. Alzaga Unzué y Cía.	Pcia. Bs. Aires	2.000	13.000	-	15.000
8. Llorente Hnos. y Cía.	Pcia. Bs. Aires	1.500	7.500	-	9.000
9. Bernardo y Otamendi	Pcia. Bs. Aires	1.750	-	-	1.750
10. Suc. L.T.Balbiani	Oeste Bs. Aires	-	1.600	-	1.600
11. Heguy Hnos.	Oeste Bs. Aires	3.000 *	12.000	-	15.000
		51.770	97.980	1.200	150.950

\* incluye cría

Se considera que el total de hacienda comercializada mensualmente 150.950 animales, hace que la muestra tenga un aceptable nivel de representatividad.

### Canales de comercialización

El cuadro que sigue nos dá los canales utilizados por los intermediarios clasificados en orden de importancia.

Canal habitualmente utilizado	Primero	Segundo	Tercero	Total
1. Mercado de Liniers	4	5	-	9
2. Remate-feria en zona de asiento	5	1	3	9
3. Intermediario en venta directa en estancia	2	3	1	6
4. Remate feria fuera de zona de asiento original	-	1	-	1

El Mercado de Liniers y la operación en los remates feria en sus zonas de asiento con las formas más importantes de comercialización de los rematadores entrevistados: nueve de los once utilizan estas dos formas.

Canal más importante en su zona de influencia	Para faena			Para cría			Para invernada		
	1°	2°	3°	1°	2°	3°	1°	2°	3°
1. Mercado de Liniers	7	2	-	-	-	-	-	-	-
2. Remate feria	3	1	-	9	-	-	9	-	-
3. Venta directa estancia	-	-	2	-	3	-	-	3	-
4. Venta directa estancia con intermediario	-	2	-	1	1	1	1	2	1
5. No contestan	1			1			1		

Para faena, el Mercado de Liniers es el que obtiene el mayor número de menciones, nueve sobre once.

Los remates feria obtienen nueve menciones, y en primer lugar de importancia, para los casos de cría e invernada.

### Opinión sobre el Mercado de Azul

De los once entrevistados, sólo dos tienen opinión positiva y uno es indiferente con respecto al proyecto.

Las razones que sustentan quienes dan una respuesta negativa son las que se dan a continuación.

Razones negativas al Mercado en Azul	Menciones
1. Menor precio al productor	1
2. Riesgos sanitarios por mayor contagio	-
3. Menor relación comprador y productor	-
4. Menor control de la opera ción por el productor	-
5. Mayor riesgo del precio de liquidación	-
6. Menor diferenciación de la hacienda de calidad	1
7. Escasa oferta en la zona	4
8. Para faena mayor preferen cia por Liniers	4
9. La estructura de ferias es suficiente	5
10. Encarecimiento flete	1
11. Preferencia venta en estancia	1

De los entrevistados, tres afirman que se integrarían en el Mercado de Azul de llevarse adelante dicho proyecto, cinco contestan negativamente y tres responden no saber.

### Servicios de mercado

La cantidad de menciones para servicios deseados por los rematadores son las que se dan en el cuadro que sigue:

Servicios que desearía del mercado	Menciones
1. Información	2
2. Control sanitario	3
3. Balaza adecuada	2
4. Corrales adecuados	1
5. Muelles	1
6. Comunicaciones	1
7. Eliminación aguas servidas	1
No contesta/no sabe	6

En cuanto al arancel que debería cobrar el Mercado, nueve de once dicen no saber, uno opina que debe ser igual que Liniers y otro lo estima en un 3 %.

También nueve del total opina que el Mercado no originará una disminución de la tasa de comisión y dos no saben o no contestaron.

### 2.1.6 Productores individuales

Se recibieron 95 encuestas de productores individuales. Estos ganaderos tienen sus explotaciones en la provincia de Buenos Aires y se dedican tanto a cría, a invernada o a las dos etapas integradas. Esta modalidad que denominamos "mixta" tiene un peso bastante grande, no sólo en productores con extensiones importantes de campo (en uno o más establecimientos) sino en ganaderos menores. Esta modalidad aparece asociada con la agricultura en una búsqueda de una utilización más eficiente de los recursos.

De acuerdo con las encuestas realizadas, la distribución según la actividad desarrollada es la que sigue:

Cría exclusivamente	28 productores	29,5 %
Invernada exclusivamente	27 "	28,4 %
Cría e invernada	<u>40</u> "	<u>42,1 %</u>
T o t a l	95 "	100,0 %

En cuanto a la distribución geográfica de los productores, a nivel de Partido, en la página siguiente se da esa información. En el caso de productores con dos o más explotaciones en distintos Partidos, se da la información de la localización de cada explotación. Para los 95 productores la cantidad de Partidos cubiertos es 45 y el total de explotaciones de 121.

En cuanto a la superficie en explotación por los encuestados, la misma es de 247.925 hectáreas.

## Canales de comercialización

La pregunta fue realizada de la siguiente forma:

"Indicar los canales de comercialización de ganado más importantes a la fecha (indicar 1°, 2° y 3°)".

Las alternativas presentadas fueron:

- 1) Mercado de concentración Liniers
- 2) Remates-feria
- 3) Venta directa en estancia
- 4) Venta directa en estancia con la participación de intermediarios
- 5) Venta a liquidar según rendimiento en gancho

Un número importante de productores (64) distinguieron en sus respuestas los canales de comercialización de compra y de venta. De tal manera que en la tabulación se presentan, en el cuadro siguiente, el canal indicado por el productor según lo utilice para la venta de su producción o para la compra de animales.

## Utilización de canales de comercialización

1. Para venta	1°	2°	3°	Mención	Total Cantidad
Mercado de Liniers	43	16	6	-	65
Remates feria	23	36	8	1	68
Estancia directa	6	7	9	2	24
Estancia c/interm.	13	18	8	-	39
Liq. rend. gancho	10	7	3	-	20
Base: 95 productores					

2. Para Compra	1°	2°	3°	Mención	Total Cantidad
Mercado de Liniers	-	-	-	-	-
Remates feria	44	15	-	1	60
Estancia directa	5	16	-	1	22
Estancia c/interm.	15	14	-	-	29
Liquid. rend. gancho	-	-	-	-	-

Base: 64 productores

Los valores de los cuadros indican la primera importancia de los remates feria, tanto para la venta de hacienda (71,6 %) como para la compra (93,8 %). El mercado de Liniers es un canal de similar importancia para el caso de la venta. La venta en estancia de manera directa y con la participación de un intermediario, en total, tienen similar importancia que los dos canales anteriormente mencionados. Sin embargo, la venta con intermediario es de mayor participación que la directa, tanto para la venta como para la compra.

En cuanto al ranking que establecieron los productores:

- la venta en Liniers ocupa un neto primer lugar (45,3 %)
- la venta en remates ocupa el segundo lugar (24,2 % lo menciona como el canal más importante).

#### Opinión sobre el Mercado de concentración de Azul

Las respuestas de los productores sobre el mercado de hacienda en Azul se distribuyeron así:

	Casos	%
Positiva	56	59,0
Negativa	33	34,7
Indiferente	6	6,3
T o t a l	95	100,0

O sea que casi un 60 % de los encuestados considera la implantación de un nuevo mercado de concentración en Azul como un hecho positivo.

En cuanto a las razones que apoyan a estas opiniones, las mismas pueden presentarse en el siguiente cuadro:

	1°	2°	3°	Mención	Total cantidad
Mejores precios	10	6	-	2	18
Seguridad de cobro	-	2	1	-	3
Menor plazo cobro	-	-	-	-	-
Menor costo comerc.	10	9	1	12	32
Mayor demanda ganad.	3	6	-	-	9
Venta momento adec.	4	5	4	-	13
Mejor conoc. mercado	7	2	1	-	10
Otras					15

Base: 56 productores

El menor costo de comercialización es la razón más mencionada para sustentar la opinión positiva sobre el mercado de Azul. Treinta y dos de los productores (57,1 %) la dan con distinta importancia o simplemente la mencionan. Los mejores precios para el ganadero es la razón nombrada en segundo término en cuanto al total (18 productores: 32,1 %).

La venta en el momento adecuado y el mejor conocimiento del mercado -dos razones con aspectos similares- tienen un número total de menciones semejante: 13 productores (23,2 %) y 10 productores (17,9 %).

El menor plazo en el cobro no es mencionado por ningún productor como razón para apoyar el mercado de Azul. La seguridad en el cobro sólo tiene menciones, lo que significa una valorización menor de este aspecto. También la mayor demanda de ganado no parece ser una expectativa considerada relevante por aquellos que están de acuerdo con el nuevo Mercado.

Las razones expresadas por los que tienen opinión negativa sobre el proyecto del mercado son las que se dan a continuación:

	1°	2°	3°	Mención	T o t a l	
					Cant.	%
Menores precios	3	3	-	1	7	21,2
Riesgos sanitarios	1	-	-	2	3	4,1
Menor relac.produc./comp.	3	3	1	-	7	21,2
Menor control de operac.	-	3	3	-	6	18,2
Más riesgo s/precio liq.	-	1	-	2	3	9,1
Menor diferencia calidad	3	1	1	2	7	21,2
Prefiere Mercado Liniers	6	5	1	1	13	39,1
Prefiere remates feria	5	3	3	3	14	42,1
Otras					9	17,3

base: 33 productores

Las preferencias por el Mercado de Liniers y por los remates feria locales son las dos razones más mencionadas por los productores que se oponen al mercado de Azul. Trece productores (39,4 %) prefieren el Mercado de Liniers y 14 productores prefieren los remates feria (42,4%)

Los menores precios a obtener por el productor, la menor relación del productor con el comprador y la menor diferenciación en la calidad de la hacienda es mencionada en 7 oportunidades (21,2 %).

### Servicios del mercado

Las expectativas y deseos de los productores en cuanto a las características de infraestructura que deben darse en el mercado son las siguientes:

	1°	2°	3°	Mención	Total Cantidad
Pesaje adecuado, balanza segura, etc.	14	8	2	10	34
Control sanitario	12	8	2	4	26
Información adecuada	5	5	3	6	19
Corrales bien desinfectados y equipados (agua, pastos, etc.)	3	5	3	3	14
Accesibilidad	-	-	5	5	10
Rapidez en la operación	-	1	1	1	3
No sabe/no contesta					46

Base: 49 productores

La seguridad en el pesaje de la hacienda que envían al Mercado (69,4%) es la preocupación más importante para los productores. También es valorizada de manera importante la sanidad y el control sanitario del Mercado (53 %).

La información de las operaciones, entradas, precios, etc. es valorizada también, pero no con la intensidad de los otros dos aspectos anteriores (38,8 %).

Las otras menciones tienen menor importancia.