

25911

CATALOGADO

INFORME PARCIAL

Dudart, Guillermo

ESTUDIO SOBRE LA INSTALACION DE UN MERCADO DE
CONCENTRACION EN AZUL



0
H. 422
024
II

1.1 ANALISIS DE LAS FORMAS DE COMERCIALIZACION

1.1 Análisis de las formas de comercialización

1.1.1 Panorama evolutivo general

Evidentemente, la actividad ganadera es uno de los rubros más importantes en la economía del país y ha ido evolucionando hacia formas de comercialización que se van adecuando a las necesidades y requerimientos de cada época.

Esas formas han ido logrando a través del tiempo el desarrollo de una industria ganadera que produce lo deseado por el consumidor en las cantidades y formas que éste exige por medio de una distribución eficiente.

Cada una de ellas, ha venido cambiando su papel con una tendencia a la venta directa, disminuyendo los costos de traslados y los márgenes de intermediación; tendiendo de esa forma a la regionalización de las ventas. Por último se tiende también a aumentar el rendimiento de carne de la hacienda comercializada.

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

En estos 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, compues

tas 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(1.1) se pueden observar los principales canales de comercialización de algunos países de Europa, América del Norte y Oceanía, importadores y exportadores de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

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

Los principales factores técnicos y económicos que han determinado cambios en los circuitos de comercialización incluyen: 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 la demanda del consumidor.

Estos mercados han dado como resultado una declinación general en la importancía de los mercados de ganado general y una mayor importancia 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 redunda en

un mejor precio. Como desventaja tiene que al perder importancia los mercados de ganado en el límite, 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.

En el aspecto entonces cualitativo la tendencia mundial es a la comercialización por tipificación, tanto en los diversos mercados de EE.UU., Canadá, Oceanía y Europa.

El perfeccionamiento de los sistemas de comercialización desde sus formas tradicionales puede ser explicado por dos factores: el desarrollo tecnológico en la producción, conservación y transporte de carnes y el perfeccionamiento en la distribución, punto que responde a la localización de la demanda.

Es así como en la República Argentina 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 animal deseado, debiéndose extremar esfuerzos por buscarlo en el campo sin esperar que éste llegue al mercado.
- 5) Las exigencias de algunos países compradores tales como los de la Comunidad Económica, que por razones sanitarias exigen que las carnes de sus compras deben provenir de hacienda adquirida directamente en estancia, y
- 6) 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.

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 éstos 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; así 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 3 últimos años.*

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 ki-

* 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.

lo 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 al 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, atento 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 encuentra bastante atomizada por la gran cantidad de vendedores y compradores que llegan al mercado; en consecuencia se verifica una situación de libre competencia.

Esta situación junto a las reglamentaciones y controles a que están sujetos los participantes originan 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 localizados en las plazas de mayor consumo.

- a) El mercado de Liniers, ubicado en Buenos Aires, el cual será reemplazado a mediano plazo por otro similar en la ciudad de Mercedes, que cumplirá idénticas funciones. Este mercado da da 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 operacio nes destinadas a la invernada y cría suelen establecer sus pre cios 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 del 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 89,4 % (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. Las oscilacio nes en la participación de este mercado han estado 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 %.

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 se pueden observar en los cuadros y gráficos anuales.

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 verse un cambio 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 esto absorbido por las operaciones no registradas en estancias. 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.

En los graficos 2 y 3 (1.1) puede observarse 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.

Lo comentado sobre el último ciclo hace que las tendencias tanto de las ventas totales como de la participación hayan caído fuertemente en los últimos 15 años (mediano plazo) pese a haber aumentado fuertemente las tendencias de la venta para faena. Sin embargo la participación actual en las ventas ha caído solamente un 2,3 % respecto del promedio de los 15 últimos años.

Las perspectivas futuras, para este tipo de mercados concentrados ubicados en terminales de consumo, implican admitir la continuidad de 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 de las formas de comercialización, 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 conjunción 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 novato.
- 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, donde 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 res.

La programación anticipada que se realiza en estos remates, donde se obtiene la información acerca de lotes y de 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 y éstos no sólo intervienen en las ventas sino que se encargan 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.

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.

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 y la tendencia bajista de la participación como resultado, han sido evidentemente causadas 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. La pendiente de las rectas de ajuste es sin embargo mayor en el caso de las series en las que se analiza la participación de este esquema en el total de la comercialización.

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 ve claramente.

mente al observar los gráficos de evolución de ambos destinos, en ellos las dos curvas adquieren forma de tijera y generan 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 actualmente 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 esperarse que las mismas sigan su ascendente tendencia, dada la regionalización de las ventas a la que evoluciona la comercialización.

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 transacción 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 escala de precios de los mismos se hacen.
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 realizan sin intermediarios (comisionistas consignatarios) pero una buena parte se realiza con éstos.

Aún cuando las cifras son desconocidas algunas consultas realizadas arriesgarían a estimar 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 tipificación. Aquí el grado de gordura incide en forma negativa en la liquidación final.

En cuanto a su estimación estadística, el resto de los negocios 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 solicite; por el otro el comprador dispone de animales con las características deseadas, en el momento que las 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.

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 del último quinquenio.

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. 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 pico 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 raudamente.

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 observa 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 derogadas y/o sustituidas por la ampliación de la base y alicuota del Impuesto al valor agregado.

Este aumento notalbe de las ventas directas no registradas significa un perjuicio en la eficiencia de la comercialización dado que la misma 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.

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. 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 para la realización de los negocios donde se pueda ganar la confianza del productor.

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 cómo trabajen las partes 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 actua
liza periódicamente, en la actualidad su
valor es de \$ 8000 por cabeza.

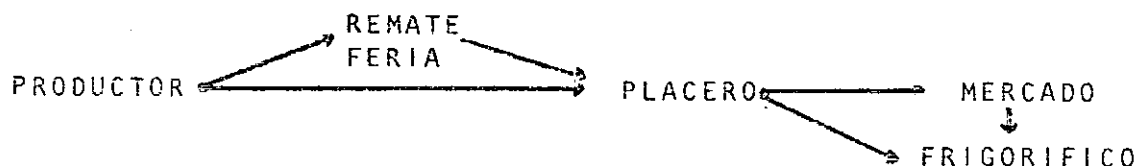
f) Flete Está dado por la distancia desde el cam
po al frigorífico y su valor es actuali
zado periódicamente de acuerdo con las
escalas de precios.

Otro tipo de intervenciones

Existe, en ocasiones, dentro de los canales de comercialización descriptos, una figura que hasta el momento no ha sido menciona-
da 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 Aspectos sobresalientes

Con el objeto de sintetizar se ha incluido este punto para concluir en que:

Dentro de la comercialización de hacienda en líneas generales puede señalarse que los remates feria mantienen su participación en el total, mientras las ventas en los mercados han disminuido su participación en los últimos años, a raíz de que en el período último de liquidación ganadera -momento en el cual debían haber recuperado los niveles anteriores- los gastos de comercialización -excluido el flete- habituales del productor fueron incrementados por la modificación de régimen fiscal, hasta representar un 8 % del precio. Por último la política de precios en el período 1973-1975 junto a estos impuestos hicieron que la caída en las ventas que habitualmente se da en momentos de depresión se hiciera más profunda. Ello ha motivado un aumento de las ventas en estancia no registradas. En el largo plazo las tendencias generales indican que los mercados incrementan sus ventas, pero a menor ritmo que la comercialización total. Este mayor aumento no es absorbido por los mercados y en cambio es acaparado por las operaciones en estancias -en parte por aquellas que se registran- y en mayor proporción por las no registradas, mientras que los remates ferias absorben una menor cantidad.

Esto hace pensar que la tendencia a la regionalización de las ventas es un hecho que en la Argentina ha comenzado también a darse desde hace algunos años.

Por otra parte hay una tendencia negativa en las operaciones de cría e invernada que se registran, motivada probablemente por la mayor tecnología en materia de pasturas artificiales que permite a los productores de algunas zonas terminar animales que antes vendían para invernar. Esto último si bien se ha dado, no parece alcanzar a

explicar totalmente el fenómeno, por otra parte se desconoce la evolución de la comercialización total por este canal, ya que no se registra la comercialización directa de productores en las estancias.

No se puede afirmar entonces, 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 parecen ser la forma más eficiente, requiriendo 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 que da excluido del sistema al no poder reunir un lote homogéneo de volumen tal que permita el accionar del frigorífico.

Sin embargo 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.

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.

CUADRO 1 (1.1) - GASTOS DE COMERCIALIZACION TOTALES SEGUN LAS DISTINTAS FORMAS DE COMERCIALIZACION
(En %)

	MERCADOS	REMATES, FERIA FAENA Y EXPORTACION EN PIE	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 2 (1.1) - COMERCIALIZACION DE HACIENDA VACUNA
(cifras relativas en %)

	OPERACIONES EN ESTANCIAS									VENTAS EN		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		CRIA E INVERNADA		T O T A L		CIALIZACION REGISTRADA		EXPORTACION EN PIE		CAPTADAS	
	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	a	b	d	b	d	b	d	a	b	a	b	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	64,1	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	71,1	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	73,4	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	73,9	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	73,8	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	74,6	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	66,6	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	62,8	100,0
1973	14,3	9,0	38,6	22,8	14,4	61,4	37,1	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	63,0	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	65,0	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	70,5	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	69,2	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	69,7	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	54,0	100,0	78,8	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	76,4	100,0
\bar{x} Ultimos 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	70,2	100,0
\bar{x} 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	75,0	100,0

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 3 (1.1) - COMERCIALIZACION DE HACIENDA VACUNA
(en miles de cabezas)

AÑO	OPERACIONES EN ESTANCIAS			VENTAS EN MERCADOS 3/ IV	VENTAS EN REMATES FERIAS			TOTAL COMERCIA LIZACION REGIS. VIII=I+IV+V	TOTAL FAENA MAS EXPORT. EN PIE IX=VIII+II	TOTAL VENTAS CAPTADAS X=IX+VI
	Registradas 1/	No registradas 2/	Total		Faena y Exp. cría e en pie 4/	invernada	Total			
	I	II	III=I+II		V	VI	VII=V+VI			
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
\bar{X} 15 años	1404	2965	4370	3376	4277	4997	9273	9058	12023	17020
\bar{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, Yuquerí 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 4 (1.1) - EVOLUCION DE LA COMERCIALIZACION TOTAL DE HACIENDA VACUNA, POR LUGAR DE ORIGEN

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

CUADRO 5 (1.1) - EVOLUCION DE LA COMERCIALIZACION TOTAL DE HACIENDA VACUNA, POR LUGAR DE ORIGEN (en porcentajes)

Años	OPERACIONES EN ESTANCIAS		VENTAS EN MERCADOS		VENTAS EN REMATES Y FERIA		TOTAL VENTAS CAPTADAS	
	Registradas	No registradas	Total	Total Liniers	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.

FUENTE: Cuadro 4(1.1)

CUADRO 6 (1.1) - VENTAS DE VACUNOS PARA ENGORDE Y PARA FAENA Y EXPORTACION EN PIE (cifras relativas) %

A Ñ O S	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 de Cuadros

CUADRO 7 (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 8 (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)

CUADRO 9 (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 10 (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	7,2	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
x 3 últimos años	89,1	7,3	-	1,3	2,3	100,0
x 15 últimos años	91,9	5,7	0,6	0,8	1,0	100,0

FUENTE: Cuadro N°

CUADRO 11 (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 12 (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 11 (1.1)

CUADRO 13 (1.1.) - ANALISIS DE LA TENDENCIA, LA MEDIA Y LA VARIABILIDAD DE LAS SERIES DE CIFRAS ABSOLUTAS Y RELATIVAS DE LA FAENA 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 x	Desvío Standard (δ) x	$\frac{\delta}{x} \cdot 100$ (2)	Ecuación de la recta de ajuste	Media x	Desvío Standard (δ) x	$\frac{\delta}{x} \cdot 100$ (2)		
CABEZAS DE HACIENDA COMERCIALIZADAS POR ORIGEN										
TOTAL VENTAS CAPTADAS	- 283508 + 152,48 (A)	16044	2173	13,5	- 652241,7 + 339,38 (A)	17020	2342,6	13,8		
TOTAL FAENA Y EXP. EN PIE	- 294429 + 155,38 (A)	10825	2249	20,8	- 671690 + 346,72 (A)	12023	2326,8	19,4		
TOTAL REMATES FERIA	- 97537 + 53,97 (A)	8497	858	10,1	- 253707,7 + 133,36 (A)	9273	909,3	9,8		
R.F. INVERNADA Y CRIA	46959,5- 21,3 (A)	5106	686	13,4	- 106871,8 + 56,73 (A)	4997	632,2	12,7		
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		
MERCADOS TOTAL	- 890 + 2,15 (A)	3340	964	28,9	198280 - 98,84 (A)	3376	1012,6	30,0		
MERCADO LINIERS	-9113 + 6,19 (A)	3042	936	30,8	213168,4 - 106,53 (A)	3101	967,8	31,2		
TOTAL OPERACIONES ESTANCIA	- 141904 + 74,27 (A)	4002	1428	35,7	- 612647 + 312,89 (A)	4370	1581,5	36,19		
OPERACIONES ESTANCIA REGIST.	54797 - 27,04 (A)	1683	920	54,7	- 110486,3 + 56,73 (A)	1404	379,5	27,0		
OPERACIONES ESTANCIA NO REG.	- 196701 + 101,31 (A)	2319	1170	50,5	- 501212 + 255,67 (A)	2965	1304,6	44,0		
MERCADO ROSARIO	- 7,83+ 0,2 (A)	185,5	54,2	29,2	- 4525,3 + 2,39 (A)	193	58	30,0		
MERCADO SANTA FE (1)	-	-	-	-	- 11692 + 5,94 (A)	45	25,9	57,8		
MERCADO DE CORDOBA	1113,9- 0,55 (A)	27	18,2	61,5	- 5650,9 + 2,88 (A)	26	14	54,5		
MERCADO TUCUMAN	8455,2- 4,28 (A)	55	39,4	71,8	6865,8 - 3,47 (A)	20	16,4	87,7		
FRIGORIFICOS CENTRALES Y MATADEROS	45832 - 22,6 (A)	1436	1706,6	118,9	- 126895,6 + 64,9 (A)	1200	408,3	34,0		
GRANDES FABRICAS REGIONALES	8936,8- 4,42 (A)	247	84,4	34,1	16409,3 - 8,21 (A)	203	58,8	28,9		
PARTICIPACION DE CADA FORMA EN EL TOTAL DEL COMERCIO CAPTADO										
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		
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		
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		
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		
MERCADOS TOTAL	341,7 - 0,163(A)	20,9	5,7	27,3	1991,2 - 0,999(A)	19,9	5,9	29,6		
MERCADO LINIERS	250,5 - 0,1178(A)	19,03	5,6	29,3	2012,8 - 1,011(A)	18,3	5,8	31,9		
OPERACIONES ESTANCIA	- 369,3 + 0,2 (A)	23,4	6,6	26,8	- 2461,8 + 1,261(A)	25,2	6,7	26,4		
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		
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

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 comerciali-
zación 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 trasla
lado y b) el costo del transporte.

Con estos factores en mente se procurará determinar un área de in-
fluencia. El procedimiento será el de incluir a los establecimien-
tos productores e industrializadores que "pueden" operar en el mer-
cado, esto es, que no sufren en principio quebrantos generales evi-
dentes o que no disponen de alternativas de comercialización clara-
mente superiores. Es decir, que el área de influencia así determi-
nada será de "máxima" o "teórica", en el sentido de que los producto-
res y otros establecimientos incluidos en la misma podrán en la prác-
tica no emplear el mercado concentrador. El área tiene por objeto
delimitar la zona geográfica en la cual es válida (pero no excluyen-
te) la alternativa de operar para un mercado de concentración ubica-
do en Azul. En capítulos posteriores se procurará responder a la
siguiente pregunta, es decir, dentro del área de influencia ¿qué por-
centaje de la hacienda que se comercialice será canalizado al merca-
do? En los partidos o zonas geográficas fuera del área de influen-
cia esta 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 que el productor puede enviar su mercadería para cubrir todos sus costos, tanto de producción como de comercialización y obtener un beneficio mínimo.

Estos dos criterios combinados permitieron definir con cierta exactitud el área máxima que tenga 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, pues 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.

* 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.

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

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
Hucal	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 este de terminación.

Dentro del área que se ha señalado hay algunas zonas de varios partidos 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, u otro parámetro subjetivo de valorización.

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^{*}, 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 lós 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 del devenir ganadero.

El resultado de las situaciones típicas analizadas en el trabajo anterior fue que el radio máximo de alcance de un mercado concentra-dor era de 682 km. Además se utilizó información empírica proveniente de consultas realizadas a informantes calificados del Mercado de Liniers, quienes conincidieron 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 concentra-ción 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 que configuran el precio promedio ponderado de los insumos y sus relaciones.

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 ingreso neto* 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.

* En este se denominará, ingreso neto a la diferencia entre el precio del producto y el de los insumos menos los gastos de comercialización excepción del flete

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 los departamentos de Catriló, Santa Rosa, Toay, Maracó, Guatraché, Quemú Quemú, Atreuco, Hucaí en la Provincia de La Pampa y parte del departamento de Pichi Mahuida de la provincia de Río Negro.

La demanda para el mercado motivo de este estudio estará dada básicamente por aquella proveniente de frigoríficos y fábricas regionales y por la de los mataderos municipales y particulares según los criterios ya enunciados.

Aplicando el criterio de competencia y trabajando sobre los requerimientos de los frigoríficos y fábricas el área de influencia será aquella donde los mismos ante iguales condiciones de mercado tengan las menores distancias.

La aplicación del segundo criterio empleado anteriormente indicaría la máxima distancia a la cual por frigoríficos y fábricas podrían trasladar la hacienda, después de haber pagado sus costos de industrialización y comercialización, los impuestos y lograr un beneficio mínimo. En este caso el mencionado criterio también actúa como restrictivo en la distancia posible de ser recorrida. Estas restricciones actúan de distinta forma en los costos de comercialización de los oferentes con respecto a los de los demandantes estimándose empíricamente que estos últimos pueden tener un mayor radio de acción con respecto al de los primeros.

Por lo dicho pues no existe ningún elemento que permita suponer que el área máxima de la demanda, no será, por lo menos similar al área máxima de la oferta.

Por otra parte, observándose el listado de los establecimientos de faena proporcionado por la Junta Nacional de Carnes se observa que fuera de los frigoríficos incluidos en el área de influencia aludida los demás están todos absorbidos por la influencia de algún otro mercado concentrador como ser Mercedes (futura), Rosario, Santa Fe o Córdoba. Esto último permite darle mayor seguridad a la estimación efectuada.

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

La comercialización de la hacienda con destino a invernada y cría que se registra, 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 sustitutivos (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" a 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 22(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 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.

Sin embargo, la actividad 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 (los de invernada por ejemplo) que disponen de diversas alternativas rentables de uso. En el caso de la actividad 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-

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 calculado 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 de precios unitarios entre el valor del ternero y el del flete en el período señalado; porcentual que aplicado al precio actual del ternero genera el costo actualizado del transporte.

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 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 1 (1.2) extraído de la Regionalización Ganadera de la Cuenca del Plata efectuado por E. Campal, 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)

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 otras.

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 2 (1.2) se puede ver claramente lo comentado en los anteriores párrafos. Además observando el cuadro 8 (1.2) extraído del

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 que resultan ser lugares de paso para la invernada e incluso comunicación entre distintas áreas de la zona de cría (sobre todo Azul) 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 Aspectos resultantes del problema

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.

Un radio de acción similar puede considerarse para la demanda que optará para la realización de sus compras por la menor distancia con respecto a otros mercados concentradores. Según distancia no existen frigoríficos y fábricas más allá del área estimada para la oferta salvo en competencia con otros mercados donde la misma no es a favor de Azul. Este área de influencia se visualiza fácilmente en el mapa 2 (1.2).

- 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 criados de acuerdo con una serie de ventajas 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.

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.

	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.

	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.

	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

CUADRO 22 (1.2) - PRECIOS Y COSTOS DE LA INVERNADA

Fecha a que se refieren I t e m	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 amor- tizaciones	\$ 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 teni- dos 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 novi- llos 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 23 (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	Relación
	I	II	III	II/I %	III/I %
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 24 (1. 2) - DETERMINACION DEL PUNTO A PARTIR DEL CUAL EL PRODUCTOR NO REALIZARIA MAS ENVIOS DE HACIENDA 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

	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	128.267,97	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 $(\frac{10}{9}) = (\frac{8}{9}) \cdot 100$	47	58,2	141	125	135,9	143,68	146,1	91,65	149,7
Relación promed.			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 $(\frac{13}{9}) = (\frac{12}{9}) \cdot 100$	26,25	21,56	92,13	87,22	98,24	83,23	113,53	52,66	100,91
14) Promedio de relaciones									
				75,08					

CUADRO 26 (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 I	Precio del flete por cabeza ternero y por km II *	Relación 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.

CUADRO 27 (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 $\frac{0,01307 \times 369.000}{100}$	\$ 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 repetida entre vendedor y comprador por mitades.

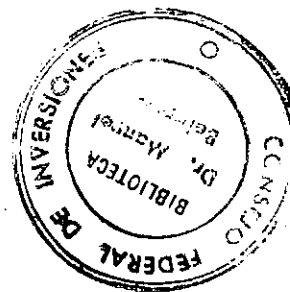
FUENTE: Elaborado en base a datos de SEAG, INTA y cuadros

CUADRO 28 (1. 2)

COMERCIALIZACION DE CANADO 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.



1.3 ANALISIS DE LA OFERTA Y DE LA DEMANDA DE HACIENDA TERMINADOS

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 1-(1.3) muestra 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 a la 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 este manera vende animales más jóvenes o sea con menor peso y ha incrementado la participación de hembras en la faena con lo que ha aumentado la tasa de extracción de su rodeo sin deteriorar el plantel de vacas el cual se torna así más eficiente, dado que ha aumentado 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.**

* El área máxima está comprendida de acuerdo con la opinión de las operaciones tradicionales (600 km) por los partidos de Adolfo Alsina, Ayacucho, Azul, B. Blanca, Balcarce, Bolívar, C. Dorrego, C. Pringles, C. Rosales, C. Suárez, Daireaux, Gral. Alvarado, Gral. Alvear, Gral. Guido, Lamadrid, Gral. Madariaga, Gral. Pueyrredón, González Chaves, Guaminí, H. Yriogyen, Juárez, Laprida, Las Flores, Lobería, Maipú, Mar Chiquita, Necochea, Olavarría, Patagones, Pellegrini, Puán, Rauch, Saavedra, Saladillo, Salliqueló, San Cayetano, Tandil, Tapalqué, Tornquist, Trenque Lauquen, Tres Arroyos y Villarino de la Pcia. de Bs. Aires. Atreuco, Capital, Catriló, Guatraché, Leventué, Quemú Quemú y Toay de la Pcia. de La Pampa. Según opinión de informantes

** El área máxima restringida está comprendida por el área anterior menos los Partidos de Rivadavia, Pehuajó y C. Tejedor de la Pcia. de Bs. Aires. Los dptos. de Caleu Caleu, Utracán, Trenel, Maracó, Hucal y Conhella de La Pampa y el Dpto. de Pichi Mahuida en Río Negro. Según el criterio sustentado en el capítulo 1.2 (550 km).

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)).

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)).

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 cul puede ser v.gr. el caso de Bahía Blanca y Gral. Pueyrredon, 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 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.

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 3 (1.3)).

Sin embargo, debe tenerse en cuenta la situación del mercado de carnes, en el cual se observa internamente una población de muy alto consumo por 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, dados los nuevos paquetes tecnológicos.

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 14 (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

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 15 (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 16 (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 17 (1.3).

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 es posible que refleje aún las situaciones actuales pues la técnica de estacionamiento de pariciones adoptada fuertemente en esta década, no cubre aún a la mayoría de las exportaciones y está realizado con la serie de ventas en Liniers y en estancias para el total del país. Estos tipos de ventas para la zona de influencia resultarán ser sólo un 10 % del total de la oferta de 1978.

Sin embargo, y pese a estas consideraciones se puede pensar que las variaciones estimadas en ese trabajo pueden ser una aproximación a lo que ocurre en la zona de influencia del mercado futuro.

Los índices de variación estacional han sido dados en el cuadro 7 (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.

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.

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 18,62 % 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.

El área de influencia a considerar para el análisis de la demanda, como se ha dicho en la sección correspondiente, está determinada por una distancia máxima a recorrer por el ganado y por el criterio de competencia con Mercedes. Respecto del primero de estos dos factores se enunció el criterio de que en principio esa distancia podía ser mayor que la que recorría la oferta o, al menos igual. Con respecto a Mercedes, esta dista a menos de 100 km de los principales centros faenadores del área metropolitana, los que serán sus demandantes naturales, como ahora lo son respecto de Liniers.

En este sentido el área de influencia máxima para la demanda será similar al área máxima de influencia para la oferta.

No se trabajará con un área máxima restringida ya que no puede descartarse a los frigoríficos y mataderos de los partidos restringidos por competencia con el Mercado Concentrador de Mercedes y que resultaban marginales a este Mercado motivo del estudio en cuanto a la oferta. Este criterio se funda en que:

- i) la hacienda mezcla tipo 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 procesar.
- ii) puede haber un eventual desplazamiento de las compras en estancia por los frigoríficos de esta zona hacia el mercado concentrador y de esa forma abaratarían sus estructuras de compras.

iii) el mercado puede dar una mayor capacidad de obtención de crédito con más margen de financiación.

La demanda total del área estará dada entonces por dos tipos de establecimientos faenadores a saber:

- 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

La demanda de estos establecimientos ha sido como promedio anual en los últimos tres años de 950.000 cabezas equivalentes a 148 mil tn de carne, res con hueso. De este total demandado, los frigoríficos utilizaron un 30 % de ella 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 10 (1.3), que ha sido confeccionado en base a la capacidad máxima diaria de faenamiento, supuesto que se opera 220 días por año, se observa que para 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, debido básicamente a una falta de política de fondo y falta de aplicación efectiva de normas sanitarias internas o internacionales; además muchos establecimientos no utilizan adecuadamente e íntegramente los productos ganaderos, aumentando así el precio del producto final y/o reduciendo el precio al productor.

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.

Esta demanda resultó ser en promedio de 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 fueron más controladas por el organismo oficial responsable de la comercialización, restringiendo la faena de los establecimientos muy pequeños o 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 tendiendo a mejorar el precio que recibe el producto y/o disminuir el precio al consumidor final.

El cuadro 8 (1.3) indica la evolución de la demanda total en la zona 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 los 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.

1.3.2.2 Proyección de la demanda en el área del proyecto

La proyección de la demanda será realizada con hipótesis de crecimiento de la demanda interna y la externa.

Respecto a la demanda interna, es de prever que no tendrá variaciones significativas a menos que aumente considerablemente la población 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 se^ñaló que fue del 1,8 % anual en los últimos 30 años (aún cuando haya crecido un 85 % en el promedio de estos tres últimos años (1977/79 respecto al promedio del trienio anterior)).

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

En una segunda hipótesis (más optimista) podría preverse un crecimiento en la demanda para exportación de la zona a efectos que la misma llegue en el mediano plazo a equiparse con el porcentaje de participación nacional, es decir que debería crecer a razón de un 5 % anual para alcanzar una participación en el total de la faena del orden del 19/20 %. (Ver cuadro 9).

En un criterio conservador, similar al propuesto en la oferta, cabría a los efectos de trabajar con un alto margen de seguridad, considerar una tercera hipótesis en "estancamiento" en los niveles actuales.

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

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.

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

CUADRO 3 (1.3) - ESTIMACION DE LA EVOLUCION DE LA OFERTA DE GANADO VACUNO EN EL AREA

PARTIDO O DEPARTAMENTO	Procedencia ventas registradas (cabezas)	1 9 5 9		Oferta total (cabezas)
		Faena mataderos municip. y particulares (cabezas)	Estimación procedencia ventas no registradas (cabezas)	
ADOLFO ALSINA	76.141	5.381	1.200	77.341
AYACUCHO	25.086	3.919	874	25.960
AZUL	93.525	14.148	3.155	96.680
BAHIA BLANCA	52.684	55.160	12.301	64.985
BALCARCE	66.634	9.223	2.057	68.691
BOLIVAR	95.268	8.328	1.857	97.125
CARLOS TEJEDOR	93.893	4.710	1.050	94.943
CORONEL DORREGO	34.561	4.942	1.108	35.669
CORONEL PRINGLES	45.488	4.127	920	46.408
CORONEL ROSALES	855	11.207	2.499	3.354
CORONEL SUAREZ	67.729	9.348	2.085	69.914
DAIREAUX	77.122	2.310	515	77.637
GENERAL ALVARADO	34.136	15.140	3.376	37.512
GENERAL ALVEAR	9.248	1.819	406	9.654
GENERAL GUIDO	4.588	475	106	4.694
GENERAL LAMADRID	45.166	1.754	391	46.157
GENERAL MADARIAGA	24.068	5.905	1.317	25.385
GENERAL PUEYRRREDON	8.629	109.539	24.428	33.057
GONZALEZ CHAVES	19.865	3.698	825	20.690
GUAMINI	100.744	3.299	736	101.480
HIPOLITO YRIGOYEN	-	-	-	-
JUAREZ	38.804	4.565	1.018	39.822
LAPRIDA	18.528	1.490	332	18.860
LAS FLORES	15.580	5.549	1.237	16.817
LOBERIA	48.713	6.606	1.473	50.186
MAIPU	12.770	2.484	554	13.324
MAR CHIQUITA	16.117	1.717	383	16.500
NECOCHEA	58.297	16.511	3.682	61.979
OLAVARRIA	84.809	22.258	4.964	89.773
PATAGONES	3.288	2.255	503	3.791
PEHUAJO	231.965	12.475	2.782	234.747
PELLEGRINI	119.590	5.299	1.182	120.772
PUAN	50.919	4.925	1.098	52.017
RAUCH	12.699	2.383	531	13.230
RIVADAVIA	146.408	5.378	1.199	147.607
SAAVEDRA	27.035	5.781	1.289	28.324
SALADILLO	22.481	4.478	999	23.480
SALLIQUELO	-	-	-	-
SAN CAYETANO	-	1.908	426	-426
TANDIL	77.150	32.231	7.188	84.338
TAPALQUE	11.093	1.526	340	11.433
TORNQUIST	29.322	2.690	600	29.922
TRENQUE LAUQUEN	126.960	1.542	744	127.304
TRES ARROYOS	54.315	18.157	4.049	58.364
VILLARINO	32.903	4.779	1.066	23.969
ATREUCO	63.443	2.085	465	63.908
CAPITAL	22.833	7.811	1.742	24.575
CATRILO	40.230	2.073	462	40.692
CONELLO	24.974	3.413	761	25.735
GUATRACHE	14.231	1.680	375	14.606
HUCAL	12.306	2.779	620	12.926
LEVENTUE	1.626	1.474	329	1.955
MARACO	73.086	7.129	1.590	74.676
QUEMU QUEMU	61.733	3.052	681	62.414
TOAY	3.099	479	107	3.206
TRENEL	16.789	1.454	324	17.113
UTRACAN	9.599	1.455	324	9.923
PICHIMAHUIDA	509	1.404	313	822
CALEU CALEU	239	184	41	280
TOTAL	2.560.473	477.891	106.579	2.667.052
TOTAL PAIS	7.568.818	4.563.923	1.017.816	
TOTAL BUENOS AIRES	4.218.135	2.008.434		
TOTAL LA PAMPA	474.255	43.175		
TOTAL RIO NEGRO	1.718	29.451		

FUENTE: Junta Nacional de Carnes

DE INFLUENCIA DEL MERCADO A INSTALARSE EVENTUALMENTE EN AZUL

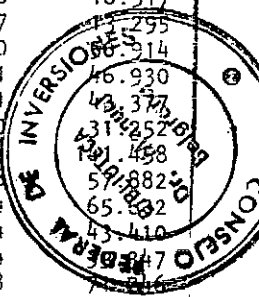
1 9 6 0				1 9 6 1			
Procedencia ventas registradas (cabezas)	Faena mataderos municip. y particulares (cabezas)	Estimación procedencia ventas no registradas (cabezas)	Oferta total (cabezas)	Procedencia ventas registradas (cabezas)	Faena mataderos municip. y particulares (cabezas)	Estimación procedencia ventas no registradas (cabezas)	Oferta total (cabezas)
76.896	5.543	1.366	78.262	71.848	6.408	1.486	73.334
29.407	4.558	1.123	30.530	48.667	4.685	1.086	49.753
106.806	15.340	3.780	110.586	134.623	16.098	3.733	138.356
50.487	61.487	15.150	65.637	60.525	58.146	13.483	74.008
63.089	10.160	2.503	65.592	81.260	11.368	2.636	83.896
99.169	8.297	2.044	101.213	110.517	8.925	2.070	112.587
89.471	4.722	1.164	90.635	86.097	5.156	1.196	87.293
42.401	5.087	1.253	43.654	38.983	6.444	1.494	40.477
43.719	4.640	1.143	44.862	51.615	5.615	1.302	52.917
1.219	9.945	2.450	3.669	858	6.844	1.587	2.945
64.456	8.093	1.994	66.450	68.987	8.984	2.083	71.070
70.455	2.436	600	71.055	71.534	2.707	628	72.162
33.476	15.125	3.727	37.203	45.267	19.249	4.464	49.731
14.060	1.867	460	14.520	15.414	2.384	553	15.967
5.054	944	233	5.287	8.696	600	139	8.835
47.997	2.227	549	48.546	54.022	1.788	415	54.437
27.050	5.900	1.453	28.503	36.430	7.077	1.641	38.071
9.117	123.761	30.495	39.612	13.097	169.343	39.268	52.375
23.012	3.764	927	23.939	27.262	4.255	987	28.249
115.933	3.424	844	116.777	120.866	3.980	923	127.889
9.815	2.401	592	10.407	34.335	3.026	702	35.037
45.072	4.744	1.169	46.241	51.485	2.359	1.475	52.960
23.396	1.742	427	27.825	32.599	2.054	476	33.075
21.565	6.020	1.483	23.048	35.262	7.009	1.625	36.887
50.852	6.520	1.607	52.459	68.658	7.589	1.760	70.418
13.550	2.696	664	14.214	22.443	3.259	756	23.196
16.902	1.715	423	17.325	34.446	2.439	565	35.012
59.863	16.107	3.969	63.832	49.421	18.785	4.356	53.777
95.230	23.478	5.784	101.014	127.953	26.322	6.104	134.057
1.729	2.272	560	2.289	2.136	26.092	6.050	8.186
232.729	10.650	2.624	235.353	180.272	11.335	2.629	182.901
124.661	8.573	2.112	126.773	136.253	7.588	1.760	138.013
47.866	4.980	1.227	49.093	44.277	5.756	1.335	45.612
16.574	2.817	694	17.268	34.325	3.102	719	35.044
125.799	3.687	908	126.707	132.146	4.031	935	133.081
37.227	5.742	1.415	38.642	34.829	6.584	1.527	36.356
31.217	4.741	1.168	32.385	47.231	6.379	1.479	48.710
-	-	-	-	-	2.873	666	666
-	2.446	603	603	18.366	2.827	656	19.022
81.972	36.128	8.901	90.873	116.556	41.094	9.529	126.085
10.170	1.783	439	10.609	14.432	2.177	505	14.937
27.631	3.639	897	28.528	28.411	4.700	1.090	29.501
115.503	1.739	428	115.931	107.533	2.025	470	108.008
46.511	21.439	5.283	51.794	44.570	23.321	5.408	49.978
22.290	4.381	1.079	23.369	18.646	4.820	1.118	19.764
56.974	2.438	601	57.575	55.940	2.796	648	56.588
15.588	10.034	2.472	18.060	25.731	12.197	2.828	28.559
40.743	1.971	486	41.229	50.664	2.177	505	51.169
22.953	3.770	929	23.882	29.971	3.925	910	30.881
16.923	1.758	433	17.356	16.743	2.061	478	17.221
11.046	2.726	672	11.718	12.290	3.301	765	13.055
1.471	1.603	395	1.866	1.484	1.983	460	1.944
75.942	6.902	1.701	77.643	66.034	8.873	2.058	68.092
57.514	3.027	746	58.260	63.565	3.333	773	64.338
5.511	627	154	5.465	10.089	810	188	10.277
13.180	1.489	367	13.547	14.467	1.575	365	14.832
7.920	2.047	504	8.424	10.115	2.535	588	10.703
190	1.623	400	590	170	2.528	586	756
173	133	47	220	243	-	-	243
2.601.326	517.902	127.623	2.728.949	2.920.961	629.696	146.022	3.066.683
7.324.537	4.813.287	1.186.000		8.519.270	5.834.669	1.353.000	
4.329.978	2.288.208			4.947.018	3.008.083		
444.939	47.216			516.086	55.754		
644	13.638			574	48.388		

1 9 6 2				1 9 6 3			
Procedencia ventas registradas (cabezas)	Faena mataderos municip. y particulares (cabezas)	Estimación procedencia ventas no registradas (cabezas)	Oferta total (cabezas)	Procedencia ventas registradas (cabezas)	Faena mataderos municip. y particulares (cabezas)	Estimación procedencia ventas no registradas (cabezas)	Oferta total (cabezas)
87.570	6.960	2.252	89.822	84.500	6.794	3.575	88.075
69.098	5.759	1.864	70.962	47.595	8.212	4.321	51.916
147.364	18.633	6.030	153.394	130.462	16.809	8.846	139.308
71.165	57.055	18.463	89.628	55.660	80.295	42.254	97.914
79.809	13.203	4.273	84.082	71.526	16.056	8.449	79.975
127.718	9.133	2.955	130.673	126.737	9.744	5.128	131.865
90.980	5.906	1.911	98.891	120.156	5.469	2.878	123.034
34.808	6.429	2.080	36.888	38.041	6.054	3.186	41.227
42.860	5.691	1.842	44.702	27.034	5.112	2.690	29.724
1.081	6.049	1.957	3.038	1.432	4.466	2.876	4.308
52.629	9.250	2.993	55.622	40.044	9.256	4.871	44.915
97.304	3.080	997	98.301	85.557	2.915	1.534	87.091
45.963	31.003	10.033	55.996	37.681	36.960	19.028	56.709
20.484	2.519	815	21.299	15.994	2.401	1.264	17.258
9.053	599	194	9.247	13.562	593	312	13.874
45.323	1.966	636	45.959	33.108	2.180	1.147	34.255
41.104	8.411	2.722	43.826	37.522	9.509	5.004	42.526
12.079	165.799	53.654	65.733	12.767	178.051	93.698	106.465
25.136	4.462	1.444	26.580	31.911	3.892	2.048	33.959
127.761	4.288	1.388	129.149	111.771	4.063	2.138	113.909
41.153	3.093	1.001	42.154	45.598	2.912	1.532	47.130
58.996	6.475	2.095	61.091	42.909	6.898	3.630	46.539
35.021	2.237	724	35.745	23.399	2.274	1.197	24.596
44.224	7.559	2.446	46.670	33.731	7.744	4.075	37.806
66.451	8.893	2.879	69.330	64.132	10.179	5.356	69.488
35.174	3.339	1.081	36.255	30.170	3.406	1.792	31.962
37.220	3.214	1.040	38.260	32.619	4.499	2.368	34.987
51.188	21.198	6.860	58.048	45.687	20.702	10.894	56.581
143.518	30.008	9.711	153.229	122.845	29.702	15.630	138.475
3.784	3.394	1.098	4.882	4.978	3.332	1.753	6.731
203.451	11.386	3.368	206.819	193.693	12.915	6.796	200.489
132.382	6.650	2.152	134.534	93.652	6.455	3.397	97.049
40.728	5.674	1.836	42.564	33.725	5.762	3.032	36.757
42.476	3.413	1.104	43.570	41.609	3.618	1.904	43.513
112.285	4.170	1.349	113.634	149.984	4.606	2.424	152.408
39.886	6.796	2.199	42.085	28.885	6.548	3.446	32.331
57.076	6.646	1.889	59.065	33.713	6.174	3.249	36.962
-	2.230	398	398	46.984	2.884	1.518	48.502
18.560	3.148	1.019	19.579	21.174	3.492	1.838	23.012
96.471	46.511	15.051	111.522	102.073	40.222	21.166	123.239
20.196	2.212	716	20.912	16.693	2.221	1.169	17.862
23.453	4.535	1.468	24.921	18.313	4.133	2.175	20.488
98.098	2.065	668	98.766	111.422	10.583	5.569	116.991
31.456	27.252	8.819	20.275	51.872	28.760	15.134	67.006
26.077	4.933	1.956	28.033	22.804	5.682	2.990	25.794
67.815	2.860	225	68.740	68.860	2.959	1.557	70.426
30.417	13.465	4.519	34.936	37.317	14.266	7.507	44.824
44.554	2.469	799	45.353	47.263	2.518	1.325	48.588
42.640	3.928	1.271	43.914	45.277	4.080	2.147	47.424
15.809	2.325	752	16.561	12.076	2.354	1.239	13.315
12.907	3.422	1.107	14.014	7.114	3.982	2.095	9.209
4.335	1.720	557	4.892	2.066	1.878	988	3.054
52.429	11.055	3.577	56.006	76.793	10.262	5.400	82.193
40.255	3.516	1.138	41.393	61.519	3.426	1.803	63.322
13.378	817	264	13.642	11.427	885	466	11.893
18.966	1.637	530	19.496	19.402	1.697	893	20.295
9.450	2.830	916	10.366	6.886	2.898	1.525	8.411
388	3.099	1.003	1.391	548	3.029	1.593	2.141
681	-	-	681	182	263	138	320
3.042.639	646.319	208.888	3.251.518	2.932.463	699.231	367.957	3.300.420
9.519.344	6.201.978	2.007.000		9.620.322	6.020.053	3.168.000	
5.425.779	3.171.172			5.079.848	2.871.650		
498.036	61.401			551.987	62.699		
1.311	52.308			1.852	61.679		

1 9 6 4				1 9 6 5			
Procedencia ventas registradas (cabezas)	Faena mataderos municip. y particulares (cabezas)	Estimación procedencia ventas no registradas (cabezas)	Oferta total (cabezas)	Procedencia ventas registradas (cabezas)	Faena mataderos municip. y particulares (cabezas)	Estimación procedencia ventas no registradas (cabezas)	Oferta total (cabezas)
46.429	5.733	2.648	49.077	67.148	5.537	2.446	69.594
23.774	4.527	2.091	25.865	21.097	3.985	1.760	22.857
71.737	12.082	5.580	77.317	79.111	8.899	3.931	83.042
40.758	37.022	17.098	57.856	34.992	24.111	10.650	45.642
50.818	13.106	6.053	56.871	51.722	10.463	4.621	56.343
61.598	10.550	4.872	66.470	79.496	8.224	3.632	83.128
79.972	4.632	2.139	82.111	88.836	4.069	1.797	90.633
16.375	4.824	2.228	18.603	19.461	4.509	1.992	21.453
21.757	4.497	2.077	23.834	28.397	4.550	2.010	30.407
1.292	3.108	1.435	2.727	1.124	3.682	1.626	3.250
17.781	9.461	4.369	22.150	44.900	7.240	3.198	47.098
50.553	2.715	1.254	51.807	59.284	2.369	1.046	60.330
20.494	17.402	8.037	28.531	22.016	14.848	6.558	28.574
7.548	1.818	840	8.388	9.706	1.763	779	10.485
4.517	418	193	4.710	3.551	341	151	3.702
28.714	2.380	1.099	29.813	32.894	2.254	996	33.890
23.316	7.278	3.361	26.677	23.474	6.318	2.791	26.265
8.998	96.970	44.740	53.738	7.364	72.501	32.023	39.387
20.162	3.109	1.434	21.596	17.019	3.218	1.421	18.440
68.825	3.589	1.658	70.483	80.264	3.805	1.681	81.915
28.559	2.392	1.105	29.664	36.785	2.402	2.028	37.846
25.323	4.673	2.158	27.481	24.961	4.591	1.104	26.989
18.978	2.000	924	19.902	17.700	2.500	2.670	18.804
12.863	6.696	3.092	15.955	11.630	6.044	3.354	14.300
40.713	7.943	3.668	44.381	43.457	7.594	958	46.811
10.279	2.486	1.148	11.427	5.734	2.168	708	6.692
17.232	1.461	675	17.907	11.452	1.603	6.746	12.160
30.623	16.380	7.565	38.188	25.168	15.274	9.609	31.914
75.138	21.839	10.086	85.224	74.005	21.756	961	83.614
3.389	2.647	1.222	4.611	3.132	2.176	4.323	4.093
133.109	9.999	4.618	137.727	156.541	9.787	1.241	160.864
62.090	5.454	2.519	64.609	73.180	2.810	1.871	74.421
16.544	4.666	2.155	18.699	20.219	4.236	1.247	22.090
15.251	3.109	1.436	16.687	12.154	2.824	995	13.401
124.649	5.011	2.314	126.963	129.740	2.252	2.447	130.735
14.924	5.756	2.658	17.582	21.100	5.539	2.161	23.547
22.530	5.514	2.547	25.077	28.603	4.893	247	30.764
35.413	2.851	1.317	37.230	42.958	560	930	43.205
111.798	2.461	1.137	112.935	12.417	2.106	10.075	13.347
71.415	27.383	12.646	84.061	62.982	22.812	706	73.057
8.304	1.680	776	9.080	9.216	1.599	1.040	9.922
9.968	2.719	1.718	11.686	11.721	2.355	1.898	12.761
97.755	9.188	4.243	101.998	116.963	4.296	8.801	118.861
30.371	24.144	11.151	41.522	31.920	19.926	1.611	4.721
11.096	4.932	2.278	13.374	12.318	3.648	839	13.929
42.049	2.452	1.132	43.181	40.473	1.899	5.122	41.312
23.079	11.835	5.466	28.545	19.485	11.597	837	24.607
30.127	2.175	1.004	31.131	33.019	1.894	1.280	33.856
29.346	4.779	2.207	31.553	28.175	2.297	710	29.455
81.034	1.934	893	81.927	9.490	1.607	981	10.200
3.483	2.762	1.280	4.763	4.056	2.222	621	5.037
1.361	1.381	638	1.999	487	1.407	379	1.108
51.903	7.960	3.676	55.579	45.714	857	948	46.093
37.400	2.899	1.339	38.739	41.196	2.147	426	42.144
8.254	796	368	8.622	5.343	964	522	5.769
17.741	1.428	650	18.401	18.537	1.182	816	19.059
2.631	2.065	954	3.585	2.516	1.847	709	3.332
29	2.201	1.017	1.046	98	1.605	-	807
95	163	75	170	235	-	168.091	235
2.022.764	474.344	219.071	2.241.835	2.016.236	380.562	1.819.000	2.184.327
6.888.474	4.367.355	2.017.000		6.816.843	4.118.247		
3.428.580	1.835.655			3.647.475	1.751.643		
342.842	52.157			352.838	46.253		
99	35.419			334	29.399		

	1	9	6	6		1	9	6	7	
Procedencia ventas registradas (cabezas)	Faena mataderos municip. y particulares (cabezas)	Estimación procedencia ventas no registradas (cabezas)	Oferta Total (cabezas)	Procedencia ventas registradas (cabezas)	Faena mataderos municip. y particulares (cabezas)	Estimación procedencia ventas no registradas (cabezas)	Oferta total (cabezas)			
74.737	12.746	4.520	79.257	79.089	7.699	3.158	82.247			
37.500	6.041	2.142	39.642	44.774	6.002	2.462	47.236			
106.894	13.568	4.812	111.706	113.769	17.101	7.014	120.783			
52.079	23.849	8.458	60.537	65.479	34.955	14.336	79.815			
69.567	16.223	5.753	75.320	82.376	16.230	6.656	89.032			
122.152	11.176	3.963	126.115	136.741	14.042	5.759	142.500			
115.145	4.378	1.553	116.698	116.112	4.598	1.886	117.998			
25.689	6.004	2.129	27.818	40.237	7.114	2.918	43.155			
42.854	5.135	1.821	44.675	49.590	6.018	2.468	52.058			
2.070	3.828	1.358	3.428	3.659	3.813	1.564	5.223			
74.865	8.991	3.189	78.054	85.722	9.640	3.954	89.676			
90.699	2.997	1.063	91.762	92.720	3.596	1.475	94.195			
26.951	18.068	6.408	33.359	39.364	21.310	8.740	48.104			
16.691	2.162	767	17.458	15.560	2.461	1.009	16.539			
6.269	350	124	6.393	9.993	410	168	10.161			
4.012	2.801	993	5.005	43.859	2.050	841	44.700			
31.497	6.649	2.358	33.855	48.200	9.969	4.089	52.289			
9.981	67.242	23.847	33.828	13.162	59.327	24.295	37.457			
33.623	4.003	1.420	35.043	33.544	4.472	1.834	35.378			
102.920	3.930	1.394	104.314	116.612	4.044	1.659	118.271			
54.451	2.371	841	55.792	50.241	3.145	1.290	51.531			
45.357	5.700	2.021	47.378	48.767	6.465	2.651	51.418			
24.608	1.885	669	25.277	30.700	2.142	878	31.578			
21.082	7.458	2.645	23.727	39.945	7.891	3.236	43.181			
59.944	9.300	3.298	63.242	69.885	11.207	4.596	74.481			
13.352	2.860	1.014	14.366	21.519	3.659	1.501	23.020			
18.150	1.213	430	19.280	24.586	2.310	947	25.533			
53.949	18.270	6.479	60.428	57.284	21.155	8.676	65.960			
114.728	26.534	9.410	124.138	125.266	31.235	12.810	138.076			
41.064	2.484	881	41.945	8.453	3.600	1.476	9.929			
230.005	12.728	4.514	234.519	215.358	13.822	5.669	221.027			
110.971	4.460	1.582	112.553	109.446	5.130	2.104	111.550			
48.055	5.698	2.021	50.076	48.047	7.075	2.902	50.949			
22.400	3.478	1.233	23.633	36.766	4.141	1.698	38.464			
168.917	5.789	2.053	170.970	151.837	6.884	2.823	154.660			
37.500	5.315	1.885	39.385	38.800	6.646	2.727	41.527			
43.438	5.782	2.051	45.489	52.304	6.844	2.807	55.111			
39.330	1.184	420	39.750	56.278	1.239	508	56.786			
20.863	2.539	900	21.763	24.903	3.200	1.312	26.215			
101.383	27.813	9.864	111.247	121.557	32.251	13.227	134.784			
15.610	1.963	696	13.306	20.504	2.273	932	21.436			
23.742	2.652	941	24.683	30.926	3.449	1.415	32.341			
142.878	4.114	1.459	144.337	143.204	11.368	4.462	147.666			
39.534	27.697	9.823	49.357	46.493	33.021	13.543	60.036			
23.222	4.687	1.662	24.884	15.252	5.408	2.218	17.470			
54.450	2.288	811	55.261	53.993	2.485	1.019	55.012			
30.694	14.561	5.164	35.858	34.131	16.945	6.950	41.081			
43.529	1.977	701	44.230	42.964	2.035	835	43.799			
42.564	3.643	1.292	43.856	33.181	3.978	1.632	34.813			
17.268	1.922	682	17.950	19.935	2.464	1.011	20.946			
10.433	2.678	980	11.383	16.445	3.198	1.312	17.757			
1.276	1.577	559	1.835	2.655	1.915	785	3.440			
58.528	10.272	3.643	62.171	65.229	10.885	4.464	69.763			
61.797	2.400	851	62.648	56.808	3.147	1.291	58.099			
12.598	1.033	366	12.964	8.015	1.130	463	8.478			
30.285	1.240	440	30.725	23.746	1.361	558	24.304			
7.241	2.182	774	8.015	14.916	2.712	1.112	16.028			
63	2.205	782	845	183	2.843	1.166	1.349			
661	-	-	661	758	132	54	812			
2.932.815	462.093	163.879	3.096.694	3.191.912	525.641	215.345	3.407.257			
8.750.323	5.146.016		1.821.000	9.671.163	5.717.683	2.345.000				
4.989.879	2.414.327			5.399.391	2.562.681					
522.260	55.315			521.449	62.982					
214	3.370			623	37.068					

1 9 6 8				1 9 6 9			
Procedencia ventas registradas (cabezas)	Faena mataderos municip. y particulares (cabezas)	Estimación procedencia ventas no registradas (cabezas)	Oferta total (cabezas)	Procedencia ventas registradas (cabezas)	Faena mataderos municip. y particulares (cabezas)	Estimación procedencia ventas no registradas (cabezas)	Oferta total (cabezas)
88.574	7.550	2.735	91.309	105.079	8.198	2.594	107.673
45.167	6.399	2.318	47.485	38.793	6.691	2.117	40.910
123.033	18.450	6.683	129.716	151.069	20.237	6.402	157.471
58.258	43.083	15.606	73.864	59.329	40.046	12.669	71.998
83.825	16.051	5.814	89.639	84.515	16.464	5.209	89.724
139.294	9.625	3.487	142.781	51.642	12.449	3.939	55.581
121.913	5.946	2.154	124.067	125.560	5.636	1.783	127.343
39.491	7.728	2.7999	42.290	43.609	8.360	2.645	46.254
40.170	6.213	2.251	42.421	44.092	7.201	2.278	46.370
1.996	4.188	1.517	3.513	3.505	3.920	1.240	4.745
91.829	9.642	3.493	95.322	101.550	10.238	3.239	104.789
103.580	3.920	1.320	105.000	114.727	3.995	1.264	115.991
40.410	25.010	9.060	49.470	34.156	23.379	7.396	41.552
16.580	2.532	917	17.497	17.621	2.833	896	18.517
13.357	549	199	13.556	13.138	498	157	13.295
47.885	2.130	772	48.657	55.964	3.004	950	58.961
37.715	9.624	3.486	41.201	43.059	12.235	3.871	46.930
15.928	31.217	11.308	27.236	22.466	66.100	20.911	37.377
33.066	4.978	1.803	34.869	29.572	5.311	1.680	31.252
128.755	4.214	1.527	130.282	140.044	4.471	1.414	141.458
57.090	3.390	1.228	58.318	56.734	3.630	1.148	57.882
60.280	6.843	2.479	62.759	63.278	7.442	2.354	65.522
36.766	2.257	818	37.584	42.536	2.763	874	43.410
45.354	8.078	2.926	48.280	36.413	9.273	2.934	43.687
71.608	12.065	4.370	75.978	67.218	12.728	4.028	79.946
22.503	4.094	1.483	23.986	22.549	3.854	1.219	23.768
31.969	2.017	731	32.700	25.833	1.841	582	26.415
58.508	22.033	7.981	66.489	63.647	23.282	7.366	71.013
127.838	33.061	11.976	139.814	122.415	35.296	11.166	133.581
6.268	4.145	1.501	7.769	7.622	4.123	1.304	8.926
213.530	15.055	5.454	218.984	234.901	15.527	4.912	239.813
120.157	4.701	1.703	121.860	127.730	4.867	1.540	129.270
37.795	7.213	2.613	40.408	46.290	8.082	2.557	48.847
41.477	4.276	1.549	43.026	36.311	4.522	1.431	37.442
142.093	5.638	2.042	144.135	180.679	5.243	1.659	182.338
36.029	6.840	2.478	38.507	44.249	6.653	2.105	46.354
58.772	7.344	2.660	61.432	57.198	8.094	2.561	59.759
55.352	3.225	1.168	56.520	66.355	3.372	1.067	67.422
19.342	3.268	1.184	20.526	22.764	3.178	1.002	23.766
118.420	33.962	12.302	130.722	120.915	36.657	11.597	132.512
25.817	1.850	670	26.487	21.330	1.790	566	21.896
24.483	3.182	1.153	25.636	11.386	4.548	1.439	12.825
147.881	11.472	4.156	152.037	19.310	12.175	3.852	23.160
39.003	31.600	11.447	50.450	23.303	33.805	10.695	33.898
27.625	5.740	2.079	29.704	19.134	6.677	2.112	21.246
63.392	2.627	952	64.344	62.878	2.831	896	63.774
43.811	16.345	5.921	49.752	34.655	19.088	6.039	40.694
41.539	1.955	708	42.247	41.370	2.051	649	42.019
43.929	3.988	1.445	45.374	41.800	4.618	1.461	43.261
21.658	2.472	895	22.553	24.489	2.722	861	25.350
15.246	3.220	1.166	16.412	16.684	3.413	1.080	17.764
2.128	1.758	637	2.765	1.811	1.947	616	2.427
63.458	11.503	4.167	67.625	75.518	12.102	3.829	79.347
71.427	3.289	1.191	72.618	86.672	3.403	1.077	87.749
15.399	1.052	381	15.780	17.907	1.028	325	18.232
25.925	1.317	477	26.402	27.019	1.314	416	27.435
14.613	2.309	836	15.449	19.046	3.042	972	20.008
382	3.728	1.250	1.732	776	3.528	1.116	1.892
689	-	-	689	402	-	-	402
3.320.382	517.961	187.626	3.508.008	3.270.517	581.765	184.051	3.454.568
10.140.135	5.675.785	2.056.000	-	10.987.254	6.729.494	2.129.000	-
5.507.709	2.412.167	-	-	5.833.379	3.458.957	-	-
587.704	62.870	-	-	642.622	68.628	-	-
1.302	45.123	-	-	2.645	42.498	-	-



1 9 7 0				1 9 7 1			
Procedencia ventas registradas (cabezas)	Faena mataderos municip. y particulares (cabezas)	Estimación procedencia ventas no registradas (cabezas)	Oferta total (cabezas)	Procedencia ventas registradas (cabezas)	Faena mataderos municip. y particulares (cabezas)	Estimación procedencia ventas no registradas (cabezas)	Oferta total (cabezas)
102.594	7.858	2.774	105.368	68.645	5.090	1.839	70.484
38.211	6.250	2.206	40.417	24.192	3.565	1.288	25.480
150.080	20.377	7.192	157.272	91.089	13.747	4.966	96.055
51.339	29.648	10.465	61.804	35.730	9.637	3.481	39.211
77.893	15.304	5.402	83.295	53.721	10.053	3.632	57.353
132.521	9.593	3.386	135.907	92.160	7.692	2.779	94.939
118.556	5.125	1.809	120.365	90.949	3.367	1.216	92.165
39.620	6.883	2.429	42.049	27.423	3.799	1.372	28.795
39.597	5.955	2.102	41.699	29.764	3.565	1.288	31.052
3.978	4.788	1.721	5.699	2.298	3.593	1.298	3.596
95.887	9.588	3.384	99.271	79.348	6.515	2.354	81.702
111.880	3.824	1.350	113.230	88.788	2.401	867	89.655
36.617	26.085	9.207	42.824	25.057	20.949	7.568	32.625
18.283	2.821	996	19.279	12.099	1.586	573	12.672
1.491	885	312	11.503	7.856	616	223	8.079
51.131	2.733	965	52.096	39.795	1.453	525	40.320
35.464	10.711	3.881	39.245	30.902	8.069	2.915	33.817
15.594	65.508	23.122	39.716	9.815	41.029	14.822	24.637
26.482	4.734	1.671	28.153	19.727	3.157	1.140	20.867
142.882	4.149	1.464	144.346	111.147	2.460	889	112.036
61.845	3.237	1.143	62.988	43.622	2.225	804	44.426
67.630	7.226	2.561	70.181	48.790	4.267	1.541	50.331
39.661	2.760	974	40.635	23.262	1.475	533	23.795
43.417	8.930	3.152	46.569	21.639	5.949	2.149	23.788
63.693	12.428	4.387	68.080	44.195	8.297	8.297	47.192
17.962	3.664	1.293	19.255	12.420	2.175	786	13.206
18.258	1.550	547	18.805	15.599	1.499	541	16.140
58.007	21.875	7.689	65.696	40.268	16.289	5.884	46.152
124.452	34.504	12.179	136.631	86.570	20.606	7.444	94.014
12.648	3.564	1.258	13.906	7.963	1.795	648	8.441
199.327	13.984	4.936	204.263	169.101	9.699	3.504	172.605
106.080	4.004	1.413	107.493	84.602	2.589	935	85.537
40.393	7.059	2.492	42.885	36.081	4.023	1.453	37.534
33.628	4.134	1.459	35.087	21.781	2.534	915	22.696
167.477	15.048	1.782	169.259	140.330	3.891	1.406	141.736
39.348	6.272	2.214	41.562	27.922	4.213	1.522	29.444
52.841	7.429	2.622	55.463	31.258	5.471	1.976	33.234
62.452	3.427	1.210	63.662	44.188	2.221	802	44.990
21.426	2.989	1.055	22.481	19.872	1.689	610	20.482
112.735	37.044	13.075	125.810	84.424	27.202	9.827	94.251
17.413	2.218	783	18.196	11.869	1.414	511	12.380
24.944	3.022	1.067	26.011	13.625	2.022	730	14.355
162.368	11.589	4.090	166.458	130.234	7.425	2.682	132.916
42.696	29.367	10.365	53.061	34.803	18.344	6.627	41.430
35.579	5.134	1.812	37.391	27.520	3.454	1.248	28.768
52.615	3.086	1.089	53.704	38.926	1.701	614	39.540
20.803	18.482	6.523	27.326	14.554	12.329	4.454	19.008
31.705	1.878	663	32.368	29.599	1.046	878	29.977
35.510	3.807	1.344	36.854	27.305	2.370	856	28.161
30.648	2.361	833	31.481	18.340	1.563	565	18.905
17.109	2.684	947	18.056	9.943	1.687	609	10.552
1.092	-	-	1.092	843	1.322	478	1.321
61.328	11.535	4.071	65.399	48.315	8.080	2.919	51.634
66.877	3.106	1.096	67.973	55.403	1.635	591	55.994
12.919	1.017	359	13.278	10.682	3.192	1.153	11.835
8.670	1.280	452	9.122	19.405	887	320	19.725
637	2.465	870	1.507	4.006	1.785	645	4.651
1.734	3.950	1.394	3.128	1.324	1.950	704	2.028
882	-	-	882	-	-	-	-
3.266.609	540.838	190.927	3.457.536	2.440.918	352.653	127.396	2.568.314
9.919.764	6.434.132	2.271.000	-	7.062.969	4.667.094	1.686.000	-
5.422.665	3.171.960	-	-	3.885.912	2.402.260	-	-
535.312	64.748	-	-	406.867	42.368	-	-
5.911	41.605	-	-	4.516	30.846	-	-

1 9 7 2				1 9 7 3			
Procedencia ventas registradas (cabezas)	Faena mataderos municip. y particulares (cabezas)	Estimación procedencia ventas no registradas (cabezas)	Oferta total (cabezas)	Procedencia ventas registradas (cabezas)	Faena mataderos municip. y particulares (cabezas)	Estimación procedencia ventas no registradas (cabezas)	Oferta total (cabezas)
64.419	4.777	2.143	66.562	69.309	6.116	2.952	72.261
21.322	2.757	1.237	22.559	27.178	3.939	1.901	29.079
106.439	11.316	5.077	111.516	95.499	13.208	6.374	101.873
35.583	10.943	4.910	40.493	37.178	29.220	14.101	51.279
46.130	7.107	3.189	49.319	63.356	9.186	4.433	67.789
93.184	7.791	3.496	96.680	96.200	9.880	4.768	100.968
89.466	3.504	1.572	91.038	86.726	4.562	2.202	88.928
31.474	3.532	1.585	33.059	34.957	4.288	2.069	37.026
33.055	3.614	1.621	34.676	39.586	4.812	2.322	41.908
2.777	3.024	1.357	4.134	3.688	3.467	1.673	5.361
86.173	5.262	2.361	88.534	96.538	7.367	3.555	100.093
83.417	2.489	1.117	84.534	88.249	3.295	1.590	89.839
28.647	13.392	6.009	34.656	40.028	11.075	5.345	45.373
12.048	1.374	616	12.664	10.865	1.795	866	11.731
6.684	534	240	6.924	5.477	775	374	5.851
42.324	1.250	561	42.895	46.050	2.148	1.037	47.087
21.557	7.680	3.446	25.003	27.430	2.588	4.145	31.575
8.390	39.827	17.869	26.259	10.547	36.526	17.627	28.174
20.708	2.500	1.122	21.830	23.304	3.393	1.637	24.941
106.811	2.364	1.061	107.872	103.974	3.630	1.752	105.726
50.286	2.380	1.068	51.354	43.852	2.793	1.348	45.200
42.168	3.677	1.650	43.818	45.553	4.938	2.383	47.936
25.391	1.262	566	25.957	123.028	1.847	891	123.919
23.597	4.211	1.889	25.486	22.090	6.308	3.044	25.134
49.082	8.473	3.802	52.884	55.261	11.226	5.417	60.678
9.465	1.646	738	10.203	8.943	2.324	1.122	10.065
14.740	1.753	787	15.527	17.422	1.918	926	18.348
46.426	15.539	6.972	53.398	59.109	15.702	7.577	66.686
81.859	18.029	8.089	89.948	83.635	24.787	11.962	95.597
5.429	1.651	741	6.170	9.276	1.603	774	10.050
170.650	8.230	3.693	174.343	170.896	11.033	5.324	176.220
77.085	2.489	1.117	78.202	83.048	3.145	1.518	84.566
31.328	3.733	1.675	33.003	34.088	5.103	2.463	36.551
20.053	2.402	1.078	21.131	17.682	3.481	1.680	19.362
145.210	3.368	1.511	146.721	165.144	4.459	2.152	167.296
25.669	3.786	1.699	27.368	27.653	5.125	2.473	30.126
30.113	4.181	1.876	31.989	27.680	4.764	2.299	29.979
44.746	1.593	715	45.461	42.489	2.416	1.166	43.655
18.456	1.645	738	19.194	19.176	1.827	882	20.058
82.907	24.427	10.960	93.867	93.738	27.672	13.354	107.092
11.539	1.208	542	12.081	8.426	1.554	750	9.176
16.774	1.884	845	17.619	21.945	2.594	1.252	23.197
134.427	7.067	3.171	137.598	150.271	9.658	4.661	154.932
33.874	15.666	729	40.903	39.482	7.324	3.535	113.017
18.552	2.671	1.198	19.750	21.698	4.877	2.354	24.052
31.429	2.048	919	32.348	43.737	2.453	1.184	44.921
18.509	12.250	5.496	24.005	17.382	15.044	7.260	24.642
28.608	1.270	570	29.178	31.071	1.534	740	31.811
23.434	2.082	934	24.368	18.986	2.888	1.394	20.380
13.786	1.678	753	14.539	16.768	2.035	982	17.750
6.851	1.713	769	7.620	8.459	1.950	941	9.400
1.090	1.660	745	1.835	521	1.915	920	1.445
59.462	9.067	4.068	63.530	68.111	10.784	5.204	73.315
61.643	2.015	904	62.547	63.748	2.693	1.300	65.048
17.982	707	317	18.299	19.690	854	412	20.102
19.815	954	428	20.243	22.664	1.105	5.331	23.197
6.851	1.853	831	7.682	6.805	2.227	1.075	7.880
249	1.254	563	812	706	2.973	1.435	2.141
89	456	205	294	902	219	106	1.008
2.440.242	317.015	142.240	2.583.482	2.717.274	384.422	185.520	2.902.794
7.441.243	4.319.477	1.938.000		7.266.835	4.486.142	2.165.000	
3.891.690	2.123.379			3.942.813	2.030.600		
204.192	45.631			440.650	55.343		
850	48.855			2.410	54.244		

1 9 7 4				1 9 7 5			
Procedencia ventas registradas (cabezas)	Faena mataderos municip. y particulares (cabezas)	Estimación procedencia ventas no registradas (cabezas)	Oferta total (cabezas)	Procedencia ventas registradas (cabezas)	Faena mataderos municip. y particulares (cabezas)	Estimación procedencia ventas no registradas (cabezas)	Oferta total (cabezas)
61.143	7.976	5.381	66.524	88.049	8.208	6.023	94.072
35.306	5.493	3.706	39.012	61.654	6.292	11.617	66.271
59.574	16.500	11.132	70.706	110.352	20.103	14.751	125.103
32.531	52.206	35.222	67.753	55.868	44.698	32.799	88.667
69.498	13.820	9.324	78.822	92.913	15.836	11.620	104.533
76.559	12.966	8.768	85.307	115.075	12.815	9.403	124.478
60.340	5.954	4.017	64.357	70.742	6.054	4.442	75.184
37.970	6.223	4.199	42.169	44.643	7.804	5.726	50.369
36.911	6.793	4.583	41.494	45.736	7.454	5.470	51.206
3.185	3.883	2.619	5.804	3.570	403	296	3.866
90.223	10.369	6.996	97.219	94.283	10.814	7.935	102.218
70.058	4.227	2.852	72.910	85.425	4.609	3.382	88.807
42.082	16.089	10.855	52.937	55.412	18.024	13.226	68.638
12.273	2.481	1.674	13.947	28.713	2.901	2.129	30.842
4.935	918	619	5.554	8.079	1.590	1.167	9.246
46.363	2.976	2.008	48.371	56.643	2.946	2.162	58.855
24.161	11.219	7.569	31.730	25.087	14.572	10.693	35.780
10.656	12.780	8.622	19.278	14.642	4.156	3.050	17.692
24.547	4.327	2.919	27.466	27.391	4.815	3.533	30.924
88.370	4.452	3.004	91.374	103.426	4.659	3.419	106.845
34.015	3.720	2.510	36.525	41.009	4.137	3.036	44.045
53.871	7.276	4.909	58.780	74.093	7.854	5.763	79.856
25.762	2.665	1.798	27.560	41.914	3.070	2.253	44.167
33.007	8.731	5.891	38.898	49.147	8.976	6.586	55.733
57.014	15.014	10.130	67.144	79.083	16.264	11.934	91.017
13.256	3.732	2.518	15.774	20.318	4.510	3.309	23.627
17.799	2.633	1.776	19.575	45.160	3.435	2.521	47.681
57.445	16.325	11.014	68.459	82.446	21.112	15.491	97.937
84.160	33.735	22.760	106.920	113.110	41.758	30.641	143.751
9.802	2.449	1.652	11.454	10.457	6.559	4.813	15.270
142.671	14.197	9.578	152.249	162.011	13.077	9.596	171.607
72.204	4.220	2.847	75.051	78.187	4.473	3.282	81.469
34.492	6.614	4.462	38.954	16.827	6.453	4.735	21.562
23.164	4.654	3.140	26.304	39.712	4.793	3.517	43.229
144.468	5.928	3.999	148.467	128.671	5.790	4.249	132.910
28.458	3.172	2.140	30.598	41.242	7.191	5.277	46.519
21.988	6.148	4.147	26.135	34.268	9.057	6.646	40.914
38.375	9.834	6.635	45.010	43.072	3.131	2.297	45.369
22.637	2.567	1.732	24.369	29.042	3.001	2.202	31.244
80.640	35.747	24.117	104.757	99.374	41.612	30.534	129.908
9.384	2.271	1.532	10.916	1.660	2.515	1.845	3.505
22.824	3.661	2.470	25.294	23.299	3.565	2.616	25.915
139.581	11.980	8.083	147.664	142.742	12.743	9.351	152.093
44.553	10.759	7.259	51.812	58.231	11.893	8.727	66.958
27.742	8.342	5.628	33.370	39.371	8.439	6.192	45.563
34.880	2.500	1.687	36.567	60.318	3.062	2.247	62.565
15.794	19.854	13.395	29.189	25.828	23.363	17.143	42.971
22.288	1.792	1.209	23.497	45.618	1.960	1.438	47.056
21.288	3.627	2.447	23.735	25.866	4.011	2.943	38.809
17.109	2.137	1.442	18.551	23.991	2.219	1.628	25.619
6.577	2.800	1.889	8.466	11.860	2.931	2.151	14.011
539	2.392	1.614	2.153	2.095	2.685	1.970	4.065
54.211	12.315	8.309	62.520	53.513	14.327	10.510	64.023
49.846	3.137	2.116	51.962	57.262	3.415	2.506	59.768
16.184	1.164	792	16.976	24.901	1.334	979	25.880
22.562	1.451	979	23.541	18.857	1.533	1.125	19.982
9.036	2.739	1.848	10.884	13.851	3.258	2.391	16.242
644	3.663	2.471	3.115	991	5.047	3.703	4.694
1.797	427	288	2.085	2.236	762	559	2.795
2.398.752	488.033	329.262	2.798.014	3.059.376	524.064	384.549	3.443.925
6.022.008	4.565.146	3.080.000		7.663.414	5.500.266	4.036.000	
3.642.920	1.887.432			4.585.594	2.263.416		
391.155	67.325			484.869	77.006		
2.200	103.331			3.385	107.553		

1 9 7 6				1 9 7 7			
Procedencia ventas registradas (cabezas)	Faena mataderos municip. y particulares (cabezas)	Estimación procedencia ventas no registradas (cabezas)	Oferta total (cabezas)	Procedencia ventas registradas (cabezas)	Faena mataderos municip. y particulares (cabezas)	Estimación procedencia ventas no registradas (cabezas)	Oferta total (cabezas)
98.460	8.356	5.363	103.823	95.627	8.037	4.812	100.439
63.882	6.311	4.051	67.933	54.667	5.902	3.534	58.201
111.452	21.500	13.800	125.252	108.504	6.864	4.110	112.614
63.658	22.114	14.194	77.852	80.583	22.724	13.606	94.189
91.448	17.440	11.194	102.642	89.398	16.036	9.602	99.000
130.532	12.495	8.020	138.552	137.722	11.628	2.962	144.684
80.864	9.322	5.983	86.847	76.638	5.760	3.448	80.086
56.861	6.573	4.219	61.080	49.181	8.647	5.177	54.358
55.217	8.855	5.683	60.900	46.341	7.138	4.274	50.615
6.138	185	119	2.257	6.634	5.282	3.163	9.797
93.083	7.493	4.809	97.892	82.979	11.509	6.891	89.870
96.779	11.701	7.189	103.968	96.480	4.678	2.801	99.281
62.078	26.414	16.954	79.032	68.158	17.467	10.458	78.616
38.918	2.858	1.834	40.752	45.253	2.828	1.693	46.946
9.407	1.907	1.224	10.631	9.647	1.550	928	10.575
57.614	3.242	2.081	59.695	60.946	3.378	2.022	62.968
37.360	21.787	13.984	51.344	40.466	22.409	13.428	53.884
20.924	5.990	3.845	24.769	28.380	-	-	28.380
35.028	5.311	3.409	38.437	30.250	5.287	3.165	33.416
129.355	4.872	3.127	132.482	122.158	4.693	2.810	124.968
47.421	4.160	7.670	50.091	47.715	4.151	2.486	50.201
66.502	7.790	5.000	71.502	63.834	8.016	4.800	68.634
44.273	3.207	2.058	46.331	39.184	3.150	1.886	41.070
45.585	9.515	6.107	51.692	43.294	9.020	5.401	48.695
89.196	15.588	1.005	99.201	85.771	14.202	8.503	94.274
17.965	4.636	2.976	20.941	18.756	4.270	2.557	21.313
43.510	4.400	2.824	46.334	26.919	3.735	2.236	29.155
83.307	28.045	18.000	101.307	74.582	6.381	3.821	78.403
120.149	40.566	26.037	146.186	116.680	22.076	13.219	129.899
12.553	9.844	6.318	18.871	14.805	38.459	23.029	37.834
167.836	21.142	13.570	181.406	200.749	7.332	4.390	205.139
83.932	4.757	3.053	86.985	94.032	42.938	25.711	119.743
49.608	7.474	4.797	54.405	60.493	136.647	80.025	140.518
43.124	5.057	3.246	46.370	43.577	10.249	6.137	49.714
170.712	6.243	4.007	174.719	176.108	4.971	2.977	179.085
44.355	7.902	4.072	49.427	45.562	3.159	1.892	47.454
46.372	9.210	5.911	52.283	49.727	7.683	4.600	54.327
54.663	2.818	1.809	56.427	51.578	9.014	5.397	56.976
30.902	3.106	1.994	32.896	30.389	4.422	2.647	33.036
98.631	38.181	24.506	123.137	97.694	2.652	1.588	99.282
29.139	2.400	1.540	30.679	30.713	36.618	21.926	52.639
32.909	3.714	2.384	35.293	29.118	574	344	29.462
167.010	13.726	8.810	175.820	168.740	3.328	1.993	170.733
64.136	13.839	8.882	73.018	54.887	7.061	4.228	59.115
39.400	8.794	5.644	45.044	33.810	9.326	5.584	39.394
45.084	3.401	2.183	47.267	60.295	3.448	2.065	23.360
29.726	21.395	13.732	43.458	38.040	23.993	14.367	52.407
49.858	1.785	1.146	51.004	50.282	2.082	1.247	51.529
51.501	4.594	2.949	54.450	53.138	4.634	2.775	55.913
27.379	2.682	1.721	29.100	31.680	2.615	1.566	33.246
15.849	2.772	1.773	17.622	22.412	3.282	1.965	24.377
2.103	2.543	1.632	3.735	2.425	2.852	1.708	5.133
77.929	14.003	8.988	86.917	86.324	15.483	9.271	95.595
67.113	3.446	2.212	69.325	72.287	3.546	2.123	74.410
34.825	2.056	1.320	36.145	29.681	2.050	1.227	30.908
26.285	1.528	981	27.266	26.215	2.019	1.209	27.424
13.939	2.940	1.887	15.826	16.408	3.167	1.896	18.304
1.141	5.176	3.322	4.463	3.541	9.744	5.835	9.376
147			147	460	1.906	1.141	1.601
3.475.127	548.651	352.148	3.827.275	3.522.918	649.072	388.647	3.911.565
9.090.744	6.710.395	4.307.000			7.057.656	4.226.000	
5.187.656	2.907.612			5.319.614	3.002.775		
589.781	78.383			663.223	85.161		
3.897	126.851			12.093	92.284		

	1	9	7	8	
Procedencia ventas registradas (cabezas)	Faena mataderos municip. y particulares (cabezas)	Estimación procedencia ventas no registradas (cabezas)	Oferta total (cabezas)		
104.680	9.172	6.527	111.207		
66.356	6.132	4.364	70.720		
156.582	-	-	156.582		
121.163	33.073	2.187	123.350		
85.273	15.613	11.111	96.384		
134.232	12.495	8.892	143.124		
84.969	5.866	4.175	89.144		
64.370	12.864	9.155	73.525		
41.956	8.639	6.148	48.104		
4.676	4.836	3.442	8.118		
106.413	12.183	8.670	115.883		
100.534	5.325	3.790	104.324		
68.141	15.959	11.358	79.499		
37.810	3.328	2.368	40.178		
12.949	1.369	974	13.923		
80.437	3.547	2.524	82.961		
65.815	27.183	19.345	85.170		
28.940	-	-	28.940		
47.006	5.639	4.013	51.019		
123.042	5.287	3.763	126.805		
47.254	4.755	3.384	50.638		
80.419	9.156	6.516	86.935		
58.145	3.605	2.566	60.711		
52.838	8.987	6.396	59.234		
98.990	16.838	11.983	110.973		
25.520	4.548	3.237	28.757		
38.653	4.500	3.203	41.856		
44.588	31.849	22.666	117.254		
129.981	45.611	32.460	162.441		
20.211	6.988	4.973	25.184		
205.440	-	-	205.440		
89.869	5.241	3.730	93.599		
71.737	7.730	5.501	77.238		
49.857	5.565	3.960	53.817		
172.357	7.215	5.135	177.492		
54.314	8.223	5.852	60.166		
51.669	8.700	6.192	57.861		
48.768	3.628	2.582	51.350		
42.244	3.735	2.658	44.902		
126.600	37.421	26.632	153.232		
35.635	2.709	1.928	37.563		
44.804	4.025	2.865	47.669		
178.690	7.589	5.401	184.091		
81.514	14.570	10.369	91.883		
43.672	11.116	7.911	51.583		
67.823	3.895	2.772	70.595		
39.482	26.061	18.547	58.029		
53.417	2.415	1.719	55.136		
68.773	4.902	3.489	72.262		
39.041	2.867	2.041	41.082		
33.749	3.795	2.701	36.450		
7.938	3.239	2.305	10.293		
73.413	16.666	11.861	85.274		
75.665	4.215	30.000	105.665;		
13.285	1.815	1.292	14.577		
26.712	2.055	1.462	28.174		
23.597	4.007	2.852	26.449		
710	12.443	8.855	9.565		
1.787	541.189	1.213	3.000		
4.400.555	542.894	392.015	4.396.570		
10.960.685	7.167.567	5.101.000			
5.910.287	3.200.138				
708.357	92.422				
2.398	104.392				

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		AREA DE EXTRACCION	
	Máxima I	Máxima Restringida II	Máxima III	Máxima Restringida IV	Area Máxima $V=III/I.100$	Máxima Restringida $VI = \frac{IV}{II} .100$
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 *anteriores*

CUADRO 7 (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
SETIEMBRE	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

CUADRO 8 (1.3) - EVOLUCION DE LA DEMANDA TOTAL 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

CUADRO 9 (1.3) - DEMANDA PROYECTADA EN EL AREA DE INFLUENCIA
(En miles de cabezas)

AÑOS	DEMANDA INTERNA	DEMANDA EXTERNA		DEMANDA TOTAL	
		Hipotesis I	Hipotesis II	Hipotesis I	Hipotesis II
1978	1.224	250,8		1.474,8	
1979	1.153	237,3		1.393,3	
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	12.00	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

FUENTE:

CUADRO 10(1.3) - RELACION ENTRE LA DEMANDA ACTUAL TIPIFICADA Y LA DEMANDA POTENCIAL

CAPACIDAD INSTALADA ESTIMADA DIARIA	6.000 cabezas
DIAS DE TRABAJO AL AÑO	200
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 11(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

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

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

ESTABLECIMIENTO	1970		1971		1972		1973		1974	
	Miles de cabezas	tn	Miles de cabezas	tn	Miles de cabezas	tn	Miles de cabezas	tn 1/	Miles de cabezas	tn 1/
CAP CUATREROS	123,2	67.772	123,3	25.036	138,5	31.500	130,4	30.387	75,3	16.001
BAHIENSE SRL.	47,4	9.328	33,5	6.504	25,8	5.243	27,1	5.408	40,7	8.368
VINUELA Y CIA.	22,3	4.388	12,0	2.361	9,2	1.840	13,9	3.030	17,6	3.453
SIRACUSA S.A.	7,1	1.287	18,8	3.592	28,1	5.884	29,9	6.419	21,6	4.651
G.F. PALONI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ANSELMO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SAN TELMO	160,7	28.081	116,4	22.021	3,5	700	14,6	3.140	24,2	5.040
VIVORATA S.A.I.C.	31,1	8.658	38,9	10.298	75,3	26.138	124,4	26.333	152,55	31.280
MATADERO Y FRIGORIFICO REGIONAL AZUL	41,6	12.514	17,8	4.928	33,6	9.701	32,2	8.749	77,8	15.044
LA AZULEÑA	1,2	242	-	-	-	-	-	-	-	-
COOP. DE PRODUCTORES DE PEHUJO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ABASTECEDORES DELFINO 2/	25,5	5.920	22,0	5.573	21,3	4.847	21,2	4.929	24,2	5.316
TOTAL	460,1	138.190	382,7	80.313	468,0	106.273	456,4	104.108	551,85	113.505

1/ En tn res con hueso

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

3/ Cifra estimada

FUENTE: Junta Nacional de Carnes

1 9 7 5		1 9 7 6		1 9 7 7		1 9 7 8		1 9 7 9	
Miles de cabezas	tn 1/	Miles de cabezas	tn 1/	Miles de cabezas	tn 1/	Miles de cabezas	tn 1/	Miles de cabezas	tn 1/
141,9	25.855	150,8	28.817	s/d	27.205	161,8	29.374	139,3	18.469
49,8	9.017	43,1	7.731	s/d	8.916	74,0	12.005	60,9	7.316
22,3	3.856	22,1	3.781	s/d	3.875	31,0	4.757	13,7	1.966
32,8	6.204	57,6	11.044	s/d	12.109	87,6	16.980	59,4	3.698
-	-	-	-	-	-	2,1	133	27,5	4.311
29,8	6.200	32,6	6.932	s/d	6.702	36,4	7.704	28,6	4.679
188,2	33.159	42,1	32.202	s/d	35.600	243,4	41.706	210,0	27.957
133,4	25.396	127,8	25.739	s/d	21.832	114,1	21.388	109,4	14.549
81,9	14.017	48,9	9.918	s/d	9.907	62,1	12.973	61,1	9.462
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	s/d	8.651	67,1	13.771	125,0	20.842
32,0	6.479	37,6	7.093	s/d	9.535	52,3	13.438	58,4	11.061
711,2	130.183	563,6	133.257	721,6 3/	144.329	931,9	174.229	893,3	124.310

CUADRO 14 (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:

CUADRO 15 (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

FUENTE:

CUADRO 16, (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	4.092.356	3.409.842

FUENTE:

CUADRO 17 (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

FUENTE:

1.4 OFERTA Y DEMANDA PARA INVERNADA Y CRIA

1.4 Oferta y demanda para invernada y cría

La comercialización de la hacienda de venta intermedia -que tiene como destino la invernada o la cría- se realiza actualmente, fundamentalmente por 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 con 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 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 y aún cuando existen ciertas líneas directrices, las mismas indican mayores o menores proporciones, pero no indican la magnitud de éstas.

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 500 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 fería 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 restringida de 500 km, descontando aquellos que se recien 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 recria que se están considerando como áreas 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) Ellos configuran la única información que permite discriminar las existencias por partido.
- b) Permiten también seleccionar la información por edad y sexo a nivel partido.

- 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) Permiten 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 realizar cálculos de producción y requerimientos con cualquier número de existencias con el conocimiento adicional del nivel de faena y han sido estimados de la siguiente forma:

* Fundación de Investigaciones para el Desarrollo

- 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. Sin embargo, se realizará el análisis de los resultados teniendo en cuenta el sesgo que puedan producir estos desvíos.

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

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

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

2

Los porcentajes dados en el cuadro corresponden a 1974 dado que los datos de ese año se refieren a una edad determinada, los cuales no son comprables con las cifras de 1977, cuando se categorizó por peso. De este modo, categorizando 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 en ese caso 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 resulten 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

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

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

- 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 novillitos (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.

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 recrea 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 (recesión) 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 instantánea que puede generar el stock tomando como base de partida los coefi-cientes 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.

nalizando los cuadros mencionados, se observa que los coeficientes diarios correspondientes al porcentaje de vientres productivos baja entre período 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. menos cantidad de novillos terminados en zonas de cría con respecto a los faenados).

No se observa como resultado final en los partidos de cría necesí-dad de demanda de animales para cría (vaquillonas o vacas) estos 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 can-tidad de hembras en el stock y por lo tanto la reposición no es tan grande como en otros partidos preferentemente dedicados a la cría.

Además el hecho de haber usado un coeficiente de reposición medio, podría influir en este aspecto generando algún sesgo compensado.

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.

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 zonas que corresponda a una existencia nacional de 61 millones de cabezas y un bajo nivel de faena partiendo de una existencia zonal que corresponde a una existencia nacional de 55,3 millones de cabezas (se realizan las comparaciones pues 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 donde existen precios más convenientes.

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

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

P A R T I D O S	TOTAL	VACAS	VAQUILLONAS		TERNEROS	TERNERAS	NOVILLOS	NOVILLITOS	TOROS Y TORITOS
			1 a 2 años	+ de 2 años					
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
Balcarse	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 CRIA - 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

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 ST CK		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	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

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

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:

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, y que, 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 Azuí.

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 a los 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.

Las respuestas 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 productor
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 valorizado.

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 Mercado "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. Suboga (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 posible suponer que sólo cubren 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, del 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 <u>do</u> r y el productor	-	-	-	1	1
Mayor riesgo respecto del pre <u>ci</u> o final resultante	-	-	-	1	1
Menor diferenciación de hacien <u>da</u> 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 <u>rr</u> ia 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 frigorifico" 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 peaje 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 internada, faena y cría.

Rematador-Intermediario	Area influencia	Comercialización mensual			
		Internada	Faena	Cría	Total
1. Pruzzo, Dihel, 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 Marciano	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.Balbani	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.

La razón es que sustentan a 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 comercialización por comisión y dos no saben o no contestan.

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
Poca oferta hacienda	6	5	1	1	13	39,1
Prefiere Mercado Liniers	5	3	3	3	14	42,1
Prefiere remates feria					9	17,3
Otras						

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.

3.2 VIAS DE COMUNICACION E INFRAESTRUCTURA

3.2 Vías de comunicación e infraestructura

La ciudad de Azul está ubicada, se podría decir, en el centro geográfico de la Provincia de Buenos Aires y sus accesos se encuentran empalmados por cuatro carreteras, de las cuales tres son troncales, pavimentadas, en tanto que la cuarta, la ruta provincial 60, es de comunicación entre Azul y Rauch y se está pavimentando actualmente actualmente. Esta última ruta puede llegar también a ser troncal ya que comunica de Este a Oeste puntos extremos de la provincia, pero por el momento no se la puede considerar de ese modo, dado que el pavimento alcanzará sólo el tramo antes mencionado.

Las citadas carreteras o sus empalmes directos con otras rutas asfaltadas permiten acceso por caminos pavimentados a las diversas ciudades de la provincia de Buenos Aires y del Este de La Pampa, Sur de Santa Fe y Sur de Córdoba, cuyas zonas de producción y consumo más importantes están más cercanas a esta ciudad que las de cualquier otra provincia de la Argentina.

La red ferroviaria permite acceso directo a una proporción mucho menor de ciudades que la caminera, aunque mediante combinaciones y traslados indirectos puede accederse a un número considerable de localidades.

Esta última alternativa será descartada en este estudio porque tratándose de transporte de ganado los inconvenientes operativos de viajes indirectos provocan notables desmejoramientos en la hacienda.

Se analizan sin embargo las vías ferrocarrileras directas para zonas de producción donde se recepcione ganado que pudiera salir del mercado, dado que esto facilitaría el armado de trenes especiales para transporte de hacienda, que fueran descargando en las distin-

tas estaciones de alguna gran área alejada. También se analizarán los carriles directos desde algunos puntos cuya lejanía pudiera hacer que la comercialización de ganado en un mercado concentrador ubicado en la ciudad de Azul no fuera rentable en transporte por camión, pero sí en ferrocarril por ser éste medio más barato en las grandes distancias.

3.2.1 Infraestructura caminera

La comunicación por estas vías se describirá a través de caminos pavimentados considerándose también como tales a aquellos que en la actualidad se hallen ya en construcción o se prevea la misma en forma inmediata.

De esta manera se consideran cuatro rutas pavimentadas que llegarán a Azul directamente o por sus accesos: la ruta nacional 226 que en relación a esta ciudad tiene una dirección Noroeste-Sudeste llegando con pavimento desde Carlos Tejedor a Mar del Plata; la ruta nacional 3 que tiene una dirección Noreste-Sudoeste naciendo en Buenos Aires, pasa por Azul y Bahía Blanca y puede decirse que a excepción de algunos tramos (se encuentra enripiada desde Fitz Roy hasta Comandante Piedrabuena en Santa Cruz y algunos tramos en Tierra del Fuego) llega a Río Grande, entrando en Monte Aymond en contacto con rutas chilenas y retomando su nombre al volver a la Argentina; la ruta provincial 51 tiene dirección Norte-Sur entre Azul y Ramallo, pero después de Azul toma dirección sudoeste hasta llegar a Bahía Blanca, estando sin pavimentar desde Azul a Coronel Pringles, pavimento éste que es suplido por la ruta 76, desde Azul y el empalme Cnel. Pringles, unos kilómetros más al sur de Laprida. La ruta provincial 60 con un corto tramo de pavimento en construcción es la última ruta a describir con acceso cercano a Azul. La

misma tiene una dirección Oeste-Este y une a esta ciudad con Rauch, si bien el tramo es corto sirve para el enlace con numerosos empalmes..

A continuación se dá ordenado por ruta de salida y dirección de avance las distancias que separan a la ciudad de Azul de las diversas ciudades de la Provincia de Buenos Aires, de la zona más importante productora de ganado de la Provincia de La Pampa; así como también de algunos puntos importantes de las Provincias de Río Negro y Neuquén, pensando en la posibilidad de comercialización de vacunos de la precordillera a esa latitud. No se dan las distancia con las ciudades del sur de San Fe y Córdoba, dada la evidente cercanía con el futuro mercado de concentración de hacienda que se situará cercano a la ciudad de Mercedes.

DISTANCIAS A AZUL POR DIRECCION

Por ruta 226 dirección Sudeste

Desde Azul a:	Por las rutas en dirección	Kilómetros
Tandil	226	100
Balcarce	226	209
Mar del Plata	226	272
Santa Clara del Mar	226; 11 (N)	291
Mar Chiquita (Balneario)	226; 11 (N)	302
Miramar	226; 11 (S)	318

Por ruta 226 dirección Noroeste

Desde Azul a:	Por las rutas en dirección	Kilómetros
Olavarría	226	45
Gral. Lamadrid	226; 76 (SO); 86 (NO)	155
Laprida	226; 76 (SO); 86 (SE)	151
Cnel. Pringles	226; 76 (SO); Empalme Pringles (S)	208
Bahía Blanca	226; 76 (SO); Empalme Pringles (S); 51 (SO);	337
Punta Alta	226; 76 (SO); Empalme Pringles (S); 51 (SO); 229 (SE)	365
Bernasconi	226; 76 (SO); Empalme Pringles (S); 51 (SO); 35 (NO)	501
La Adela-Río Colorado	226; 76 (SO); Empalme Pringles (S); 51 (SO); 22 (O)	505
Chelforo	226; 76 (SO); Empalme Pringles (S); 51 (SO); 22 (O)	731
Gral. Roca	226; 76 (SO); Empalme Pringles (S); 51 (SO); 22 (O)	825
Neuquén	226; 76 (SO); Empalme Pringles (S); 51 (SO); 22 (O)	869

Médanos	226; 76 (S0); Empalme Pringles (S); 51 (S0); 3 (0); 22 (0)	385
Pedro Luro	226; 76 (S0); Empalme Pringles (S); 51 (S0); 3 (0 y S)	457
Patagones-Viedma	226; 76 (S0); Empalme Pringles (S); 51 (S0); 3 (0 y S)	614
Guatrache	226; 76 (S0); Empalme Pringles (S); 51 (S0); 35 (N0)	463
Cnel. Suárez	226; 76 (S0); 85 (N0)	248
Pigue	226; 76 (S0); 85 (N0); 67 (0)	294
Puan	226; 76 (S0); 85 (N0); 67 (0)	330
Carhué	226; 76 (S0); 85 (N0); Empalme Carhué (N0)	312
Macahín	226; 76 (S0); 85 (N0); Empalme Carhué (N0) S/N (0)	412
Gral. Acha	226; 76 (S0); 85 (N0); Empalme Carhué (N0) S/N-14 (0); 35 (S); 152 (0)	516
Guatraché	226; 76 (S0); 85 (N0); Empalme Carhué (N0); S/N 0; 1 (S)	483
Tornquist	226; 76 (S0)	292
Bolívar	226	155
Daireaux	226; 65 (A0)	225
Henderson	226; 65 (S0); 86 (N)	241
Guaminí	226; 65 (S0)	307
Salliquelló	226; 65 (S0); 85 (N y N0)	377
9 de Julio	226; 65 (N)	249
Carlos Casares	226; 5 (S0)	293
Gral. Viamonte	226; 65 (N)	308
Junín	226; 65 (N)	357
Vedia	226; 65 (N); 7 (0)	409
Gral. Arenales	226; 65 (N)	407
Lincoln	226; 65 (N); 188 (0)	413
Gral. Pinto	226; 65 (N); 188 (0)	449
Pehuajó	226	239
Trenque Lauquén	226; 5 (0)	319

Rivadavia	226; 5 (0); 33 (N)	384
Gral. Villegas	226; 5 (0); 33 (N)	434
Pellegrini	226; 5 (0)	366
Victorica	226; 5 (0); 12 (0)	607
Catrillo	226; 5 (0)	396
Quemú-Quemú	226; 5 (0); 1 (N)	437
Santa Rosa	226; 5 (0)	445
Toay	226; 5 (0)	455
Carlos Tejedor	226	310
Gral. Pico	226; 5 (0); 33 (N); 9 (0)	464
Intendente Alvear	226; 5 (0); 33 (N); 9 (0); 143 (N)	487
Trenel	226; 5 (0); 33 (N); 9 (0)	509
Eduardo Castex	226; 5 (0); 33 (N); 9 (0); 143 (S0)	513
Realicó	226; 5 (0); 33 (N); 188 (0)	552
Parera	226; 5 (0); 33 (N); 188 (0)	572

Por Ruta 3 dirección Sud-Sudoeste

Juarez	3	102
Necochea	86 (SE)	245
Lobería	3; 86 (SE); 277 (N)	294
González Chaves	3	151
San Cayetano	3; 75 (SE)	209
Tres Arroyos	3	194
Claromecó	3; 228 (SE); 73 (S)	256
Cnel. Dorrego	3;	294

Por ruta 60, dirección Este

Rauch	60	81
Ayacucho	60; 50 (SE)	159
Villa Gesell	60; 50 (SE); 74 (E); 11 (S)	328
Las Armas	60; 50 (SE); 74 (E)	214
Gral. Madariaga	60, 50 (SE); 74 (E)	282
Pinamar	60; 50 (SE); 74 (E)	309
Cnel. Vidal	60; 50 (SE); 74 (E); 2 (S)	257
Maipú	60; 50 (SE); 74 (E); 2 (N)	238
Gral. Guido	60; 50 (SE); 74 (E); 2 (N)	264
Dolores	60; 50 (SE); 74 (E); 2 (N)	307
Gral. Conesa	60; 50 (SE); 74 (E); 2 (N); 63 (E)	361
Gral. Lavalle	60; 50 (SE); 74 (E); 2 (N); 63 (E)	402
Castelli	60; 50 (SE); 74 (E); 2 (N)	331
Pila	60; 50 (SE); 74 (E); 2 (N); 41 (NO)	367
Chascomús	60; 50 (SE); 74 (E); 2 (N);	392

Por ruta 3, dirección Noreste

Cachari	3	55
Las Flores	3	111
Monte	3	187
Gral. Belgrano	3; 41 (SE)	238
Gral. Paz	3; 41 (SE); 29 (NE)	271
Pila	3; 41 (SE)	283
Castelli	3; 41 (SE); 2 (S)	319
Chascomús	3; 215 (NO); 2 (S)	333
Bradsen	3; 215 (NE);	250
San Vicente	3; 215 (NE); 210 (N)	275
La Plata	3; 215 (NE)	288
Magdalena	3; 215 (NE); 11 (SE)	336

Lobos	3; 41 (NO)	226
Navarro	3; 41 (NO)	253
Mercedes	3; 41 (NO)	296
San Andrés de Giles	3; 41 (NO)	323
San Antonio de Areco	3; 41 (NO)	345
Capitán Sarmiento	3; 41 (NO); 8 (NO)	379
Baradero	3; 41 (NO)	393
San Pedro	3; 41 (NO); 9 (NO); 191 (NE)	418
Cañuelas	3;	235
Gral. Las Heras	3; 192 (NO); 200 (SO)	268
Marcos Paz	3; 192 (NO); 200 (NE)	268
Luján	3; 192 (NO)	297
Campana	3; 192 (NO)	341
Zárate	3; 192 (NO); 9 (NO)	351
Capilla del Señor	3; 192 (NO);	320
Gral. Rodríguez	3; 192 (NO)	295
Pilar	3; 192 (NO)	311
Escobar	3; 192 (NO)	327
Buenos Aires	3; 192 (NO)	300

Por ruta 51, dirección Norte

Tapalqué	51	51
Gral. Alvear	51	106
Saladillo	51	140
Roque Pérez	51; 205 (NE)	199
25 de Mayo	51	180
Bragado	51; 46 (NO)	222
Alberti	51; 5 (O)	236
Chivilcoy	51; 5 (NE)	237
Suipacha	51; 5 (NE)	270
Chacabuco	51; 30 (NO)	281

Rojas	51; 30 (NO); 188 (N)	340
Colón	51; 30 (NO); 188 (N); 31 (NO)	393
Pergamino	51; 30 (NO); 188 (N)	376
San Nicolás	51; 30 (NO); 188 (N)	415
Junín	51; 30 (NO); 7 (O)	341
Lincoln	51; 30 (NO); 7 (O); 188 (SO)	397
Gral. Pinto	51; 30 (NO); 7 (O); 188 (SO)	433
Vedia	51; 30 (NO); 7 (O)	393
Gral. Arenales	51; 30 (NO); 65 (NE)	391
Carmen de Areco	51	299
Salto	51; 31 (NO)	334
Arrecifes	51	343
Capitán Sarmiento	51; 8 (SE)	374
San Pedro	51; 191 (NE)	407
Ramallo	51	414

NOTA: Las siglas de las direcciones de avance que se encuentran entre parentesis equivalen:

N = Norte; NO = Noroeste; NE = Noreste;

S = Sur ; SO = Suroeste; SE = Sureste;

E = Este

O = Oeste

No se han incluido las distancias a las ciudades de Alte. Brown, Avellaneda, Berazategui; Beriso; Ensenada; Monte Grande; Florencio Varela; Gral. San Martín; San Miguel; Moreno; Morón; Merlo; San Justo; Quilmes; San Fernando; San Isidro; Tigre; Caseros; Olivos; Lanús y Lomas de Zamora dado que las mismas desde el punto de vista de la oferta son cabeceras de partidos urbanos o casi urbanos (al menos desde el punto de vista ganadero) y desde el punto de vista del consumo se los puede englobar dentro de los conglomerados urbanos de Buenos Aires y La Plata.

3.2.2 Infraestructura ferroviaria

El transporte de ganado por ferrocarril actualmente en el país es muy escaso, dado que sólo el 6 % se transporta por este medio, aún cuando el mayor centro de recepción de ganado, que es Buenos Aires cuenta con una red de vías que divergen radialmente desde ahí hacia importantes zonas de producción del país. El porcentaje dado de traslado de hacienda no es estable, sino que las cantidades han sido declinantes en la última década.

Si bien hay muchas cuestiones que se conjugan para que el ferrocarril no sea usado masivamente en el transporte de ganado hay algunas que sobresalen.

- 1) La dificultad de conformar trenes completos que transporten ganado solamente desde o hasta una misma línea de estaciones en viajes directos.
- 2) Es necesario un acarreo desde el campo a la estación de salida y en muchos casos desde la estación de destino hasta los lugares de ventas (remates ferias), lo que en distancias cortas aumenta sensiblemente los costos fijos por unidad transportada.
- 3) La falta de adecuación de la infraestructura que posee la empresa Ferrocarriles Argentinos para una transporte masivo de ganado, tanto en lo que hace a vagones especiales para el transporte de hacienda, como también en muchos casos falta de empalmes transversales de las principales vías troncales.

Sin embargo, en el caso concreto de este mercado de concentración de hacienda, en el que se realizarán ventas de ganado tanto para faena y exportación en pie como para engorde, con un lugar de destino relativamente alejado de Azul (caso distinto al de Liniers,

en el cual sólo existen ventas para faena y exportación en pie, cu ya mercadería generalmente es faenada en frigoríficos y mataderos ubicados en un área con perímetro cercano al del mercado) implica la posibilidad de anular en parte algunos inconvenientes de los se ñalados, porque resulta más fácil armar desde el mercado trenes completos para el transporte de hacienda.

Por otra parte, el acarreo hasta y desde el mercado a la estación de Llegada (Azul) podría obviarse cuando se estudie la ubicación e infraestructura del mercado y se tenga en cuenta algún desvío que comunique al mismo con la vía troncal del ferrocarril.

Sin embargo, la ciudad de Azul no es punto de convergencia de líneas ferroviarias, sino que solamente pasa por ella la vía troncal que vá desde Buenos Aires a Bahía Blanca y que la une con Coronel Pringles, Laprida, Olavarría, Las Flores, Monte y Cañuelas y estaciones intermedias.

Desde Olavarría existe un empalme a Pigüe (Ver mapa 1 (3.2) y a través de Azul queda conectada con todo el oeste de la Provincia de Buenos Aires y el este de la provincia de La Pampa.

De esta manera podemos decir que se conectan las zonas de influencia Pigüe-Saavedra, el sur del partido de Puán, Puán, Guatraché, Machaín, Doblas, Cereales, Catrilló, Santa Rosa, Saliquelló, Que mú Quémú y otros.

En Darragueira se empalma a un ramal troncal que va desde Bahía Blanca a Huinca Renacó. Este ramal va paralelo a la Ruta 76 la cual está sin pavimentar desde Bahía Blanca a Catrilló, siendo la vía ferroviaria un importante medio para sacar hacienda de lu gares con poca intensidad de caminos asfaltados, en la zona oeste de Buenos Aires y este de La Pampa.

La gravitación de este ramal con su empalme Pigüe-Olavarría deriva de que por el mismo se puede enviar a esas zonas, que son precisamente de invernada, los terneros u otros vacunos que se venden para engorde y traer de regreso hacienda gorda al mercado.

Desde Azul a Darragueira la línea de ferrocarriles pertenecientes al Roca con trocha ancha y desde Darragueira al norte se continúa con la línea del Ferrocarril Sarmiento que también funciona con trocha ancha, por lo cual no es necesario el trasbordo de animales á otros vagones.

Otro empalme interesante para analizar es el que va desde Olavarría a Vela y desde allí a Tandil, Lobería, Quequén, Mar del Plata y Miramar. Comunica a Azul con tres de las principales ciudades balnearias del país, un mercado de temporada turística que podría ser abastecido a través del centro concentrador analizado.

Es importante también considerar el ramal del Ferrocarril Roca que continúa desde Bahía Blanca a Neuquén, dado que puede existir ante los menores fletes para largas distancias del ferrocarril la posibilidad económica de envíos de hacienda desde y hacia zonas al oeste de Buenos Aires.

Los demás empalmes y ramales, a excepción del que une Tandil con Ayacucho y Maipú que puede llevar a Azul hacienda desde la zona de cría, no tienen interés desde el punto de vista de este estudio, dado que el uso de ellos presentaría los problemas descriptos anteriormente o aumentados al no constituir Azul un punto de convergencia ferroviaria.

A continuación se dá un listado de las distancias de ferrocarril que separan a Azul de algunas estaciones de acuerdo con los carriles mencionados:

Desde Azul a:	(km)
Olavarría	43,9
Pourtalé	72,6
Muñoz	89,6
Las Martinetas	123,7
Gral. Lamadrid	137,0
La Colina	164,9
Piñeyro	183,4
Cura Malal	199,0
Arroyo Corto	217,6

Pigue	231,4
Saavedra	251,8
Torquinst	292,4
Goyena	275,1
Alta vista	287,5
Puán	301,1
Eirze	317,5
Carhué	348,9
Futraló	375,7
Salliqueló	401,6
Tres Lomas	435,6
Azopardo	307,7
Darragueira	331,1
Guatraché	367,6
Remecó	381,1
Alpachiri	417,3
Rivera	398,1
Doblas	468,2

Dè Azul a:

Maza	438,9
Cereales	489,9
Catriló	484,3
Santa Rosa	566,5
Toay	576,6
La Zanja	563,8
Quemú Quemú	527,7
Winifreda	594,0
Gral. Pico	569,0
Metrileo	590,8
Valentín Gómez	621,5
Vela	154,4
Gardey	173,9
Tandil	206,6
Lobería	338,1

Tamangueya	345,0
Quequén	383,9
San Agustín	425,5
Otamendi	497,0
Miramar	515,0
Mar del Plata	529,9
Ayacucho	269,4
Maipú	305,7
Pringles	201,8
Bahía Blanca	351,8
Las Flores	109,6
Monte	181,5