

26091

CARRALUGADO

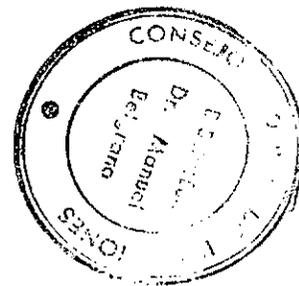
Steiger, Carlo E.

Informe final

ANALISIS DE MERCADO REGIONAL DE CARNES ROJAS

PARA LA PROVINCIA DE RIO NEGRO

TOMO II



0  
H. 12244  
531  
VI

2.1.3. Márgenes de comercialización.

Costo de los servicios prestados.

Relaciones entre costos y márgenes.

Punto de equilibrio.

### Márgenes de comercialización

Los márgenes de comercialización, es decir los costos del aparato comercializador, se miden por la diferencia de precios existentes entre dos etapas sucesivas del canal de comercialización.

Muy frecuentemente se ha atribuido a los excesivos márgenes de comercialización de los productos agropecuarios, ser una de las causas del problema inflacionario argentino, perjudicando por igual a productores y consumidores.

Uno de los criterios generalmente utilizados para evaluar la eficiencia de un sistema de comercialización consiste en comparar el porcentaje que de la unidad monetaria gastada por el consumidor, recibe el productor agropecuario.

Sin embargo, este concepto puede conducir a juicios erróneos si no se analizan los servicios que son incorporados al producto. Prueba de ello es que en los países de mayor grado de desarrollo, la participación del productor en el dinero gastado por el consumidor ha ido decreciendo, como consecuencia de la mayor demanda de servicios incorporados, que tienen una elasticidad-ingreso de demanda sustancialmente mayor que la demanda originaria de alimentos.

En tal sentido, el agregado de servicios a los productos alimenticios, lejos de ser perjudicial para el productor, ha representado un incremento en la demanda, resultando que lo que adquiere el consumidor es una combinación del producto físico,

con los servicios agregados a él.

En el caso de los márgenes de comercialización de las haciendas y de las carnes vacunas, es preciso considerar a los servicios agregados y consecuentemente a las funciones que han sido cumplidas, así como a los precios fijados a las mismas por los agentes intervinientes.

Por ello, al analizar las diferencias de precios entre los distintos niveles del canal de comercialización, es necesario hacer una diferenciación entre los márgenes brutos y los márgenes netos, siendo éstos los que consideran las diferencias de precios entre unidades de producto equivalente.

Para el cómputo de unidades de producto equivalente, deben tenerse en cuenta las mermas en el rendimiento, los desperdicios y otros factores que afectan la cantidad de producto comercializado en cada una de las etapas del canal.

Así, en términos generales, puede calcularse que el rendimiento de un novillo en carne limpia representa alrededor del 58% del animal en pie y que la pérdida en la transformación en cortes representa alrededor de un 20% adicional. En consecuencia, de un kilogramo de animal en pie, 456 gramos son vendidos al público en forma de carne limpia y cada kilogramo de carne comprado para el consumidor, equivale a 2,19 kg de animal en pie.

Este es exclusivamente el rendimiento de carne limpia, sin contar los subproductos y las menudencias, que en muchos casos representan importantes créditos para el costo del proceso.

Dentro de las diferencias de precios entre dos de los niveles del canal de comercialización, debe tenerse en cuenta la existencia de impuestos, que según sus características -sean directos o indirectos- pueden ser o no trasladados a los precios acrecentando las diferencias entre los participantes, sin que dicha diferencia signifique mayor ganancia para ninguno de ellos.

En nuestro país, un ejemplo de tal situación lo constituye la extensión del Impuesto al Valor Agregado (IVA) a las ventas de carnes. La aplicación del IVA, dado su carácter de impuesto indirecto, se tradujo en el traslado del mismo, por parte de quienes resultan responsables (matarifes-abastecedores, carniceros), hacia adelante, es decir que el impacto del impuesto recae finalmente sobre el consumidor.

En tal sentido, para poder conocer realmente los efectos finales del impuesto sobre los distintos participantes, es necesario recurrir a los conceptos de elasticidades de oferta y demanda, para determinar, en definitiva, quiénes son los que soportan en mayor medida la incidencia del impuesto.

La aplicación del impuesto, en el mes de octubre de 1980, produjo un ensanchamiento en los márgenes brutos de los carniceros, ya que la diferencia entre el precio de entrega mayorista, que para el promedio de las carnes en septiembre de 1980 representaba el 25,2%, paso a representar, en noviembre de 1980, el 28,6%, con lo cual el margen de comercialización se incrementó en un 13,49%, significando que la tasa del impuesto se

trasladó en exceso hacia el consumidor.

a) Márgenes mayoristas

El análisis de los márgenes mayoristas en la comercialización de las carnes vacunas presenta una serie de complejidades, dadas las distintas alternativas de realización de los servicios de faena y de venta de la carne limpia.

La función mayorista es llevada a cabo por los titulares de faena que se encuentran inscriptos en la Junta Nacional de Carnes, tales como matarifes-abastecedores, matarifes-carniceros o establecimientos frigoríficos que poseen la habilitación otorgada por el SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Animal), algunos de los cuales poseen servicio de tipificación de la Junta Nacional de Carnes.

La faena también puede realizarse en mataderos municipales, donde el contralor sanitario es ejercido por autoridades municipales o por institutos bromatológicos que inspeccionan el estado sanitario de las carnes que abastecen a los minoristas.

Las condiciones en que desarrollan sus tareas los matarifes-abastecedores y los matarifes-carniceros varía considerablemente. En el caso de los primeros, generalmente actúan como usuarios de los servicios prestados por instituciones frigoríficas, estando dicha relación regida por diferentes condiciones económicas.

Una de las diferencias básicas reside en el hecho de

recibir éstos un reintegro o bien estar sujetos al pago de un derecho para realizar la faena.

En numerosos casos los matarifes reciben un crédito por el recuperero (cuero, grasas, menudencias, etc.), aunque el monto de este crédito está estrechamente relacionado con el poder de negociación de ambas partes y con el nivel tecnológico del frigorífico, lo cual incide en el valor comercial de los subproductos según el diferente grado de aprovechamiento.

El poder de negociación de los matarifes está directamente relacionado con el volumen de la faena y con el grado de utilización de la capacidad instalada por parte del frigorífico, que en general varía con las condiciones de los ciclos ganaderos.

En momentos en que existe un exceso de capacidad instalada, los frigoríficos necesitan de la faena de terceros, para absorber con los recupereros parte de los costos fijos.

Los márgenes, tanto mayoristas como minoristas, presentaron en los últimos cuatro años oscilaciones de hasta el 150% (del margen); esto se debió a las desestructuraciones planteadas en el sistema comercial y en el acomodamiento de los intermediarios y el aprovechamiento de los beneficios que el sistema imperante permitía.

Además de este planteo cíclico anual, nos encontramos en la actualidad ante ciclos estacionales de oferta, donde en el

período de escasez (invierno) el productor logra mejor posición de negociación, obteniendo mayores precios, que los intermediarios no pueden trasladar debido a la presencia de la carne deshuesada, que funciona como "techo" de retención de los precios. Ante este hecho, el intermediario que desee mantener operando su canal, deberá sacrificar su margen de utilidad.

Ello obliga a plantear un estudio de campo más amplio, con el objeto de definir más precisamente el comportamiento de las variables en las situaciones estacionales.

Debe aquí distinguirse el concepto de margen comercial, el cual se calcula como utilidad bruta o como valor de contribución por operación, solamente los costos directos variables, por ejemplo: compra de hacienda en pié, más gastos a matadero, más mermas y rindes. A ellos se les aplica un porcentaje como utilidad del margen contable, donde se les adicionan los costos fijos, indirectos o semivariables.

De las encuestas realizadas se ha podido concluir en que el criterio que utilizan los intermediarios para la formulación de los precios y los márgenes para una operación modal es que considera a la de compra directa en campo realizado por los matarife-abastecedores, de animales de 2 años a 2 años y 1/2 y de 300 kgs por animal.

C U A D R O N ° 40

FORMACION DEL PRECIO A DISTINTOS NIVELES  
 DEL CANAL DE COMERCIALIZACION - FEBRERO 1981

	Kgs. en el canal	Precio PU - kg (\$)	Precio total (\$)
Hacienda en pie	300	2.600	780.000
Gastos de traslado y faena 6%	300	2.750	826.800
Rinde faena 51%	153	5.403	826.800
Merma por oreo y frío 2%	150	5.512	826.800
Margen matarife- abastecedor 10%	150	6.063	909.480
Merma por trozado 20%	120	7.579	909.480
Margen Carnicería 25%	120	9.475	1.136.850

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas de informantes  
calificados.

Vemos en este cuadro cómo de 300 kgs. de un animal vivo, llegan al consumidor 120 kgs, que es lo que realmente éste está pagando, si se trabaja en kilogramos equivalentes, a fin de poder determinar claramente la participación del sector comercial

sobre el precio pagado por el consumidor.

El rinde final del componente carne es del 40% sobre el kg. vivo, lo que representa, a nivel de precio, un ajuste del 150% del precio percibido por el productor o sea de \$ 6.500 por kg.

Partiendo de ello y descomponiendo en función de rubros, tenemos

CUADRO N° 41

	\$	% s/precio consumidor
Materia prima carne	6.500	68,60
Gastos traslados y faena	390	4,12
Margen matarife-abastecedor	689	7,27
Margen minorista	1.896	20,21
Precio consumidor	9.475	100,00

De este análisis surge que, si bien los márgenes mayoristas y minoristas son altos, quizás debido a los bajos volúmenes de ventas por bocas de expendio y por intermediario mayorista, el gran porcentaje en la formación del precio está dado por el

Comparación de precios mayoristas y minoristas

Márgenes minoristas

A los efectos de ilustrar el comportamiento de los márgenes minoristas de comercialización y su relación con los precios mayoristas, se presenta seguidamente la evolución de los mismos en la Capital Federal y el Gran Buenos Aires, para poder compararlos con los valores que toman los mismos locatarios.

C U A D R O N ° 42

PROMEDIOS PRECIOS MAYORISTAS EN CARNICERIAS ( \$ por kg/res - Estimaciones realizadas según encuestas) (En pesos)

AÑO 1980	NOVILLOS	NOVILLITOS Y VAQS.	TERNEROS	VACAS	PROMEDIO GENERAL
Enero	3.085	3.315	3.640	2.743	3.210
Febrero	3.215	3.410	3.690	2.820	3.304
Marzo	3.220	3.420	3.710	2.790	3.307
Abril	3.280	3.505	3.870	2.835	3.380
Mayo	3.455	3.690	4.000	2.970	3.560
Junio	4.160	4.405	4.860	3.420	4.265
Julio	4.085	4.375	4.885	3.320	4.200
Agosto	4.060	4.380	5.090	3.355	4.225
Setiembre	3.940	4.365	5.155	3.300	4.160
Octubre	4.300	4.725	5.605	3.595	4.520
Noviembre	4.360	4.705	5.670	3.565	4.530
Diciembre	4.390	4.795	5.670	3.579	4.590

Fuente:

## C U A D R O N ° 4 3

PROMEDIOS PONDERADOS DE PRECIOS MINORISTAS EN CARNICERIAS  
(Al público, en pesos)

AÑO 1980	NOVILLOS	NTOS-VAQS.	TERNEROS	VACAS	PROMEDIO GENERAL
Enero	3.791	4.081	4.518	3.380	3.954
Febrero	3.948	4.198	4.583	3.474	4.067
Marzo	3.957	4.210	4.608	3.435	4.074
Abril	4.044	4.332	4.822	3.501	4.179
Mayo	4.274	4.576	4.992	3.677	4.414
Junio	5.158	5.467	6.075	4.241	5.297
Julio	5.078	5.443	6.121	4.137	5.230
Agosto	5.055	5.458	6.388	4.187	5.269
Septiembre	4.291	5.465	6.480	4.145	5.208
Octubre	5.440	6.001	7.180	4.605	5.736
Noviembre	5.603	6.037	7.365	4.599	5.826
Diciembre	5.665	6.190	7.360	4.625	5.930

Fuente: Boletín Semanal, Junta Nacional de Carnes n° 483-385

## C U A D R O N ° 4 4

MARGEN DE UTILIDAD BRUTA DEL PRECIO MINORISTA RESPECTO AL  
PRECIO DE COMPRA MAYORISTA (En porcentos)

AÑO 1980	NOVILLOS	NOVILLITOS Y VAQUILLONAS	TERNEROS	VACAS	PROMEDIO. GENERAL
Enero	22,9	23,1	24,4	23,3	23,2
Febrero	22,8	23,1	24,2	23,2	23,1
Marzo	22,9	23,1	24,2	23,1	23,2
Abril	23,3	23,6	24,6	23,5	23,6
Mayo	23,7	24,0	24,8	23,8	24,0
Junio	24,0	24,1	25,0	24,0	24,2
Julio	24,3	24,4	25,3	24,6	24,5
Agosto	24,5	24,6	25,5	24,8	24,7
Septiembre	24,9	25,2	25,7	25,6	25,2
Octubre	26,5	27,0	28,1	27,5	26,9
Noviembre	28,5	28,3	29,9	29,0	28,6
Diciembre	29,0	29,1	29,8	29,6	29,2

Fuente: Boletín Semanal, Junta Nacional de Carnes n° 483-485

A los efectos del cálculo del promedio general, se han tenido en cuenta las ponderaciones de la faena por categorías, en los respectivos meses.

Para tener una visión total de la evolución de los márgenes de comercialización, a partir de las cotizaciones de la hacienda en pie, se muestran (en pesos) en el cuadro siguiente, los valores promedio de los precios en cada nivel del canal de comercialización.

C U A D R O N ° 45

AÑO 1980	HACIENDA EN PIE	PRECIO MAYORISTA	PRECIO MINORISTA
Enero	1.576	3.210	3.954
Febrero	1.587	3.304	4.067
Marzo	1.568	3.307	4.074
Abril	1.596	3.380	4.179
Mayo	1.647	3.560	4.414
Junio	1.989	4.265	5.297
Julio	1.892	4.200	5.230
Agosto	1.941	4.225	5.269
Setiembre	1.931	4.160	5.208
Octubre	1.936	4.520	5.736
Noviembre	1.874	4.530	5.826
Diciembre	1.847	4.590	5.930

Fuente:

componente carne o sea que el beneficio del precio queda en poder del productor o en la ineficiencia de los rindes y mermas de los animales sacrificados.

CUADRO N° 46

EVOLUCION DE LOS PRECIOS EN RELACION A ENERO 1980 = 100

Año 1980	Hacienda en pie	Precios mayoristas	Precios minoristas
Enero	100	100	100
Febrero	100	103	103
Marzo	99	103	103
Abril	101	105	105
Mayo	104	110	111
Junio	126	132	134
Julio	120	130	132
Agosto	123	131	133
Septiembre	122	129	131
Octubre	123	140	145
Noviembre	119	141	147
Diciembre	117	143	150

De los cuadros precedentes pueden extraerse importantes conclusiones acerca del comportamiento de los distintos precios

y de los márgenes de comercialización:

a) los márgenes minoristas son similares entre categorías de haciendas, es decir que la política del "mark-up" es similar, independientemente del valor de venta al público de los distintos tipos;

b) los márgenes minoristas se han mantenido con una ligera tendencia ascendente hasta el mes de octubre y principalmente noviembre, donde se hacen más notorios los efectos del IVA, ensanchándose el margen al 28,6% en noviembre, contra el 25,2% en septiembre, presumiéndose que se ha trasladado íntegramente dicho impuesto al consumidor;

c) la evolución de los precios de la hacienda en pie, tomando como base el mes de enero=100, siempre ha ido rezagada con respecto a la evolución de los precios mayoristas y minoristas. En el mes de junio, en que debido a la restricción de oferta la hacienda en pie experimenta un brusco ascenso, el mismo es trasladado íntegramente hacia adelante por mayoristas y minoristas, como lo demuestran los índices del mes de junio. Este comportamiento ratifica la idea de que los aumentos de precios de la hacienda son trasladados hacia adelante y que por el contrario, cuando se producen bajas en la hacienda en pie, se ensanchan los márgenes de comercialización, salvo en el caso de que una excesiva oferta provoque una "guerra de precios" a niveles mayoristas y minoristas;

d) la implantación del IVA coincidió con una baja en los valores nominales de la hacienda en pie; este fenómeno, más que una restricción en el consumo, provocada por el aumento de los precios minoristas, se debió a que la oferta en el mes de noviembre fue de 14,8% superior a la del mes de septiembre. Sin embargo, los ingresos percibidos por los productores aumentaron en un 7% por peso de venta, debido a la eliminación de los impuestos directos que gravaban la venta de la hacienda en pie (Impuesto Nacional de Emergencia Agropecuaria, contribuciones Junta Nacional de Carnes, FONAVI, etc.).

#### Punto de equilibrio

El punto de equilibrio (break-even point) en cualquier actividad económica, consiste en alcanzar un volumen de ventas tal que se igualen los ingresos totales con los costos totales.

Salvo en el caso de los productores agropecuarios, que en muy contadas ocasiones pueden fijar el precio de sus productos, en el resto de los sectores son los empresarios quienes fijan los precios, quedando como incógnita la cantidad a vender.

Teniendo como meta el punto de equilibrio, la fijación del precio presenta la incógnita de las cantidades que podrán ser vendidas a ese precio, para lo cual, consciente o inconscientemente, el empresario hace una evaluación de la elasticidad de demanda que enfrentan sus productos.

La libertad para la fijación de los precios depende del

grado de concentración que existe en los distintos mercados, pues ello influye sobre la independencia o interdependencia en el comportamiento. Dicho comportamiento se traduce en la forma en cómo reaccionarán los competidores ante las variaciones hacia arriba o hacia abajo en los precios.

En la comercialización de carnes vacunas, la interdependencia es mayor en los niveles mayoristas (matarifes-abastecedores) que en los minoristas (carniceros).

Esta mayor interdependencia se debe al hecho de que es menor el número de matarifes-abastecedores, como consecuencia de las características de la actividad, que requiere una escala mayor de operaciones para ser rentable.

La interdependencia afecta el comportamiento en la fijación de precios, debido a que por tratarse de un mercado relativamente concentrado del lado de la oferta, cualquier incremento de las ventas de un abastecedor, deberá hacerse a expensas de otro. Este es el caso primordialmente, de los mercados estabilizados en el crecimiento de la demanda, es decir en aquellos mercados donde los niveles de consumo difícilmente pueden ser expandidos.

Para la obtención de los niveles de ventas de equilibrio, debe considerarse la estructura de costos de cada actividad, es decir la relación entre los costos fijos y los costos variables. Esta estructura de costos, conjuntamente con el volumen esperado

de las ventas, determina la política de precios, la cual, a su vez, es la que determina los márgenes brutos de la actividad.

Los márgenes brutos son la diferencia entre el precio de venta por kilogramo de producto, menos el costo del mismo. Como habíamos señalado al comienzo de esta sección, deberían tomarse unidades de producto equivalentes, ya que en el proceso de transformación los productos no son iguales en peso, sino que se van produciendo mermas en el mismo, hasta llegar al consumidor.

En la práctica, los márgenes dependen de la incidencia de los costos fijos y de los volúmenes de venta. En el caso de los minoristas, salvo en contadas ocasiones tienen poder de decisión sobre el precio de compra de su insumo (media res). Los abastecedores tienen una mayor libertad operativa desde el punto de vista de la adquisición de su insumo principal (animal en pie), pero al mismo tiempo su idoneidad y conocimiento del valor comercial de la hacienda (especialmente del rendimiento), tiene una influencia decisiva en los resultados de su negocio.

Dado que es más compleja la actividad del matarife y además presenta diversas alternativas posibles, de su relación con los establecimientos faenadores no resulta tan evidente el cálculo de los márgenes brutos de su actividad.

En el caso de los carniceros su estructura de costos resulta relativamente más simple de ser estimada, y por lo tanto, lo es el cálculo de los márgenes necesarios para lograr el punto de equilibrio.

Representando ecuacionalmente la relación de equilibrio, se obtiene:

$$\text{Ingresos totales (I.T.)} = \text{Costos fijos (C.F.)} + \text{Costos variables (C.V.)}$$

$$\text{I.T.} = \text{CF} + \text{CV}$$

$$\text{I.T.} = \underset{\text{(P)}}{\text{Precio}} \times \underset{\text{(V)}}{\text{Cantidad Vendida}}$$

Los ingresos totales responden a los precios que se fijan para los diferentes cortes y en el caso de ser iguales las ventas reales a las proyectadas, lo serán los ingresos efectivos a los esperados. Al fijar los precios, en general se toman en cuenta los costos de las medias reses y las condiciones de ventas de sus competidores.

Los costos fijos son aquéllos en que se incurre, independientemente del monto de las ventas, tales como el alquiler del local, la mano de obra fija -si existe- y fundamentalmente el costo de subsistencia del carnicero y su familia. La incidencia de estos costos, en limitados volúmenes de venta, es elevada y por lo tanto deberán serlo también los márgenes necesarios para llegar al punto de equilibrio.

Los costos variables son los que están relacionados con los volúmenes esperados de ventas y consisten fundamentalmente en el costo de las medias reses. En realidad, lo que interesa

son los costos medios variables, es decir el costo por unidad de producto vendido. Debido a que el peso de la media res sufre mermas para la venta, este costo debe fijarse en relación con los kilogramos efectivamente utilizables para la venta minorista.

En consecuencia, la relación inicial de equilibrio puede representarse de la siguiente manera:

$$P \times V = CF + \frac{CV}{V} \times V$$

$$\text{Despejando el valor de } V, \text{ obtenemos: } V = \frac{CF}{P - \frac{CV}{V}}$$

El denominador de la ecuación anterior es simplemente la diferencia entre el precio de venta por kilogramo minorista, menos el costo por kilogramo vendido, es decir el margen bruto minorista.

En síntesis y suponiendo que el costo de adquisición de la media res es independiente de la decisión del minorista, se puede establecer que serán mayores los precios de venta y por lo tanto los márgenes de comercialización, cuanto mayores sean los costos fijos o menores los volúmenes de ventas.

Esta situación es evidente en todos aquellos lugares donde existe un numeroso grupo de bocas de expendio de reducido volumen de ventas. La modernización y cambio en la estructura del comercio minorista ha sido fomentada expresamente por la Ley

n° 21713, promulgada el 28 de diciembre de 1977.

La mencionada ley establece un régimen de desgravación para las inversiones que realicen las empresas frigoríficas que cuenten con inspección sanitaria nacional y tipificación oficial de la Junta Nacional de Carnes. Estas inversiones deberán ser aplicadas a la construcción de instalaciones para la conservación de carnes y subproductos, por aplicación de frío, adquisición de máquinas troceadoras, empacadoras, pesadoras y pegadoras de etiquetas para carnes, subproductos y derivados. También se desgrava la adquisición de vehículos de carga térmica o refrigerados destinados a la distribución del producto envasado.

En los considerandos de la ley se hace hincapié en la necesidad de modernizar las estructuras y los sistemas comerciales, a los efectos de reducir los costos de distribución y preservar las condiciones higiénicas en que se desarrolla la faena y el procesamiento de carnes para consumo.

2.1.4. Mercado de primera venta.

Precios recibidos por el productor.

Información de precios al productor.

Mercado de Primera Venta. Proceso de Formación de Precios. Información al productor.

Para analizar el proceso de comercialización de haciendas y carnes vacunas en la provincia de Río Negro, conviene repasar rápidamente las características que asume la primera venta en el canal, es decir la negociación de la hacienda en pie destinada especialmente para consumo, como patrón de comparación.

La información disponible en tal sentido en el ámbito nacional, señala tres alternativas principales de comercialización: mercados, remates ferias y estancias. Las modalidades operativas de cada una de estas alternativas de negociación, han sido tratadas en el punto 2.1.1. del presente trabajo, al efectuarse un análisis de los distintos agentes intervinientes en el proceso de comercialización.

De los datos publicados por la Junta Nacional de Carnes, surge la información del Cuadro N° 47, donde se cuantifica la importancia relativa de cada una de las tres alternativas de comercialización en el período comprendido entre el 1° de enero de 1980 y el 31 de octubre del mismo año. Dicha faena comprende la de 122 establecimientos, que cuentan con la tipificación de la Junta Nacional de Carnes y representan aproximadamente el 70% de la faena total del país.

El cuadro de procedencia de las haciendas faenadas refleja tanto las decisiones de los productores como de los adquirentes acerca de la modalidad preferida de operaciones, ya que estos datos

C U A D R O N ° 47COMERCIALIZACION DE GANADO VACUNO A NIVELNACIONAL, CANALES DE PRIMERA VENTA

	CANTIDAD CABEZAS	%	PROCEDENCIA		
			Estancias	Mercados	Remates Ferias
Capital Federal y Gran Bs. Aires	4.490.260	52,62	33,47	45,78	20,75
Prov. Bs. Aires	1.089.863	12,76	28,31	3,82	67,86
Córdoba	606.917	7,11	10,55	5,16	84,29
Corrientes	53.755	0,63	71,98	2,46	25,56
Entre Ríos	230.683	2,70	48,00	1,12	50,87
Santa Fe	1.396.901	16,36	19,83	20,92	59,25
Santiago del Estero	27.559	0,32	77,18	-	22,82
Tucumán	122.608	1,44	48,33	5,16	46,15
San Luis	216.219	2,53	32,05	0,15	67,79
Mendoza	164.043	1,92	28,07	-	71,93
Salta	29.788	0,35	65,21	-	34,79
Formosa	31.266	0,37	96,02	0,27	3,71
Misiones	1.743	0,02	25,87	-	74,13
Chaco	74.245	0,87	84,84	-	15,16
<u>TOTALES</u>	<u>8.538.850</u>	<u>100,00</u>	<u>30,59</u>	<u>28,49</u>	<u>40,92</u>

Fuente: Junta Nacional de Carnes

son ex-post, es decir luego de efectuadas las transacciones. Esto no quiere decir que el sistema se encuentre en equilibrio, pues alguno de los participantes puede no estar conforme con los canales actualmente utilizados, pudiendo buscar la modificación de la forma de comercialización.

De acuerdo con el Cuadro N° 47 se pueden observar las siguientes procedencias de las haciendas faenadas en establecimientos que cuentan con tipificación de la Junta Nacional de Carnes:

Estancias	30,59%
Mercados	28,49%
Remates ferias	40,92%
	<u>100,00%</u>

Es decir que los remates ferias constituyen, en el total nacional, la forma más utilizada de las transacciones, aun cuando dentro del análisis por provincia se pueden identificar tres grupos provinciales, según el predominio de alguna de las formas de comercialización precedentemente expuestas.

Jurisdicciones con mayor porcentaje de:

a) Compras en mercados

	Procedencia (%)		
	<u>Estancias</u>	<u>Mercados</u>	<u>Remates ferias</u>
Capital Federal y Gran Bs.As.	33,47	45,78	20,75

b) Compras en remates ferias

## Procedencia (%)

	<u>Estancias</u>	<u>Mercados</u>	<u>Remates ferias</u>
Buenos Aires	28,31	3,82	67,86
Córdoba	10,55	5,16	84,29
Entre Ríos	48,00	1,12	50,87
Santa Fe	19,83	20,92	59,25
San Luis	32,05	0,15	67,79
Mendoza	28,07	-	71,93
Misiones	25,87	-	74,13

c) Compras en estancias

## Procedencia (%)

	<u>Estancias</u>	<u>Mercados</u>	<u>Remates ferias</u>
Corrientes	71,98	2,46	25,56
Santiago del Estero	77,18	-	22,82
Tucumán	48,33	5,16	46,15
Salta	65,21	-	34,79
Formosa	96,02	0,27	3,71
Chaco	84,84	-	15,16

O sea que en el análisis por provincia pueden observarse tres grupos bien diferenciados:

a) Compras en mercado

Corresponde a los frigoríficos de la Capital Federal y del

Gran Buenos Aires, que constituyen el grupo de mayor importancia en cuanto al número de establecimientos y al porcentaje de hacienda faenada (55,62% del total). Ello se debe fundamentalmente a las compras efectuadas en el Mercado Nacional de Hacienda de Liniens, que es el mayor mercado de concentración del mundo y al mismo tiempo el regulador y el representativo de las transacciones realizadas por medio de negociación directa (ventas directas a frigoríficos; ventas de carnes, etc.).

b) Compras en remates ferias

Este grupo incluye provincias ganaderas como Buenos Aires, Córdoba, Entre Ríos, Santa Fe, San Luis y otras que son fundamentalmente consumidoras, como Mendoza y Misiones.

La mayor participación de los remates ferias se observa en Córdoba (84,29%), provincia ésta que cuenta con un alto número de firmas consignatarias, teniendo zonas que sirven, además, para la adquisición de haciendas para ser faenadas en otras provincias como las de Mendoza, donde un elevado número de cabezas con destino a faena son adquiridas en la provincia de Córdoba. Santa Fe muestra un relativamente elevado porcentaje de compras en mercados, especialmente las ciudades de Rosario y Santa Fe.

c) Provincias con mayor porcentaje de compras en estancias

Las provincias agrupadas en esta categoría pertenecen regionalmente al NOA y al NEA. Este hecho, salvo en el caso de Tucumán, donde existe un mercado de concentración de escasa significación,

refleja la falta de una infraestructura comercial básica de remates ferias, hecho que se da tanto en provincias ganaderas importantes como en otras donde la significación del stock ganadero es escasa.

En los mercados de primera venta de la región que se estudia en este trabajo, se debe destacar la modalidad operativa de los mismos desde antes del cierre de la barrera y hasta el presente, en las dos regiones productoras: litoral y cordillera.

Antes del cierre, en la región del litoral, el mercado de primera venta se realizaba en remates ferias, que datan los más antiguos de hace unos quince años y que son operados por casas consignatarias y cooperativas.

En esta región existen doce ferias en nueve localidades, de las cuales seis son operadas por cooperativas. Ellas cubren eficientemente las necesidades del área.

La totalidad de las operaciones de venta de invernada se realizaba con destino a invernadores del este de La Pampa y del oeste de Buenos Aires. Estas ventas eran realizadas al "bulto" y además se llevaban los animales de "rechazo" o "descarte", los que se vendían al kilogramo para la faena en el Alto Valle.

La operación de invernada admitía plazos hasta de 90 días, siendo lo normal 30 días, mientras que las operaciones para consumo se realizaban a 30 días o al contado.

El precio imperante para la invernada estaban estrechamente

relacionado con las economías de las provincias ganaderas y en función de los ciclos económicos del sector nacional. El precio de la hacienda de consumo se formaba en competencia con las otras zonas oferentes de hacienda en pie para la faena en el Alto Valle, el que por razones de proximidad al mercado consumidor era más elevado que los dados por igual calidad de producto en Liniers.

La oferta local de gordo era de muy escasa importancia y pese a que siempre ha existido una limitada oferta, ésta se canalizaba a través del sistema de compra directa.

Otro canal de venta de productos era la compra directa de los matarifes-abastecedores y matarifes-carníceros de animales chicos de menos de 300 kg para el autoconsumo regional.

O sea que el sector productivo concurría a los remates-ferias a fin del período de verano para la venta de la invernada y del rechazo, siendo este último demandado para faena local.

Además, la demanda local operaba en pequeñas cantidades, en el sistema de compra directa, de animales para consumo en la zona de producción.

A partir del cierre de la barrera sanitaria se produce una transformación del mercado de primera venta, debido a la presión de la demanda insatisfecha de carne con hueso dentro de la región.

Uno de los primeros efectos es una diferencia de precios entre el destino invernada, que sigue operando en forma tradicional y el destino faena, que llega a obtener, al fin del invierno, pre

cios superiores al 50% que los que se obtienen del otro lado del río Colorado, siendo la diferencia más baja registrada del 10% y pudiéndose considerar un promedio del 20%.

Otro de los efectos es el incremento de las operaciones en remates ferias por acción de un grupo económico regional que compra la hacienda con diferente destino: para invernar dentro de la región y para consumo. Este grupo que va cobrando cada vez más importancia y según información obtenida de casas consignatarias, alcanzan en la actualidad a un 40% del volumen operado.

Además, cobran gran importancia para el productor las ventas directas, que alcanzan, de acuerdo con algunos informantes, al 50% de las operaciones para faena realizadas en la región. Aquí se opera a precio libre para el productor y puesta en chacra, siendo los más habituales demandantes los matarifes-abastecedores y los matarifes carniceros.

La modalidad de adquisiciones directas significa un modo de descentralización de las operaciones, es decir que en una serie de transacciones individuales éstas probablemente se realizan sin un conocimiento de las condiciones generales imperantes del mercado, que en general se constituye por una oferta dispersa frente a una demanda también dispersa.

Al analizar la concurrencia de la negociación directa, vale la pena volver a recordar los conceptos de eficiencia operativa y económica presentados en la introducción de este trabajo.

La negociación directa puede representar ventajas, que se traducen en una mayor eficiencia operativa si se eliminan algunos de los participantes en el proceso de comercialización, siempre y cuando dichos participantes no cumplan una función de utilidad, en cuyo caso deberá ser reemplazado por algún otro interviniente.

Desde el punto de vista de la eficiencia económica, la negociación directa presenta un problema especialmente para los productores al no conocerse la naturaleza del total de las transacciones, quitándole ello transparencia a los mercados.

Este hecho puede generar problemas en el complejo comercial de un producto, pues al poseer alguno de los participantes un mayor grado de información acerca de las condiciones de los mercados -en este caso el precio de la carne en el mostrador- puede utilizar la misma en su exclusivo beneficio económico, con buenos resultados para él a corto plazo pero sin duda con efectos negativos para el funcionamiento del sistema en un período de tiempo más prolongado.

El mayor efecto negativo sobre el sistema puede recaer sobre el productor, quien al no tener una adecuada información acerca de los precios en el Alto Valle y en Bariloche, no cuenta con incentivos ciertos y permanentes al cambio tecnológico, produciéndose como resultado final una demora en el crecimiento del sector productivo básico.

Otra forma usual de la comercialización de hacienda está re-

presentada, desde el punto de vista de la demanda, por los matarifes-carniceros, quienes realizan tales funciones en los mataderos municipales que son propiedad de las comunas.

En este caso, la función realizada por el matarife-carnicero consiste en la faena de la hacienda y en su posterior venta en las carnicerías, razón por la cual están integradas ambas funciones, las que en los centros urbanos de magnitud se hallan diferenciadas.

Una de las principales razones por las cuales se justifica dicha integración de funciones, radica en el hecho de que el escaso volumen de ventas por parte del carnicero, no justifica el pago de los servicios prestados por el matarife-abastecedor. Además de ello, influyen hechos tales como las altas rentabilidades que mantenía el sector matarife-abastecedor durante el último período y otros como el de la ciudad de Carmen de Patagones, donde los carniceros operan en gran parte categorías especiales como ser "vacas" que compran a los productores de la región.

Por último, se produce en la región, por efecto de los "incobrables" durante el último año, la acción de una cooperativa de Stroeder, un avance hacia el mercado consumidor, por parte del sector productivo que se concreta con la apertura de oficinas en Cipolleti, y venta directa de la media res a carniceros, lo que configuraría la existencia de un probable mercado "al gancho", pues paga a sus productores en pesos por kg de carne limpia.

En lo concerniente a la información recibida por el produc

tor, la misma es suministrada a través de canales informales.

A pesar de reconocerse el hecho de que el productor conoce el precio del ganado, la recepción del mismo es lenta y se deforma por las condiciones accesorias de compra, tales como el lugar de entrega, el tipo de animal, las condiciones de pago y el tamaño del lote.

Los precios de Liniers -o mercado nacional, como se lo denomina- si bien sirven de referencia, resultan insuficientes en los períodos de falta de oferta, debido a que el precio regional se separa en amplia brecha del mercado nacional.

La información más precisa la llegan a dar las ferias, a partir de las cuales se realizan las operaciones directas. Sin embargo, las mismas varían también su frecuencia de acuerdo a la temporalidad de la oferta y por ende, es en este período en que se detecta un mayor grado de inseguridad con respecto a los precios de referencia.

El hecho de que durante este período los precios alcancen los guarismos más altos, resta importancia al problema, pero la falta de una información precisa oficial sobre el tema, provoca una pérdida de ingreso a los productores, que se verían más incitados al desarrollo de la invernada por respuesta al beneficio esperado.

2.1.5. Mercado de segunda venta.

Abastecimiento del consumo y  
elaboración de productos intermedios.

### Abastecimiento del consumo y elaboración de productos intermedios

Por mercado de segunda venta en el proceso de comercialización de carnes vacunas, se entiende a aquél que tiene como objetivo la negociación de las medias reses. Se considera de segunda venta debido a que la mercadería original (hacienda en pie) ha experimentado un proceso de beneficiamiento, obteniéndose un nuevo producto (medias reses) que presentan un valor agregado con respecto a la materia prima original.

A partir de la obtención de las medias reses, éstas pueden sufrir distintos procesos de transformación hasta llegar a su demanda final (consumo o exportación).

En el caso del consumo, el producto final lo constituyen los cortes, que son adquiridos por los consumidores en las bocas de expendio minoristas.

La transformación de medias reses en cortes puede hacerse en los mismos establecimientos de faena, o bien en los locales de venta minorista. Estas dos variantes dependerán de las funciones que realicen los participantes en el proceso de comercialización.

En la provincia de Río Negro, los matarifes carniceros realizan la función de troceado en las carnicerías de venta al público las cuales, según la magnitud de las ventas, pueden tener una sala de despostada de cierta importancia.

Los matarifes-abastecedores se limitan al transporte y a la

entrega física de la media res, dejando la tarea de troceado al carnicero minorista.

Existen otras alternativas de negociación de las medias reses, las cuales pueden ser conducidas a cámaras mayoristas, donde se efectúa su troceado y luego, en cajas, son enviadas a los locales de ventas minoristas que, en estos casos, en general son cadenas de supermercado.

Esta modalidad es similar a la que la ha venido ganando aceptación en países industrializados donde existen verdaderos almacenes mayoristas de medias reses, donde se efectúa el troceado de las mismas y los cortes son enviados a supermercados, en general pertenecientes a un mismo grupo económico que los vende al público.

En Río Negro se da el caso de cadenas de supermercados que hacen en algunos de los mataderos del Alto Valle, para luego llevar las medias reses a centros de troceado para completar luego los cortes y distribuirlos en cajas.

Por otra parte, también existen frigoríficos que introducen carne sin hueso en mantos de carne o bien en stockinettes, para efectuar similares operaciones de troceado y distribuirlos en las bocas de expendio minoristas.

Sintetizando, se han expuesto las principales modalidades que asume el mercado de segunda venta, es decir, aquél en el cual el producto comercializado es una especie de bien intermedio pues difiere de la materia prima original y debe sufrir una modificación

posterior para llegar al consumidor.

Pueden existir, dentro del comercio de carnes, ciertos productos intermedios que sufren un proceso de mayor transformación, ya que en establecimientos frigoríficos se logran carnes tipo manufactura que son luego transferidas a otros establecimientos para lograr productos industriales de alto valor agregado (carnes enlatadas, comidas preparadas, etc.), en muchos casos, para exportación.

En la actualidad un importante mercado para las carnes argentinas, lo constituyen las exportaciones de carnes tipo manufactura que se realizan con la Unión Soviética. Los animales utilizados para estos productos son generalmente vacas (tipo conserva), toros o novillos con muy poco contenido de grasa.

Esta demanda de carne tipo manufactura constituye una alentadora perspectiva para la producción de zonas donde no pueden lograrse animales de un adecuado tipo de gordura para el consumo.

Sintetizando, los mercados de segunda venta en la provincia de Río negro, se caracterizan por ser las medias reses los productos fundamentales de esta etapa del proceso, pues los mataderos donde se realiza la faena en general no poseen instalaciones que permitan un aprovechamiento racional de los subproductos, colocándose comercialmente los cueros y las grasas mediante remates o licitaciones. Los restantes subproductos no pueden ser recuperados representando una importante pérdida de crédito, que en general se

asigna a este rubro (subproductos) en establecimientos de un adecuado desarrollo tecnológico.

Por lo tanto, los mercados de segunda venta son en cierta manera susceptibles de ser afectados por competencias extrazonales, pues a pesar del relativo grado de protección que les otorga la barrera sanitaria, la menor eficiencia en otros aspectos operativos hace que sus costos de producción se presenten como más elevados que los que se dan en otras zonas donde el aprovechamiento de las instalaciones y subproductos se da en forma integral.

Al analizar la competencia extrazonal, se observarán los puntos en los que concentra la misma su atención, y donde las medidas de política económica deberán ser dirigidas para lograr una mayor eficiencia en los sectores de la producción, comercialización e industrialización de las carnes vacunas.

La competencia extrazonal se distingue con facilidad en la región, debido a la característica de que la misma se diferencia como producto.

Dicha competencia se verifica en varios planos diferentes:

1) A nivel de consumidor, por diferencia de producto:

carne con hueso - Carne sin hueso

2) A nivel del canal comercial:

matarife abastecedor regional - abastecedor foráneo

3) A nivel de faena:

faena local - faena foránea

4) A nivel de producción:

producción regional - producción extraregional

Por lo tanto, el análisis deberá realizarse en todos estos planos y en forma interrelacionada, a fin de detectar la importancia del canal comercial foráneo y su influencia en la economía regional.

Ello lleva a plantear un esquema de análisis de carácter dinámico entre dos momentos, separado por la creación de la barrera sanitaria, que modificó las pautas de comportamiento en el mercado de carnes regionales.

Para ello, y con base a la información disponible de la Junta Nacional de Carnes, de la Secretaría de Planeamiento de Río Negro, de la Dirección de Ganadería de la Provincia de Río Negro, del SENASA y de los datos propios disponibles, se elaboraron los siguientes modelos para los años 1975 y 1978.

Partiendo de la hipótesis de consumo provincial elaborado en este estudio, de 22.000.000 kg por año y suponiendo que se mantiene en el mismo nivel para ambos años, se observa que la faena local para 1975, en la provincia, según la J.N.C. fue de 20.400.000 kilogramos, o sea el 92,72% y de carne de faena zonal, del 7,28% mientras que para el año 1978, la faena local fue de 15.700.000 kilogramos, o sea el 71,36%, y la carne deshuesada el 28,64%, o sea aproximadamente 6.300.000 kg de carne con hueso; ello, llevado a carne sin hueso, equivale a unos 4.200.000 kg.

Es decir que el canal comercial regional y la faena local han sufrido una retracción del orden del 21,36% en favor de las economías extraregionales.

Por otra parte, según datos de la Dirección de Ganadería de la Provincia de Río Negro, en el año 1975 se faenaba un 69,6% de animales de origen extraprovincial y un 30,4% de animales de origen provincial, lo que representaba, a nivel de consumo, el 64,53% y el 28,18% respectivamente, y para el año 1978 el ganado provincial faenado se elevó al 42,71%, lo que representa un incremento en este nivel del 51,56%.

Del análisis precedente, surge que en los últimos años, y por el efecto de la creación de la barrera sanitaria, se ha favorecido al sector productivo regional, que evidentemente se ha desarrollado hacia la invernada y se ha perjudicado al canal comercial regional (matarife-abastecedor) y a la faena regional.

De las entrevistas realizadas, surge además que el canal comercial regional se halla en un proceso de reducción en sus volúmenes operados y en su número de operadores y es evidente el incremento de la calidad de la carne deshuesada de origen foráneo.

Estos dos elementos han despertado expectativas favorables para el canal foráneo, que en la actualidad se halla en expansión y se están agregando nuevas firmas de la ciudad de Bahía Blanca a la oferta de la región.

El ingreso de participantes extraregionales en el comercio

provincial de carnes se debe al buen precio que ésta logra ante un mercado exportador semi-estancado y a la marcada estacionalidad de la oferta regional.

Por otra parte, los abastecedores locales hallan más fácil negociar en estos momentos con los frigoríficos extrazonales que con los productores regionales.

De continuar las condiciones imperantes, el avance del canal foráneo sobre el regional implicaría un retroceso a la demanda de la invernada provincial, que se halla en un incipiente desarrollo en beneficio de zonas ganaderas tradicionales.

Por el momento, no existen indicios en contrario y excepto la aún marcada preferencia del consumidor por las carnes con hueso, todo indica la orientación del proceso hacia este canal, con expectativas de abastecer aproximadamente un 50% de la demanda regional.

2.2. Infraestructura comercial.

## Introducción

La infraestructura comercial para la comercialización de carnes vacunas, necesariamente debe adecuarse a las características de los productos comercializados, como también a las localizaciones de la producción y del consumo. Es decir que la relación es en ambas direcciones, pues por una parte la infraestructura condiciona el desarrollo comercial, mientras que por la otra las características de los flujos de productos son los que demandan servicios en el tiempo y en el espacio.

Así, por ejemplo, se necesita una adecuada infraestructura para el eslabón inicial de la cadena, es decir para la negociación de la hacienda en pie. En tal sentido, la ausencia de mercados terminales en la región, deja exclusivamente disponibles las alternativas de ventas en remates ferias o bien para las transacciones directas.

En otros puntos ya se ha tratado la conveniencia de una u otra forma de negociación, especialmente en lo referido al logro de eficiencia operativa o económica en el proceso de comercialización.

El segundo eslabón de la infraestructura la constituye aquella de que es necesario disponer en la etapa de beneficiamiento, que incluye la faena de la hacienda, su posterior almacenamiento o distribución, así como también el aprovechamiento de los distintos subproductos.

Las características de los establecimientos de faena son de fundamental importancia como complemento de una política ganadera provincial y regional, pues los mismos condicionan en gran medida los procesos de concentración o descentralización de la matanza, con consecuencias directas sobre el valor agregado en esta etapa del proceso.

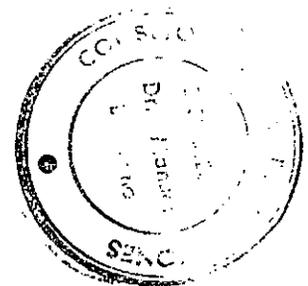
Puesto que la localización de la producción en general está altamente condicionada por factores ecológicos y climáticos y la ubicación de los centros consumidores por aspectos geo-económicos diferentes, la localización y las características de los establecimientos faenadores son de fundamental importancia para la eficiencia del proceso comercial, especialmente en lo referido a la minimización de costos. Dentro del esquema de costos, los que adquieren mayor importancia son la elección entre el transporte del animal en pie o las medias reses, el abastecimiento del consumo mediante una centralización de la faena con una posterior distribución mediante transporte frigorífico, la posible instalación de una red de frío con una coordinación entre las distintas actividades comerciales, etc.

El diagnóstico de la situación de la infraestructura comercial, como también su ulterior desarrollo, se hará tomando en cuenta las particulares características de la provincia, como también su inserción dentro de los planes nacionales en materia sanitaria o comercial.

En tal sentido, se identificarán las posibles falencias y se

intentará proponer soluciones para las mismas, aún cuando no siempre sea posible llevarlas a la práctica en forma inmediata, en particular en aquellos proyectos que para su realización se requieran inversiones de significación y que no resulten rentables para el sector privado, quedando su posible realización exclusivamente en manos del sector público.

- 2.2.1. Infraestructura para la venta de hacienda en pie.
- 2.2.2. Mataderos y frigoríficos existentes. Características técnicas.
- 2.2.3. Capacidad instalada y efectivamente utilizada.



### Infraestructura para la venta de hacienda en pie. Mercados y remates ferias

Como se mencionó en la sección dedicada al análisis de los canales de comercialización, existe una gran variedad de alternativas de compra-venta, entre las cuales se observa una serie de modalidades de operaciones directas, es decir aquéllas que no pasan por remates ferias, que constituyen los mercados de concentración clásicos de la zona.

Se puede decir que existe una infraestructura de comercialización adecuada para los requerimientos de la zona y que este componente del sistema global producción-consumo no constituye un cuello de botella para su funcionamiento y cumple sus funciones dentro de un costo compatible con los servicios prestados.

Ampliando el análisis de la región, puede observarse una marcada concentración de remates ferias en la zona productora del litoral, siguiendo su localización la línea marcada por la ruta nacional N° 3, tocando las localidades de Juan A. Pradere, Villalonga, Stroeder, Cardenal Cagliero y Patagones, en la provincia de Buenos Aires (partido de Patagones).

En la provincia de Río Negro, se observan instalaciones en Viedma, Guardia Mitre, Gral. Conesa, Río Colorado y Choele Choel.

Existe un predominio en las ventas de hacienda de invernada y cría, fenómeno éste que se acentúa en las ferias de la provincia de Río Negro. Las ventas de invernada marcan una cierta esta-

cionalidad compatible con la disponibilidad forrajera, incrementándose la oferta en las épocas de menores lluvias y pastos, que es generalmente, fines del verano.

La oferta de hacienda gorda proviene fundamentalmente de las zonas de riego, donde existen planteos de engorde y de manejos de secano que generalmente también muestran estacionalidad, aunque un tanto más atenuada.

Si bien un número importante de haciendas para faena se comercializan directamente, las ferias cumplen la importante función de fijar precios representativos, que sirven de guía para las operaciones directas, muchas de las cuales se realizan con intervención de las firmas consignatarias que tienen como función principal, en estos casos, la de garantizar el cobro de las mismas a los productores.

Es importante destacar que las cooperativas de productores tienen en este segmento de la comercialización, una especial gravitación.

#### Mataderos y frigoríficos existentes

Los mataderos existentes en la provincia responden básicamente, en cuanto a su localización, a criterios departamentales, ya que los que en el año 1980 contaron con información en lo referido a faena, fueron los siguientes:

Viedma (Adolfo Alsina)

San Antonio Oeste (San Antonio)

Gral. Conesa (Conesa)  
 Río Colorado (Pichi Mahuida)  
 Luis Beltrán (Avellaneda)  
 El Bolsón (Bariloche)  
 San Carlos de Bariloche (Bariloche)  
 Villa Regina (Comahue) (Gral. Roca)  
 Fricader (Gral. Roca).

Es decir que la zona sur de la provincia, tal como se manifiesta en el punto referido a la localización del consumo provincial, queda marginada de los habituales canales de comercialización y de los mataderos que cuentan con estadísticas de faena su ministradas por la Dirección de Ganadería de la provincia.

Las características técnicas de los mismos fueron descritas exhaustivamente en el trabajo del Dr. Mario Pelliza, "Comercialización de carnes en la provincia de Río Negro", razón por la cual se transcribe la descripción de los frigoríficos efectuada por el mencionado experto.

MATADERO FRIGORIFICO FRICADER S.A.

Caminos de acceso: Pavimentados  
 Cerco perimetral: completo, no reglamentario  
 Caminos internos: Junto con la playa de maniobras son de tierra y en algunos casos con algo de pedregullo, sin manto vegetal.  
 Descarga de hacienda: Fija, de mampostería con vallado de caños, sin techar.

Lavadero de camiones: de mampostería, sin grifo de lavado.

Balanza para camiones: Posee, con capacidad para 80 toneladas.

Corrales: De recepción sin techar, con pisos de tierra. Vallado de madera deteriorada, 1,20 m de altura. Hay 13 corrales techados con una superficie aproximada de 1.600 m<sup>2</sup>, con el sistema parabólico, vallado de madera y caño con 1,80 m de alto, pisos de tierra, sin comederos, con bebederos no reglamentarios, sin desagües.

Sin techar. Posee 14 corrales, con una superficie aproximada de unos 4.000 m<sup>2</sup>, con pisos de tierra, vallado de madera de 1,50 m de altura, sin comederos, ni luz artificial.

Corral de aislamiento: No posee

Corral de observación: No posee

Estercolero: No posee

Sala de necropsias: No posee

Matadero de urgencia: No posee

Acceso a playa de faena: Manga de madera deteriorada, piso de hormigón sin techar, sin puerta guillotina, con una instalación para baño de lluvia de unos 4 m, pero que no se utiliza por falta de presión. Escurridero: no posee.

Playa de faena: Ubicada en la planta alta, cajón de volteo en planta baja, con capacidad para un animal, rebatible con accionamiento manual; la insensibilización se hace por noqueo, es deficiente la higiene y la elevación se hace por medio de un guinche ubicado en playa de faena.

Los pisos no están en condiciones reglamentarias, frisos deteriorados, no guardan lo estipulado en cuanto a color y material, iluminación insuficiente. En general, las tareas que aquí se realizan distan de ser eficientes y de observar las reglamentaciones higiénico-sanitarias y operativas que serían de rigor en un establecimiento habilitado por la Nación para realizar tráfico federal y aún para realizar tráfico provincial.

No cuenta con pediluvios, ni esterilizadores de cuchillos ni de sierras, no hay lavabos, no hay tela antiinsectos en las distintas dependencias del establecimiento.

**Tripería:** El tripal proviene de la playa de faena por medio de tubos, tiene una superficie de unos 150 m<sup>2</sup>, posee 2 mesas de acero inoxidable-hierro, dos piletas de acero inoxidable, gancheras, insufladores de aires, etc. Las paredes tienen sus encuentros redondeados, azulejados en su totalidad, los pisos son de material, posee desagües y el techo es de mampostería.

La ventilación es natural y las aberturas carecen de tela antiinsectos y también de velo de aire, La iluminación es artificial y no posee esterilizadores ni lavabos.

**Menudencias:** Las menudencias llegan a este local por medio de tubos, tienen una superficie de unos 24 m<sup>2</sup>, dos mesas de acero inoxidable, no hay piletas gancheras, ni lavadora centrífuga.

El piso es de material, techo de hormigón, las paredes de mampostería sin frisos ni encuentros redondeados, las aberturas carecen de protección antiinsectos.

Sala de despostada: Este local tiene una superficie de unos 250 m<sup>2</sup>, y está ubicada en planta baja. Como elementos laborales y cuenta con 11 mesas de 1,50 por 3m construidas de acero inoxidable; no posee cinta transportadora y los cortes se recogen en bandejas. El sistema de evacuación de grasas, huesos y sobrantes, se realiza por medio de carros.

La sala tiene pisos de material, paredes de mampostería, azulejadas y techo de hormigón. No tiene cielorraso, la ventilación es natural y las aberturas carecen de protección antiinsectos. La iluminación es artificial, no posee esterilizadores ni lavabos, no hay bebederos, lavabotas ni cortinas de aire.

Empaque: Se utiliza el mismo local de despostada y posee cuatro mesas de acero para diligenciar las operaciones que allí se realizan. No se utilizan máquinas para el envasado de cortes enfriados.

Energía eléctrica: La energía eléctrica del establecimiento es provista por Agua y Energía Eléctrica de la Nación. Posee un equipo propio, tipo Perlier, de 120 kw/h, ubicado en un local independiente.

Calderas: Posee una caldera horizontal, marca Salcor, ubicada en local propio.

Provisión de agua: Posee 2 pozos provistas cada uno de una bomba sumergible con una capacidad de 12,000 l/h.

Desagües: Posee planta decantadora y luego, sin tratamiento alguno, por medio de zanjias abiertas, desemboca en una red de canales de riego, los que finalmente evacuan en el río Negro.

### FRIGORIFICO COMAHUE

Ubicación: Villa Regina

Caminos de acceso: Pavimentados.

Cerco perimetral: Completo

Caminos interiores: Pavimentados, junto con playa de maniobras y con manto vegetal.

Descarga de hacienda: Construida de mampostería con vallados de caños, carece de grifo para lavado y desagües.

Lavadero de camiones: Construido de mampostería de unos 250 m<sup>2</sup>, pisos y paredes impermeables, altura 4 m con lavado a presión y desagües.

Corrales de recepción: Posee uno con comunicación con otros que se encuentran fuera del cerco perimetral, pisos de tierra, vallado de alambre, sin techar, bebederos no reglamentarios, sin comederos. Dentro del Cerco posee 5 corrales para ovinos totalmente techados, con vallado de caño y luz artificial, desagües laterales, no poseen bebederos ni comederos. Los corrales están identificados y no se usan tarjetas.

Corral de observados; Posee el reglamentario.

Corral de aislamiento; Reglamentario, con desagües independientes.

Estercolero; Posee.

Sala de sacrificio de urgencia; Posee una de las siguientes dimensiones: 5 m de largo, por 4 de ancho y 5 m. de alto. La ubicación es correcta, la construcción de mampostería, pisos de cemento, paredes azulejadas, desagües independientes, con guinche y sierra eléctrica, mesas de inspección, cámara frigorífica, anexa.

Sala de necropsias; Construida de mampostería, pisos y techos de cemento, paredes azulejadas con baños y vestuarios propios.

Posee un digestor anexo, separado debidamente de la sala de referencia, con agua caliente y fría. Instrumental completo, sin elementos de laboratorio.

Acceso a playa de faena; Se realiza por medio de una manga de mampostería, con piso de cemento, provista de un sistema de baño por aspersion.

Cajón: Metálico, con capacidad para un animal, se opera manualmente y como sistema de insensibilización se utiliza el noqueo.

Playa de faena; Ubicada en planta baja sin desniveles, construida de mampostería, pisos de cemento, paredes revocadas. Frisos de cemento enduido, desagües con rejilla removible, di

vídida en zonas, sucia, semisucia y limpia. Una vez noqueado el animal, es levantado por medio de un guinche encarrillador y previo al duchado, es desangrado, el desollado es aéreo, se utiliza la denominada "mula rusa", posee grifos convenientemente distribuidos, con buena provisión de agua caliente y fría. Las aberturas no están protegidas contra la entrada de insectos. Hay mesas y palcos metálicos en buen estado de conservación, se usan carros y zorras de acero inoxidable, identificadas las de uso comestible e incomedible y la evisceración se efectúa en carros.

Existe sala de observación y los comisos se retiran en carro cerrado. Posee suficiente cantidad de lavabos con agua fría y caliente, pero carece de jabón y toallas de un solo uso, así como también felpudos sanitarios.

Sección menudencias: Esta sección, construida totalmente de man postería, se comunica con la playa de faena por medio de un corredor, posee desagües centrales con rejilla removible, pisos de cemento, frisos enduidos, cielorraso de acero ino xidable, del mismo material son las mesas y piletas y cuen ta con provisión de agua fría y caliente.

Sección cabezas: Cuenta con local especial y se comunica con la playa de faena por el corredor comentado en el apartado an terior. Las características edilicias y los elementos para el laboreo, mesas, piletas, son también de acero ino xidable.

Sección Mondonguería: Se comunica con la playa de faena por el mismo corredor anteriormente mencionado, no hay divisiones entre crudo y cocido. Las características constructivas son similares a las de la sección menudencias.

Sección Tripería: Este local también se comunica con la playa por medio del corredor y las características constructivas son semejantes a las anteriormente descritas.

Cueros: No se trabajan en el establecimiento y se retiran frescos.

Provisión de agua: La provisión se efectúa por agua corriente y además posee dos pozos. El agua en general no se analiza.

#### MATADERO MUNICIPAL SAN ANTONIO OESTE

Caminos de acceso: De ripio

Cerco perimetral: No posee

Caminos interiores: posee una plataforma para ubicar los caminos que van a cargar carne, de cemento armado. El resto son de tierra.

Corrales: El total 4, con una capacidad para unos 80 animales.

Piso de tierra. Vallado de alambre con postes varillas de hierro. Carecen de bebederos, comederos y techo. Hay 2 corrales para ovinos de iguales características.

Corral de aislamiento: No posee

Sala de necropsias: No posee

Horno crematorio: Posee uno de mampostería.

Manga ingreso playa; de mampostería, con pisos de cemento, sin instalaciones para baño.

Playa de faena: Se utiliza la misma playa para faenar las tres especies: bovinos, ovinos y porcinos, sin ninguna separación real. Las paredes de mampostería revocadas, con frios de azulejos por demás deteriorados, de 1,60 m de altura. Pisos de cemento con declive hacia las bocas de desagüe, las que cuentan con rejillas removibles. En las paredes, amplios ventanales sin protección antiinsectos.

Cajón de sacrificio: de hierro

Modus operandi: Bovinos: el animal, una vez noqueado, es izado en el riel instalado en la rejilla de sangrado, luego es descendido por medio de guinches manuales a unos catres antirreglamentarios de madera, donde se procede al desollado, luego es nuevamente izado y una vez terminadas las operaciones de eviscerado y cerrado, la res -previa inspección- sale por riel para ser directamente cargada en camiones.

Ovinos: Posee un banco azulejado donde el animal es degollado, la sangre es recogida en una cámara de rejilla removable, que se comunica con la cámara recolectora de sangre para bovinos. Posteriormente los animales son colgados en gancheras y allí se realizan todas las operaciones restantes, es decir cuereado, eviscerado e inspección.

Cerdos: Prácticamente no se faenan, pero la sala posee una cuba para el escaldado y una mesa de tablones de madera para

el pelado.

Afluentes: La población carece de agua potable, por lo tanto el matadero posee una cisterna para agua, la que es transportada por camión desde la estación ferroviaria. Es un problema particularmente grave, que se hace más agudo en época de verano.

Efluentes: Están constituidos por cañerías de cemento que desembocan directamente en el mar.

Cueros: Cuenta con dependencias para el salado de los mismos.

Baños y vestuarios: Construidos de mampostería, paredes azulejadas, posee ducha de agua fría (no hay caliente), vestuarios comunicados.

#### MATADERO MUNICIPAL DE GENERAL CONESA

Caminos de acceso: Pavimentados

Caminos interiores: De tierra

Corrales: Posee para bovinos y ovinos, con pisos de tierra, sin comederos ni bebederos, con vallado de madera, sin identificación.

Corral de aislamiento: No posee.

Sala de necropsias: No posee

Vehículo para comisos: No posee

Horno crematorio: No posee

Baño de acceso a playa: No posee

Playa de faena: Es un reducido local de unoa 70 m2, construido

de mampostería, con pisos de cemento, desagües por medio de canaleta con rejilla removible, frisos de cemento, techos del mismo material, sin división de zonas. El desollado y eviscerado se realiza en el suelo.

Lavamanos: No posee

Agua: De pozo propio, sin analizar

Desagües: No posee planta decantadora; por medio de zanja cerrada van a un pozo.

Sala de oreo: Posee una pequeña sala destinada al oreo de las reses.

#### MATADERO MUNICIPAL EL BOLSON

Camino de acceso: De ripio.

Cerco perimetral: No posee

Camino interiores: De tierra

Corrales: Posee 4 corrales para bovinos y 1 para ovinos. Pisos de tierra, vallado de troncos, sin techar ni identificar.

No hay bebederos ni comederos.

Corral de aislamiento: No posee

Sala de necropsias: No posee

Vehículo para comisos: No posee

Horno crematorio: Si posee

Baño acceso a playa: No posee

Playa de faena: Es un galpón de unos 120 m<sup>2</sup>, construido de mampostería con pisos de cemento con declive hacia las canaletas de desagüe; los techos son de chapas; las aberturas

carecen de protección antiinsectos. No hay lavamanos y carece de división de zonas. El animal noqueado es transportado a una "zona" en la playa donde es desollado y eviscerado directamente en el suelo.

Agua: Se usa agua del río Quemquemtraeu, adyacente al matadero, del cual es extraída por bomba; posee un tanque con una reserva de unos 5,000 l a una altura de 3 m. El agua no se analiza.

Desagües: Posee una planta decantadora y luego, por tubería, desemboca en el mencionado río.

#### MATADERO MUNICIPAL DE RIO COLORADO

Caminos de acceso: Tierra

Caminos interiores: De tierra y algunos con pedregullo.

Cerco perimetral: Alambre tejido sobre base de cemento.

Descarga de hacienda: De mampostería en deterioradas condiciones y tierra.

Corrales: Ovinos 12 con vallado de alambre común, pisos de tierra, sin identificar, sin techos, sin comederos ni bebederos.

Corral de aislamiento: No posee

Sala de necropsias: No posee.

Digestor: No posee; posee una "parrilla" de incinerar, no reglamentaria.

Vehículo cerrado: No posee.

Baño ingreso a cajón: No posee

Cajón de sacrificio: De madera

Sangrado del animal: En el suelo

Separación de zonas: No existe

Playa de faena: Paredes de mampostería. Friso de enduido muy deteriorado; cabriadas de hierro; ventanales amplios; techos de zinc. Piso de portland, con caída al centro donde existe una canaleta con rejilla y otra canaleta lateral sin cubrir, que van de extremo a extremo de la sala de faena. Las aberturas carecen de telas antiinsectos.

Modus operandi: Los animales entran en el cajón de sacrificio y conmocionados caen a la playa donde el animal es izado y sangrado. Luego es depositado en catres chatos de madera, no reglamentarios, para ser desollado y eventrado. Al término es levantado y colocado en un riel para ser sacado de la playa y cargado. A estos efectos posee dos rieleras, con numerosos ganchos de hierro deteriorados. Sobre una base de sus paredes laterales, está adosada una ganchera. No posee lavamanos. Las tripas se trabajan en la playa.

Sala de oreo: No posee

Agua: Llega por cañerías fijas desde un depósito con capacidad para 3.000 l (lo cual no es reglamentario para mataderos de 4ta. categoría) y es extraída desde un pozo. Carece de

los análisis periódicos reglamentarios.

Baños: Inmediatos a la playa de faena, no reglamentarios.

Desagües: Por medio de zanja abierta y tuberías desemboca directamente en el río.

MATADERO MUNICIPAL DE LUIS BELTRAN (ARRENDADO A PARTICULARES)

Camino de acceso: Pavimentados

Cerco perimetral: Completo, de alambre tejido con base de mampostería.

Camino interiores: Algunos de cemento, otros mejorados.

Descarga de hacienda: Mampostería con vallado de caños

Corrales: Para bovinos, 6 de unos 20 m<sup>2</sup>, algunos pavimentados y techados, no reglamentarios y el resto con vallas de alambre y maderas, sin bebederos ni comederos. En cuanto a los techados, tienen vallado de madera, deteriorados, no identificados, con desagüe a canaleta central con rejilla y lateral descubierta.

Corral de aislamiento: No posee

Sala de necropsias: No posee

Digestor: Si posee

Vehículo cerrado: Si posee

Manga: de mampostería

Baño: Posee las instalaciones para aspersion pero no se usan por problemas de presión de agua.

Cajón de sacrificio: De hierro y mampostería, con piso de mam-

postería inclinado.

Sangrado del animal: Aéreo

Sala de faena: No se puede evaluar eficientemente, pues se encuentra en refacción.

Separación de zonas: En construcción.

A partir de lo enunciado en los últimos apartados podemos decir que el matadero se encuentra en construcción y no se puede por lo tanto emitir juicio. Se valorará la inquietud de sus propietarios, a través del estudio y análisis de los planos y memorias descriptas que se desarrollarán en el número 4 de este trabajo.

En tanto, es un matadero que no cumple con las exigencias de uno de 4a. categoría y la operatividad del mismo en las actuales condiciones no guarda la eficiencia que sería de desear.

#### MATADERO MUNICIPAL VIEDMA

Caminos de acceso: De tierra

Cerco perimetral: Posee un vallado de alambre tejido incompleto, de 1,50 m de altura.

Caminos internos: De tierra

Descarga de hacienda: Base de mampostería, vallado de madera, piso de tierra

Corrales: Bovinos; 4, con una capacidad para unos 200 vacunos, vallado de madera, pisos de tierra, sin bebederos ni comederos, no poseen techo.

Ovinos: 4 corrales medianos y uno grande, con una capacidad total para unos 300 lanares. Vallado de madera, sin techar, dos corrales con piso de portland, el resto de tierra, sin desagües, comederos ni bebederos.

Corral de aislamiento: No posee

Sala de necropsias: No posee

Horno crematorio: Posee uno improvisado, tipo parrilla.

Vehículo para comisos: No posee.

Manga: Vallado de madera, piso de portland, sin desagües ni equipo para baño.

Corral de matanza: Inmediato al brete de sacrificio. La hacienda a sacrificar es encerrada en este corral, para ser sacrificada en el piso de una zorra que se desliza sobre rieles para entrar en la sala de faena. Los animales son sacrificados mediante el uso de la puntilla, caen sobre la zorra y son sangrados en el suelo. En cuanto a los ovinos, son arrastrados sobre la rejilla de sangría y desollados en el suelo y posteriormente arrastrados al interior de la sala donde se realiza el eviscerado y posterior inspección.

Playa de faena: Es un viejo galpón con paredes de mampostería, revocadas en cemento, techo de zinc sustentado por cabreadas de madera. Piso de cemento con declive hacia una canalleta central. Ventanales y aberturas, sin protección anti-insectos. No posee agua caliente y cuatro canillas de agua fría complementan el equipo para el lavado de reses y poste

rior a la faena, para pisos y paredes.

Sala de ovinos: De características similares a la de bovinos y el trabajo -igual que en playa de bovinos- se realiza íntegramente en el suelo.

Agua: El agua que se utiliza para todas las labores, es transportada desde Viedma en camiones.

Desagües: No posee planta decantadora y por medio de una tubería, desemboca en pozo a unos 200 m.

Baños y vestuarios: El personal administrativo posee un baño con lavatorio en aceptables condiciones; el resto del personal, que obviamente es el mayoritario, tiene a su disposición un retrete.

#### MATADERO MUNICIPAL DE SAN CARLOS DE BARILOCHE

Caminos de acceso: Pavimentados

Cerco perimetral: Completo de alambre tejido, sin iluminación

Caminos internos: Junto con playa de maniobras, enripiados, con superficies libres sin manto vegetal.

Descarga de hacienda: Fija, sin techar, de hormigón con vallado de hierro, sin grifo para lavado ni desagües.

Lavadero de camiones: No posee

Corrales: Posee para bovinos, ovinos y porcinos, totalmente techados, con vallado de caños, piso de hormigón no antideslizantes, buena luz artificial, pero sin comederos ni bebederos, con desagües laterales.

Balanza para camiones; No posee

Corral de observador; No posee

Corral de aislamiento; No posee

Estercolero: De cemento

Sala de necropsias: No posee

Matadero de urgencia: No posee

Acceso a playa de faena; Manga de caños y mampostería con piso de cemento no antideslizante, sin techar. Posee puerta guillotina de hierro y maderas. Posee las instalaciones para un baño de lluvia de 3 m de longitud que no funciona por falta de presión. Escurridero: no posee.

### Capacidad instalada y efectivamente utilizada

En cualquier industria, el grado de utilización de la capacidad instalada, constituye uno de los elementos claves para la determinación de la rentabilidad de las empresas, especialmente en lo referido a la absorción de los costos fijos.

Las industrias cuyo nivel de actividad está ligada a fluctuaciones cíclicas o estacionales en el abastecimiento de la materia prima, frecuentemente tienen un grado de utilización de su capacidad instalada menor que el del óptimo productivo, presentando un sensible incremento en los costos de explotación.

En el orden nacional, la industria frigorífica de exportación es una de las ramas de la actividad económica donde más frecuentemente se dan los problemas de fluctuaciones cíclicas en su producción, con el consiguiente encarecimiento de sus costos de explotación, especialmente en lo referido al personal permanente sujeto al régimen de garantía

En los frigoríficos de consumo, las variaciones en el nivel de actividad generalmente son atribuibles a fluctuaciones estacionales en la oferta de haciendas, ya que la demanda interna es marcadamente más estable que la externa.

En aquellos lugares donde la faena se efectúa en establecimientos de menor grado de complejidad operativa y en particular donde no existen procesos que representen cuellos de

botella en la líneas de producción, la incidencia de los costos fijos es sensiblemente menor, ya que tanto el personal fijo como las inversiones en capital y equipos presentan una menor incidencia porcentual en el total de los costos.

A los efectos de poder estimar las fluctuaciones en la utilización de la capacidad instalada de los distintos mataderos y/o frigoríficos en la provincia de Río Negro, se ha efectuado un análisis de los datos de faena mensual publicados por la Dirección de Estadística de la Provincia, correspondiente al "Faenamiento de Ganado, año 1977".

Se omitieron en el análisis los departamentos de 9 de Julio, Ñorquinco, Pilcaniyeu y Valcheta, debido a que la escasa magnitud de la faena registrada hace de escasa representatividad la faena en dichos departamentos. Por otra parte, tampoco se consideró el departamento Bariloche, pues en dicho año el matadero municipal permaneció cerrado a partir del mes de febrero.

A pesar de haberse tomado un año un tanto distante de la actualidad, las conclusiones pueden considerarse como valederas, ya que para efectuar un análisis estacional de significación estadística se hubiera requerido contar con series de faena mensuales durante un período de diez años.

En términos generales se observa una marcada estacionalidad en la faena con desvíos del promedio mensual de un 65% ha-

cia arriba y de un 44% hacia abajo en el departamento de General Roca, que en dicho año representó el 57% de la faena provincial.

Esta información ratifica la existencia de capacidad ociosa en las plantas durante determinados períodos del año, aún cuando las características de estacionalidad de la faena no resultan iguales en todos los departamentos analizados.

Así por ejemplo, en General Roca, San Antonio, Avellaneda y Adolfo Alsina, la mayor faena se da entre los meses de marzo y agosto. En Conesa, la mayor matanza se da en los primeros seis meses del año, mientras que en Píchi Mahuida la mayor oferta de ganado para faena se da en la segunda mitad del año.

PROVINCIA DE RIO NEGRO: FAENA MENSUAL, DIARIA E INDICE  
DE ESTACIONALIDAD EN EL DEPARTAMENTO DE GENERAL ROCA

MES	TOTAL CABEZAS	FAENA DIARIA	INDICE ESTACIONALIDAD
Enero	3.300	150	73
Febrero	3.529	160	78
Marzo	4.692	213	104
Abril	4.892	222	109
Mayo	5.858	266	131
Junio	7.380	335	165
Julio	6.653	302	148
Agosto	4.903	223	109
Septiembre	4.050	184	90
Octubre	2.550	116	57
Noviembre	3.309	150	74
Diciembre	2.523	115	56
TOTALES	53.639	203	

Fuente: "Faenamiento de Ganado", Dirección de Estadísticas y Censos, Provincia  
de Río Negro - 1977

PROVINCIA DE RIO NEGRO: FAENA MENSUAL, SEMANAL E INDICE  
DE ESTACIONALIDAD EN EL DEPARTAMENTO DE 25 DE MAYO

MES	TOTAL CABEZAS	FAENA SEMANAL	INDICE ESTACIONALIDAD
Enero	76	19	219
Febrero	2	-	-
Marzo	27	7	78
Abril	29	7	83
Mayo	53	13	153
Junio	89	22	257
Julio	39	10	112
Agosto	43	10	124
Septiembre	26	7	75
Octubre	13	3	37
Noviembre	12	3	34
Diciembre	6	2	17
TOTALES	415		

Fuente: "Faenamiento de Ganado", Dirección de Estadísticas y Censos, Provincia  
de Río Negro - 1977

PROVINCIA DE RIO NEGRO: FAENA MENSUAL, DIARIA E INDICE  
DE ESTACIONALIDAD EN EL DEPARTAMENTO DE SAN ANTONIO

MES	TOTAL CABEZAS	FAENA DIARIA	INDICE ESTACIONALIDAD
Enero	363	17	110
Febrero	283	13	86
Marzo	273	12	83
Abril	239	11	72
Mayo	281	13	85
Junio	354	16	107
Julio	462	21	140
Agosto	408	19	124
Septiembre	377	17	114
Octubre	255	12	77
Noviembre	288	13	87
Diciembre	351	16	107
TOTALES	3.934	15	

Fuente: "Faenamiento de Ganado", Dirección de Estadísticas y Censos, Provincia  
de Río Negro - 1977

PROVINCIA DE RIO NEGRO: FAENA MENSUAL, DIARIA E INDICE  
DE ESTACIONALIDAD EN EL DEPARTAMENTO DE CONESA

MES	TOTAL CABEZAS	FAENA DIARIA	INDICE ESTACIONALIDAD
Enero	356	16	126
Febrero	377	17	134
Marzo	458	21	162
Abril	392	18	139
Mayo	433	20	154
Junio	367	17	130
Julio	194	9	69
Agosto	191	9	67
Septiembre	220	10	78
Octubre	115	5	40
Noviembre	145	7	51
Diciembre	128	6	45
TOTALES	3.376	13	

Fuente: "Faenamiento de Ganado", Dirección de Estadísticas y Censos, Provincia  
de Río Negro - 1977

PROVINCIA DE RIO NEGRO: FAENA MENSUAL, DIARIA E INDICE  
DE ESTACIONALIDAD EN EL DEPARTAMENTO DE AVELLANEDA

MES	TOTAL CABEZAS	FAENA DIARIA	INDICE ESTACIONALIDAD
Enero	732	33	72
Febrero	944	43	93
Marzo	1.294	59	128
Abril	984	45	97
Mayo	1.059	48	105
Junio	1.211	55	120
Julio	1.276	58	126
Agosto	1.211	55	120
Septiembre	1.030	47	102
Octubre	751	34	74
Noviembre	782	35	77
Diciembre	814	37	80
TOTALES	12.088	46	

Fuente: "Faenamiento de Ganado", Dirección de Estadísticas y Censos, Provincia  
de Río Negro - 1977

PROVINCIA DE RIO NEGRO: FAENA MENSUAL E INDICE DE ESTACIONALIDAD EN EL DEPARTAMENTO DE ADOLFO ALSINA

MES	TOTAL CABEZAS	FAENA DIARIA	INDICE ESTACIONALIDAD
Enero	453	21	79
Febrero	489	22	85
Marzo	584	27	102
Abril	541	25	94
Mayo	698	32	122
Junio	738	34	129
Julio	622	28	109
Agosto	589	27	103
Septiembre	536	24	94
Octubre	357	16	62
Noviembre	532	24	93
Diciembre	708	32	124
TOTALES	6.847		

Fuente: "Faenamiento de Ganado", Dirección de Estadísticas y Censos, Provincia de Río Negro - 1977

PROVINCIA DE RIO NEGRO: FAENA MENSUAL, DIARIA E INDICE DE ESTACIONALIDAD  
 EN EL DEPARTAMENTO DE PICHÍ MAHUIDA

MES	TOTAL CABEZAS	FAENA DIARIA	INDICE ESTACIONALIDAD
Enero	445	20	54
Febrero	442	20	54
Marzo	600	27	73
Abril	681	31	83
Mayo	789	36	97
Junio	784	35	96
Julio	1.123	51	138
Agosto	1.474	67	181
Septiembre	1.049	47	129
Octubre	865	39	106
Noviembre	697	32	85
Diciembre	795	36	97
TOTALES	9.744	37	

Fuente: "Faenamiento de Ganado", Dirección de Estadísticas y Censos, Provincia de Río Negro - 1977

- 2.2.4. Modalidad de adquisición de la hacienda faenada. Procedencia geográfica.
- 2.2.5. Precios pagados por la hacienda en pie y costo de la carne limpia.
- 2.2.6. Modalidades de venta.
- 2.2.7. Venta de subproductos. Relación del recupero con los costos operativos.

### Modalidad de adquisición de la hacienda faenada

Este punto ya se ha descrito en el mercado de primera venta. La modalidad de compra más habitual es, en la región del litoral, la compra directa en campo y las operaciones particulares con cooperativas y consignatarios y en menor proporción la compra en remates ferias. Para la región de la cordillera, la figura imperante es la compra directa en campo.

La hacienda que más se busca en la zona del litoral es el animal chico, de menos de trescientos kilogramos; a partir de este peso, los precios comienzan a bajar. Estos datos se comprueban fácilmente en los rindes de la faena de los departamentos de la región productiva; la región de cordillera ofrece animales de mayor peso, pues su ciclo es completo.

La forma de pago más habitual en la actualidad es la de contado y quince días, a pesar de que cuando se define el precio el mismo se hace en base a treinta días.

El componente estacional tiene en este caso gran influencia, pues en los meses de invierno y a principios de la primavera, se compra el animal disponible al precio que el mercado de consumo de carnes con hueso lo permite; y las condiciones son al contado en firme.

De acuerdo con información de la Dirección de Ganadería de la provincia de Río Negro, sobre Resumen Mataderos "Bovinos faenados según localidad de procedencia", año 1979, observamos que del

100% faenado, el 19,79% corresponde a la región de la cordillera, el 76,41% a la región del litoral; el 1% al Alto Valle y el 1,04% a la línea sur. El 1,76% proviene del sur del paralelo 42°S.

Si se analiza la concentración de la procedencia dentro de estas regiones, se nota que la cordillera cuenta con 41 puntos de venta, el litoral con 15, el Alto Valle con 10, la línea sur con 4 y hacia el sur del paralelo 42° son 11 los puntos de ventas. Esto arroja un promedio de concentración de cabezas por punto de venta de 2.838 unidades para el litoral; para la cordillera 144; para la línea sur 55; para el Alto Valle y para el sur del paralelo 42° S 89.

La oferta por categorías de la cordillera y del litoral es la siguiente:

CATEGORIA	NOV.	VACAS	VAQ.	TERN.	TOROS	BUEYES	TOTAL
Litoral	41,69	12,77	21,78	23,63	0,12	0,0	100,00
Cordillera	61,28	11,47	17,17	8,83	0,94	0,31	100,00

#### Precios pagados por la hacienda en pie y costo de la carne limpia

El análisis del precio de la carne limpia ha sido desarrollado más explícitamente en el capítulo de Márgenes de Comercialización; el mismo parte del precio de 2,680 por kg de animal en pie, aplicándosele una merma del 49% en la faena, o sea un rinde del 51%; más un 2% de merma por oreo y frío, más los costos de traslado de campo a matadero e impuestos, estimado en 2% (pues el

dato de 6% incluía también el traslado de distribución), lo que da un precio de carnes limpia de \$ 5.306,- que coincide con los datos de venta de los metarifes, que venden a los grandes compradores, del tipo de "El Hogar Obrero", a \$ 5.800,- y a los pequeños, a \$ 6.200, el kg.

#### Modalidades de venta

En lo concerniente a modalidades de ventas, cabe decir que la media res se vende a 15 días, por lo general utilizándose el sistema de factura contra factura, mientras que los grandes compradores logran plazos de hasta 30 días.

No existe en el mercado de reses transportista abastecedor o al menos no se lo ha detectado; si existe esa figura, se la observa en el abastecimiento de carnes sin hueso, del cual se comercializa el corte tipo pistola y cuyo precio es en la actualidad de \$ 7.200 o sea un 24,13% más cara que la compra de medias reses de los supermercados y 16,12% más cara que las carnicerías pequeñas, la misma viene empaquetada en cortes especiales o el cuarto pistola colgado del garrón.

#### Venta de subproductos

En los mataderos y/o frigoríficos, destinados a faenas de consumo, la venta de subproductos y menudencias es de vital importancia en el resultado económico de las empresas.

En dichos establecimientos, se considera que para ser rentables, el valor de los recuperos debe representar un 127% de los

costos operativos, para con el excedente contaban con la absorción de los costos fijos.

Dentro de los subproductos, los que adquieren mayor importancia son los cueros, grasas y menudencias.

De acuerdo a las características de los mataderos de Río Negro, solamente Fricadero y Comahue, poseen secciones de triperías, menudencias y mondonguería, mientras que en los restantes dicho aprovechamiento es sensiblemente menor.

El rendimiento de los subproductos en términos de kilogramos, tomando como base un novillo de 400 kg puede expresarse como sigue:

Cueros	30 kg
Grasas	25 kg
Menudencias	118 kg

Entre las menudencias merecen destacarse: lengua, sesos, hígado, corazón, entraña, cuajo, mondongo, chinchulines, carne de cabeza, riñones, tripa gorda, ubre, molleja, rabo, tripa amarga, pajari-lla, librillo, pulmones, etc.

Los cueros, en general se venden salados y constituyen uno de los subproductos de mayor incidencia individual, pero al mismo tiempo están sus precios sujetos a frecuentes oscilaciones en su valor.

Los principales demandantes de los cueros son las curtiembres aunque existe una demanda externa para cueros salados. En deter-

momentos de bajas en los precios se ha autorizado la exportación de cueros salados a pesar de la oposición de las curtiembres, que consideraban que dicha política de exportaciones atentaba contra el desarrollo de una industria que agregaba valor a la materia prima.

Sintetizando, y de acuerdo con lo expuesto por PELLIZA en su trabajo ya citado, podemos efectuar la estimación de la siguiente incidencia del valor de los subproductos sobre el total del animal faenado:

#### INCIDENCIA SOBRE

El total de subproductos	El valor de la carne limpia
--------------------------	-----------------------------

	100	13,5
Menudencias	42	5,4
Cueros	35	4,8
Grasas y sebos	10	1,-
Fertilizantes	8	0,6
Tripas	2	0,2
Otros subproductos	3	0,3

2.2.8. Indicadores de eficiencia en  
la industria frigorífica.

### Indicadores de eficiencia de la industria frigorífica

Dentro de la comercialización de haciendas y carnes vacunas en el canal comercial adquiere particular importancia el proceso de beneficiamiento, a través del cual se transforma la materia prima en productos terminados.

El proceso de beneficiamiento o transformación industrial se lleva a cabo en establecimientos que presentan una enorme variedad de características, ya sea en cuanto a los procesos que en ellas se realizan como en cuanto a las condiciones tecnológico-sanitarias en que se desarrollan las tareas.

La eficiencia de un proceso productivo puede medirse a través de los distintos indicadores de productividad expresados tanto en términos físicos como monetarios. La productividad puede medirse con referencia a un factor productivo, o bien con relación a la totalidad de los mismos que integran la combinación empresarial.

En el caso de la industria frigorífica pueden diferenciarse la materia prima, la mano de obra y el capital. En razón de esta división primaria pueden elaborarse tanto indicadores parciales como globales de la eficiencia de la gestión.

Sin duda la productividad de la materia prima (que constituye alrededor del 70% del costo total), es decisiva en la determinación de los resultados empresarios. Dicha productividad se mide en el rendimiento del animal en pie en términos de carne

limpia. Los rendimientos constituyen una de las claves en la rentabilidad de este tipo de negocios y en gran medida dependen de la eficacia en la gestión de compras.

Entre los factores que afectan el rendimiento del animal en pie merecen considerarse básicamente las condiciones de encierre y pesaje de la hacienda, así como también la calidad y características de los pastos en que han sido alimentadas hasta el momento previo a la venta para faena.

Puesto que lo que realmente interesa es el precio de la carne limpia, una eficaz gestión de compra consiste en estimar el posible rendimiento del animal en pie, a los efectos de determinar el costo de la media res que es en general el producto que se comercializa por parte de los distintos intervinientes en el comercio.

De las restantes medidas de productividad la más comúnmente utilizada es la de la productividad de la mano de obra, puesto que el capital resulta un factor heterogéneo que sólo puede ser homogeneizado en términos monetarios. La medición en unidades monetarias presenta el inconveniente de las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda que resulta de todo proceso inflacionario, razón por la cual sólo puede apreciarse en términos de rentabilidad, la cual puede estar afectada por variaciones en los precios relativos.

En consecuencia, en términos físicos la mano de obra

resulta el factor productivo que presenta la mayor facilidad para su medición y en consecuencia ha merecido la atención de los especialistas en productividad industrial.

Puesto que las plantas frigoríficas difieren sensiblemente en cuanto a sus características departamentales, la comparación entre las plantas sólo puede hacerse en aquellos procesos que resulten similares en sus características.

Esta similitud sólo se da en las playas de faena donde sin duda las condiciones difieren menos que en los restantes procesos. La medida generalmente utilizada para la medición de la productividad está dada por el cociente que determina

HOT    Horas de trabajo  
      Toneladas de carne

Las playas de faena difieren en sus características según los sistemas utilizados, es decir, la faena en línea o bien la faena en catre.

Existen ciertos procesos que son los que de alguna manera condicionan el resto de las actividades y de alguna manera resultan los cuellos de botellas de las mismas.

Las variaciones en la utilización de las plantas es la que determina en gran medida la existencia de capacidad ociosa, en especial para aquellas tareas que son las de mayor medida estratégica.

La estructura de la faena, es decir la posibilidad de faenar para distintos destinos también afecta la velocidad de las operaciones, en especial aquellas de desgrase, que requieren un mayor tiempo de preparación.

La productividad integral de la mano de obra también puede medirse a través de las relaciones de precios entre el precio de la carne y los salarios en la industria de la carne. Este indicador sirve para medir la variación de la productividad económica en el tiempo. Sin embargo y dada la característica de los ciclos ganaderos, esta relación tenderá a ser mayor en los momentos de menor faena, razón por la cual podrá aparecer mayor en términos económicos aunque en términos físicos esta productividad sería menor.

Otro de los elementos a considerar en la productividad de la mano de obra, lo constituyen las distintas exigencias de tipo sanitario que pueden demorar el trabajo, pero teniendo en cuenta que puede incrementarse el valor del producto.

2.3. Infraestructura en el interior  
de la provincia.

### 2.3.1. Mataderos municipales existentes.

### Mataderos municipales existentes

Los establecimientos donde se efectuó faena en el año 1979, de acuerdo a información suministrada por la Dirección de Ganadería de la Provincia, fueron los siguientes:

- Frícaeder
- Comahue
- Bariloche
- Luis Beltrán
- Río Colorado
- Viedma
- San Antonio
- Cinco Saltos
- General Conesa
- El Bolsón

La distribución porcentual de la faena entre los mataderos así como la estimación de la faena diaria, tomando como base 264 días hábiles, es la expresada en el Cuadro N° 55.

Tal como se ha expresado, la localización de la faena responde a las zonas de consumo, quedando el centro y la línea sur de la provincia prácticamente desprovista de mataderos habilitados.

La faena diaria de los establecimientos es importante, pues la nueva Ley Sanitaria Federal de Carnes los clasifica de acuerdo a la faena diaria y al mismo tiempo, según la categoría en que se encuadren, servirá para delimitar la jurisdicción nacional o

C U A D R O N ° 5 5

PROVINCIA DE RIO NEGRO: FAENA DE HACIENDA BOVINA POR MATADERO  
AÑO 1979

MATADERO	TOTAL CABEZAS	%	FAENA DIARIA (cabezas)
Fricader	35.493	30,76	134
Comahue	24.044	20,84	91
Bariloche	10.771	9,34	41
Luis Beltrán	12.015	10,41	45
Río Colorado	11.026	9,55	41
Viedma	7.167	6,21	27
San Antonio	6.312	5,47	24
Cinco Saltos	3.748	3,25	14
General Conesa	2.470	2,14	9
El Bolsón	2.338	2,03	9
TOTALES	115.384	100	

Fuente: Dirección de Ganadería, Provincia de Río Negro.

provincial en materia sanitaria.

Las características técnicas de los mataderos han sido ya tratadas en el punto 2.2.2, razón por la cual el presente punto sirve solamente para cuantificar la importancia relativa de los mismos en la faena provincial.

2.3.2. Situación de los mataderos ante la  
Ley Sanitaria Federal de Carnes.

## Situación de los mataderos ante la Ley Sanitaria Federal de Carnes

El 19 de enero de 1981 fue sancionada y promulgada la ley n° 22.375, conocida como Ley Sanitaria Federal de Carnes, tendiente a regularizar la habilitación y funcionamiento de los establecimientos donde se faenen animales y depositen productos de origen animal.

La sanción del Decreto N° 489/81, del 17 de marzo del presente año, completa la reglamentación de la citada norma legal, que viene a sustituir a la ley N° 18.811 o Ley Federal de Carnes, a la que deroga, al igual que a la ley N° 19.499. Con estas disposiciones se modifica la legislación que a lo largo de diez años de vigencia no pudo ampliar su ámbito de aplicación, de manera tal que salvo en contadas jurisdicciones se tradujo en modificaciones en los establecimientos de faena.

La nueva legislación determina que la autoridad de aplicación es el Servicio Nacional de Sanidad Animal (SENASA) y que concurre en las provincias con las autoridades locales con carácter expresamente imperativo.

La concurrencia del SENASA en las jurisdicciones provinciales es a los efectos de brindar asistencia técnica específica, como también en la determinación de normas de control sanitario.

El poder de policía y las sanciones que correspondieran por falta de cumplimiento de las disposiciones sanitarias, esta-

rá en manos del SENASA en lo referido a la clausura de establecimientos. Las autoridades locales podrán levantar las clausuras cuando a su juicio hayan desaparecido las causas que las motivaron.

En cuanto a la clasificación de los establecimientos dedicados a la faena, se establecen distintas categorías que reemplazan a las anteriormente establecidas por Ley N° 18.811. Las categorías previstas en la actual legislación son las de Tipo A, B, C y matadero rural respectivamente.

Los mataderos - frigoríficos tipo "A" deben ser habilitados por el SENASA e incluyen el tráfico federal y la exportación de productos y subproductos derivados de la faena y las carnes industrializadas. La limitación de la faena está establecida según el régimen de animal/hora, de acuerdo a lo expresado en la legislación.

Los mataderos frigoríficos tipo "B" están autorizados para un número máximo de faena de 150 bovinos, 100 porcinos y 300 ovinos y/o caprinos, mientras que los de tipo "C" están autorizados para una faena máxima de 80 bovinos, 50 porcinos y 160 ovinos y/o caprinos.

Las carnes y menudencias producidas en los establecimientos tipo "B" y "C" deberán expendirse y consumirse exclusivamente dentro del territorio de la provincia donde están establecidos. Sin embargo, podrán, como cláusula de excepción, solicitar la autori-

zación al SENASA para realizar el tráfico federal, previa verificación de las condiciones de construcción operativas y administrativas que fije el SENASA para satisfacer los requisitos mínimos que establezca el tráfico federal.

Por matadero rural se entiende al establecimiento autorizado a realizar una faena diaria máxima de 15 bovinos y 30 ovinos y/o caprinos. Las carnes y menudencias provenientes de esos establecimientos deberán expendirse y consumirse dentro de la localidad para la que fueren expresamente autorizados.

Para los mataderos y frigoríficos clase "C", de acuerdo con la autoridad sanitaria local, podrá exceptuarlos de la obligatoriedad de contar con cámara frigorífica y digestor, determinando en cada caso las normas para satisfacer la incineración y esterilización de residuos y decomisos.

La habilitación de los establecimientos tipo "B" y "C" y matadero rural corresponderá a los gobiernos provinciales por medio de los organismos que determine, sin perjuicio de las facultades y funciones que son de competencia del SENASA.

La habilitación de los mataderos rurales será excepcional, debiendo tenerse en cuenta que la planta se halle alejada por lo menos 50 metros de cualquier vivienda y/o pozo séptico, que se asegure la inspección sanitaria de las reses por profesional veterinarios y que la población del lugar no pueda ser abastecida en forma normal y conveniente.

Este cuerpo de disposiciones pone fin a la legislación anterior, que de alguna manera provocaba la incertidumbre en cuanto a la habilitación de nuevas instalaciones, las cuales, además, quedaban supeditadas a que fuesen comprendidas en la aplicación de la Ley Federal de Carnes según las zonas.

Al igual que la legislación anterior, las opiniones de las entidades que nuclean a los productores e industriales son divergentes en cuanto a las finalidades perseguidas. Por el lado de los productores se sostiene que la legislación persigue objetivos de tipo comercial más que sanitarios y que su aplicación puede dar lugar a la restricción de la competencia.

Este hecho podría dar lugar a una deformación del mercado, especialmente en aquellas provincias donde las transacciones locales están fuertemente influenciadas por los matarifes - carniceros, que faenan en general en mataderos municipales.

Los frigoríficos, por otra parte, sostienen que la legislación es incompleta y que deja un amplio margen para la interpretación, razón por la cual se vuelve a caer en las mismas ambigüedades de la legislación anterior.

Tal como se ha anticipado, se produce el conflicto entre las normas de eficiencia operativa y económica, en el sentido de tener que optar por una mayor concentración, que lograría ventajas operativas y sanitarias frente al mantenimiento de un adecua-

do grado de competencia en el proceso de formación de precios.

En los distintos ámbitos provinciales las condiciones de localización de la población, la infraestructura caminera y los niveles de consumo, son aspectos de peso fundamental en la decisión acerca de la aplicación de la legislación.

### 2.3.3. Localización del consumo provincial

### Localización del consumo provincial

El consumo aparente de la provincia de Río Negro responde a las variables básicas que la condicionan, es decir, población y niveles de ingreso.

En la introducción al presente informe se determinaron zonas de comportamiento distinto en lo que hace al equilibrio faena-consumo, con sus consiguientes consecuencias sobre los flujos comerciales.

Estas zonas son las siguientes:

- Una zona de alta densidad de población y elevado consumo per-cápita, al punto de representar el 54% del total consumido en la provincia. Está concentrada en la zona del Alto Valle de Río Negro y antes de la barrera sanitaria se encontraba autoabastecida, fundamentalmente con faena de haciendas provenientes de las zonas de invernada al norte del río Colorado. En la actualidad presentaría un déficit de consumo sobre la faena local, la cual sería cubierta con la introducción de carnes deshuesadas.

- La zona de Bariloche, conjuntamente con la zona turística de Neuquén, que representaba en 1979 el 9,34% de la faena provincial, mientras que el consumo aparente totalizaba el 16,4% de la provincia, razón por la cual constituye una zona netamente deficitaria, hecho éste que se hace más notorio luego de 1976.

- Existe un tercer polo de consumo integrado por los departamentos de Adolfo Alsina y San Antonio, donde se encuentran las ciudades de Viedma, San Antonio Oeste y Sierra Grande, representando un 13% del consumo provincial, con un cierto equilibrio entre faena y consumo, a pesar de que las dos últimas se hallan fuera de la zona de producción.

- El cuarto núcleo representativo del consumo se halla en Avellaneda, Pichí Mahuida y Conesa y constituye la principal zona productiva de la provincia desde el punto de vista del stock ganadero. El consumo alcanza al 10,85% del consumo provincial, mientras que la faena es del 24,8%, razón por la cual genera excedentes que se dirigen al Alto Valle.

- La quinta zona, caracterizada por la baja densidad de población y por el predominio del ganado ovino sobre el bovino, comprende los departamentos de Ñorquinco, 25 de Mayo, 9 de Julio, Valcheta y El Cuy. Mientras su población alcanza al 6,7% del total provincial, el consumo sólo representa el 4,2% de la provincia. Esta zona se considera que está fuera de los circuitos comerciales regulares de carnes bovinas y muestra un elevado autoconsumo ovino.

2.3.4. Factibilidad de instalación de una red de frío.

### Factibilidad de instalación de una red de frío.

En los últimos años se han incorporado a la tecnología de la industria frigorífica nuevos sistemas de frío, que vinieron a reemplazar técnicas antiguas, adecuando las mismas a las nuevas y crecientes necesidades del consumo en el mundo moderno.

Estas nuevas tecnologías vinieron a responder a las necesidades imperiosas de poblaciones distantes de los grandes centros de producción de alimentos, permitiendo el traslado de aquellos que requieren un adecuado frío para su conservación. Vemos a diario cómo ingresan nuevas líneas de alimentos enfriados y/o congelados en el consumo de la población en general, tendiendo a que los productos tengan la aptitud de calidad necesaria y cumplan con los requerimientos higiénico-sanitarios correspondientes. A este proceso no escapan las carnes rojas.

Antes de este desarrollo, todas las zonas alejadas de los establecimientos frigoríficos debían abastecerse de carnes rojas provenientes de faenas locales, que se hacía en condiciones precarias de trabajo e higiénico-sanitarias malas.

A partir de entonces comenzaron a desarrollarse los mataderos, principalmente municipales, que trabajaron en condiciones higiénico-sanitarias precarias. Es así como se produjo la desordenada extensión de mataderos y/o frigoríficos sin una clara política.

En amplias zonas, donde la producción pecuaria está desarrollada sobre la base de haciendas de poca calidad y con bajas posibilidades de engorde y terminación, se implementaron faenas de animales de la zona, sin que se lograra la calidad y las condiciones de higiene que la población requiere.

Se han implantado en amplias zonas redes de frío, que cubren las necesidades de poblaciones apartadas de los centros de producción y/o faena.

En la zona norte y noreste de nuestro país, por ejemplo, la instalación de cámaras frigoríficas han posibilitado el desarrollo de un comercio de carnes enfriadas con calidad y gordura superior a las carnes de faenas locales, permitiendo a la población mejorar su tipo de consumo.

Esta competencia de carnes de mejor calidad, trajo aparejado un comienzo de mejor ordenamiento en el destino comercial las reses en función de su calidad, destinando aquellas que no sean óptimas para el consumo a la elaboración de distintos productos de exportación (conserva).

Esta competencia produjo un mejoramiento de los tipos de vacunos, como así también de sus procesos de engorde, tratando de esta manera de competir en mejores condiciones con aquellas.

Las instalaciones de cámaras frigoríficas fueron en general para diversos tipos de productos y en particular para las carnes, producto de la iniciativa privada.

Una vez producida la faena se procede primeramente al oreo de la carne, bajándose gradualmente la temperatura animal.

Se pueden establecer diferentes tipos de productos a transportar, desde medias reses enfriadas hasta cortes individuales enfriados y/o congelados.

Para el primer caso, una vez faenado el animal a la media res se le da frío gradualmente durante 30 horas, para llevar a 0°C la temperatura en el núcleo. El frío se aplica en forma gradual debido a que de hacerlo en forma demasiado rápida las pulpas exteriores se queman por efecto de la temperatura, tomando un color oscuro.

Lograda la temperatura de 0°C se procede al traslado de las medias reses en camiones frigoríficos con sus correspondientes equipos de refrigeración, manteniendo así la temperatura necesaria para su traslado (entre +1°C y -2°C).

Como consecuencia del desarrollo de la industria frigorífica se ha formado un parque automotor de este tipo bastante importante, que cubre las necesidades del transporte de carnes enfriadas y/o congeladas tanto para el consumo como para la exportación.

Son unidades de 12 m, provistas de rieles y gancheras como para transportar un promedio de 18/20 toneladas de carne en medias reses. Estas mismas unidades pueden transportar cuartos y/o cortes envasados en un tiempo similar. El costo del flete, al

al 15/5/81, es de \$ 0,233 por kg y por km aproximadamente.

La carga se realiza por cuenta del establecimiento faenador. El costo del flete es absorbido por el comprador o por el vendedor, según se convenga la operación, aunque finalmente se vuelca al precio de venta.

Producida la descarga, se conserva la carne hasta un límite razonable de 5/7 días para carne enfriada (sin límite para congelada) y se va produciendo el expendio al minorista. Lo óptimo es establecer una rotación cada tres días, a los efectos de lograr una mejor presentación y conservación de la carne.

En el caso de los cortes con hueso, las características generales del sistema operativo es similar a lo indicado para la media res. Tratándose de cortes sin hueso, la diferencia estriba en que a partir de la media res, se produce el desposte y el posterior troceo.

Cuando se trata del sur de la barrera sanitaria, la elaboración de cortes es sin hueso, ya que no es posible la comercialización de cortes con hueso de carnes provenientes del norte de dicho límite.

Los cortes deshuesados que se pueden comercializar son los siguientes:

- Cuarto delantero y/o trasero
- Cuarto pistola

- cuarto
- cuartos largos
- pechos o tres costillas
- cortes individuales: (ejemplo: bife ancho, bife angosto, cuadril, bola de lomo, lomo, matambre, pulpa de nalga, jamón cuadrado, redondo, etc.)

Estos cortes se pueden envasar por corte individual o en conjunto y se pueden comercializar enfriados y/o congelados.

Cuando se produce la venta de cortes congelados, es importante tener en cuenta que su comercialización y expendio debe ser ágil y rápida, evitando el manipuleo y el redestino del producto, luego de su descongelamiento, para mantener su perfecto estado de conservación.

2.3.5. Análisis de rentabilidad de  
las cámaras.

Costo de inversión y operativo.

Análisis de rentabilidad de las cámaras. Costo de inversión y operativo.

Se puede describir como una unidad destinada al mantenimiento y conservación de 20.000 kg de carne en medias reses y/o cortes especiales, de la siguiente manera:

- El tipo de cámaras frigoríficas modulares, las que permiten dar la dimensión de acuerdo a las necesidades y su posterior ampliación y traslado, fabricadas con componentes totalmente recuperables. Su armado y desarmado es sumamente ágil y rápido.
- Están construídas con paneles modulares; en general se eliminan los puentes térmicos entre caras metálicas, al no existir bastidor de madera u otro material similar conductor de calor y absorbente de la humedad.
- Los paneles deben ser livianos.
- Están formados por dos chapas de revestimiento metálico entre las que se inyecta poliuretano líquido con Freón 11 en sus celdas. Este elemento se expande aumentando 250 veces su volumen y se adhiere estructuralmente a las caras metálicas. De esta forma se obtiene rigidez en el panel, a la vez que aislante.
- La vinculación se realiza por medio del sistema de unión (oscillock) incorporado dentro de cada panel. Facilmente se los une entre sí y con piso y techo.
- Las dimensiones mínimas de los paneles podemos ubicarlas entre

los 1,60/1,80 m de ancho o largo y 2/2,50 m de alto, aunque se pueden encontrar las medidas más indicadas a cada necesidad.

- Se puede trabajar desde +5°C hasta -60°C, es decir, desde temperatura extra baja hasta baja y mediana.
- Los espesores de aislación son: 63-100-150 mm de espuma de poliuretano rígido estructural.
- Los revestimientos interiores y exterior son de aluminio, chapa de hierro galvanizado o acero inoxidable. Tienen iluminación interior.
- Para su mayor protección deben estar bajo un tinglado aunque hay algunas cámaras que están diseñadas para uso en intemperie.
- El tipo de puerta puede ser de arrimar o corrediza y el tipo de construcción es similar a los paneles.
- Dimensiones: 5,40 m x 12 m con una altura tipo de 3,60 m. Su construcción es la indicada precedentemente.
- Puede tener entre 5/7 rieleras con capacidad para 180/200 medias reses y/o cortes.
- Debe estar provista de tres equipos de 7 1/2 HP que generan 7.000/8.000 frigorías por hora, con evaporadores y sus correspondientes elementos.

Costo con dolar a \$ 3.200.

Cámara 4.700 u\$s x 3.200	150.400.000.-
3 equipos 15.000 u\$s x 3.200	144.000.000.-
<u>Costo total aproximado</u>	<u><u>294.000.000.-</u></u>

Costo operativo mensual.

Mano de obra operativa (3 personas)	3.000.000.-
Mano de obra comercial (1 persona)	4.000.000.-
Energía eléctrica (20HP a \$180 el kw/h)	1.800.000.-
	<u><u>8.800.000.-</u></u>

La información precedente sirve para visualizar la estructura de costos de la puesta en marcha de cámaras frigoríficas.

Para el cálculo de rentabilidad de la inversión deberán calcularse los ingresos esperados, los cuales dependerán de los márgenes de utilidad sobre los costos de las medias reses y de la velocidad de rotación de las mercaderías.

Ambos conceptos son de fundamental importancia en especial para determinar la localización de las cámaras ya que de ello dependerá la velocidad de rotación y el grado de utilización de las instalaciones.

2.3.6. Disponibilidad de medios  
de transporte frigorífico.

### Disponibilidad de medios de transporte frigorífico.

La existencia de medios de transporte frigorífico está estrechamente ligada con las modificaciones que en el comercio interno de carnes vacunas espera producir la estricta aplicación de la Ley Sanitaria Federal de Carnes.

La implementación de esta ley tiene como objetivo racionalizar los distintos aspectos que hacen al comercio interno de dicho producto, concentrando la faena exclusivamente en aquellos establecimientos que reúnan las condiciones tecnológicas y sanitarias requeridas.

Como resultado de la aplicación de la ley se espera lograr una mayor eficiencia en el proceso de comercialización, a través de un adecuado aprovechamiento de subproductos y la mejora en las condiciones sanitarias y económicas de escala en las operaciones de las plantas.

Sin embargo, la aplicación estricta de esta ley, que conduce al cierre de los mataderos municipales que no reúnen las condiciones mínimas requeridas, tropieza con algunos inconvenientes especialmente en provincias con escasa densidad de población y de dispersión de los centros de consumo.

Es por ello que la concentración de la faena, a la que la aplicación de la ley conduciría, exige al menos la disponibilidad de tres elementos:

- a) adecuada infraestructura vial,
- b) disponibilidad de medios de transporte frigorífico,
- c) red de frío en las provincias, para lograr una óptima distribución de los productos en el tiempo.

Actualmente, la disponibilidad de transporte frigorífico para carnes vacunas está en manos de frigoríficos exportadores, que utilizan los camiones (propios o arrendados) para llevar los productos desde las plantas industrializadas hasta los puertos de exportación.

Asimismo, otro sector de importancia en el uso del transporte frigorífico lo constituye el sector exportador de peras y manzanas, de indudable importancia en la provincia de Río Negro.

Debido a la dispersión de información acerca de la disponibilidad de medios de transporte frigorífico, en el presente punto nos limitamos a destacar que constituye uno de los elementos básicos, sin los cuales resultaría imposible cualquier modificación en la estructura del comercio interno de carnes, tal como las autoridades nacionales reiteradamente lo han expresado.

2.3.7. Infraestructura vial existente.

### Infraestructura vial existente.

La importancia de ésta se ve reflejada en la posibilidad de alcanzar determinados centros de población con unidades refrigeradas de transporte de carnes.

Se detectan en la provincia con este objeto, tres grandes zonas atravesadas por rutas pavimentadas:

#### 1 - Zona atlántica

Servida con la Ruta Nacional N° 3, pavimentada, que alcanza a las localidades de Viedma, San Antonio Oeste, Sierra Grande y por conexión a través de la Ruta N° 250.

#### 2 - Zona de los valles medio y alto del Río Negro

A través de la Ruta N° 22. Localidades servidas: Río Colorado Choele Choel, Lamarque, Fray Luís Beltrán, Villa Regina, Ing. Huergo, General Roca, Allen, Cipolletti y Cinco Saltos.

#### 3 - Zona andina

Bariloche recibe el abastecimiento por la Ruta N° 237 que se halla en jurisdicción de Neuquén.

La red caminera de la provincia se describe en general en el Mapa N° 8 donde se observa que los grandes centros y la mayoría de la población se hallan en condiciones de recepcionar carnes en transporte frigoríficos, lo que se reafirma con la existencia del sistema de introducción de carne deshuesada de Bahía Blan-

ca y Buenos Aires.

Por otra parte la línea sur atendida por la Ruta N° 23 mejorada, abastece un ínfimo número de consumidores lo que permitiría estudiar un sistema de abastecimiento especial para este caso con cámaras de redistribución regionales.



2.4.1. Estructura de los mercados.

Competencia a nivel horizontal y  
relaciones verticales en los canales.

Grado de integración vertical.

## Estructura de los mercados

### Relaciones verticales en los canales

Uno de los puntos centrales de todo sistema económico lo constituye el proceso de formación de precios, ya que del sistema de precios depende la asignación de recursos en la economía y la distribución de ingreso. •

Al analizar una industria en particular o un sector económico, el proceso de formación de precios por parte de las empresas de ese sector depende en gran parte de la estructura del mercado, que en manera importante condiciona la conducta de los participantes, una de cuyas dimensiones es el de la fijación de precios.

En consecuencia, para comprender la conducta de los participantes en la comercialización de carnes, es necesario conocer la estructura de los mercados, tanto de primera como de segunda venta, pues según la teoría tradicional de la organización industrial, existe una relación de causalidad entre:

Estructura - Conducta - Desempeño

Esta teoría, formulada en los años 30, supone que el contexto de la estructura del mercado afecta la conducta de las empresas y actividades en el mercado.

A su vez, la conducta en el mercado puede evaluarse en relación a su desempeño, en relación al bienestar de la sociedad.

La estructura del mercado representa el punto central de

dicha teoría, pero consiste en un elemento dinámico, la cual es influenciada por las cambiantes condiciones básicas de la oferta y la demanda, modificando a su vez la conducta y el desempeño de la industria.

Para comprender mejor el modelo tradicional ajustado, presentamos lo expuesto por Koch, en su libro "Industrial Organization and Prices".

Dicho modelo, al aplicarlo al complejo de un producto, es decir, al sistema que lo caracteriza, presenta la interacción de relaciones verticales y horizontales.

En general, a medida que aumenta el desarrollo económico, la distancia entre el productor y el consumidor tiende a ensancharse, como consecuencia de la mayor cantidad de servicios demandados por los consumidores.

Las posibles alternativas en las relaciones verticales en un canal de comercialización, pueden ser las siguientes:

Fragmentado	Complejo
No especializado	Especializado
Sin coordinación	Coordinado

Estas relaciones verticales han ido avanzado de un grado de independencia entre las distintas etapas, hasta llegar a un alto grado de interdependencia, cuya manifestación más saliente la constituye la integración vertical, que dentro de un contexto dinámico, es una de las variables de mayor relevancia en las

## C O N D I C I O N E S      B A S I C A S

## O F E R T A

Elasticidad precio,  
directa y cruzada  
Materias primas  
Tecnología  
Duración del producto  
Relación volumen/peso  
Localización

## D E M A N D A

Elasticidad precio  
Tasa de crecimiento  
Sustitutos y elasticidad  
cruzada  
Canales de  
comercialización  
Método de compras  
Características cíclicas  
y estacionales  
Localización

## E S T R U C T U R A      D E L      M E R C A D O

Madurez de la industria  
Participación  
gubernamental  
Diferenciación  
del producto  
Número de compradores  
y vendedores

Barreras a la entrada  
Estructura de costos  
Integración vertical  
Diversificación  
Economía de escalas

## C O N D U C T A

Colusión  
Estrategia de precios  
Estrategia de productos  
Respuesta al cambio

Investigación e  
innovación  
Publicidad  
Tácticas legales

## D E S E M P E Ñ O

Nivel de Ventas  
Crecimiento de ventas  
Avance Tecnológico  
Creación de empleos

Eficiencia en la  
asignación de recursos  
Nivel de ganancias

Fuente: Koch, "Industrial Organization and Prices"

estructuras de los mercados

Naturaleza de la integración vertical  
en los canales de comercialización

Las decisiones en el canal de comercialización en los sistemas más desarrollados, distan de ser independientes. La especialización en el cumplimiento de las funciones, si bien acrecienta la eficiencia en las mismas por un mejor conocimiento de las tareas, genera problemas, como ser el de la necesidad de coordinación y el del incremento de los riesgos e incertidumbre.

La tendencia hacia la integración de los sistemas comerciales, es una función de la variabilidad de una serie de factores, que con la integración, se pretende reducir. Dichos factores, esencialmente son: a) variabilidad en la oferta y demanda de insumos, y b) variabilidad en la oferta y demanda de los productos finales.

Según los mercados de que se trate, la integración puede efectuarse hacia atrás o hacia adelante, según se intente centralizar bajo una sola dirección gerencial a los mercados de insumos o bien a los mercados de productos finales.

Al producirse la integración vertical, el proceso de formación de precios en un canal de distribución, que previamente podía establecerse en distintos mercados, se reduce a las decisiones administrativas internas de una empresa, mediante la fijación de precios de transferencia entre las distintas secciones

de la misma o entre distintas empresas pertenecientes a un mismo conjunto económico.

Uno de los problemas más frecuentes, que originan variabilidad y riesgo en el sistema de comercialización, lo constituye la imperfecta información o el rezago con que la información llega a los distintos participantes, con lo cual los procesos de ajuste necesariamente presentan un atraso, con los consecuentes resultados sobre la rentabilidad de las empresas.

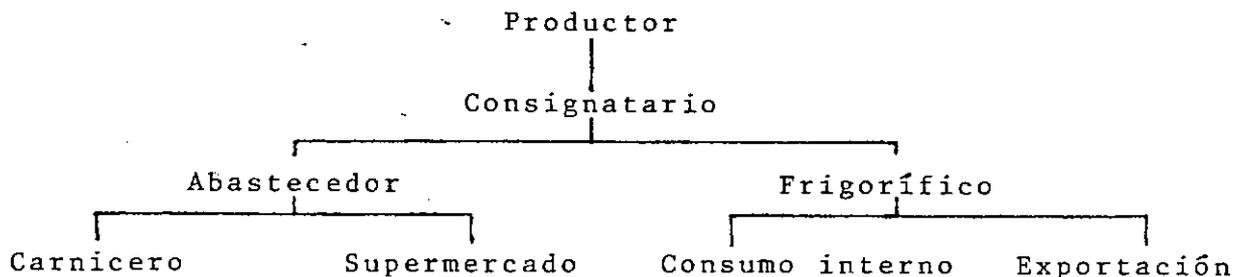
Dentro de este tipo de consecuencias, cabe señalar, entre las más frecuentes, las de exceso de capacidad instalada, mano de obra ociosa, acumulación no deseada de stocks, etc. En el caso de los productos agropecuarios de alta perecibilidad, este problema presenta una mayor complicación, ya que un error en las estimaciones puede concluir con sustanciales pérdidas, en caso de no contarse con alternativas utilizations para el producto no vendido.

El problema de la escasez de oferta en los canales de comercialización, generalmente presenta el problema de la existencia de exceso de capacidad instalada; ésta es usualmente calculada de acuerdo con los picos de demanda, y ante una caída de la misma, las consecuencias son un incremento en los costos fijos, con su consiguiente impacto sobre los resultados de las empresas. En este sentido, la diversificación de las actividades parece constituir una de las posibles alternativas para reducir los riesgos de los cambios en la oferta o en la demanda. En

el caso de las caídas en la demanda, en el comercio de carnes es altamente significativa la situación de los frigoríficos que intervienen en la exportación de carnes, los cuales, ante la retracción de los principales compradores, enfrentan una situación de exceso de capacidad instalada que sólo pueden superar buscando otros segmentos del mercado, como lo es el consumo interno, aún cuando para ello deban entrar a competir en canales que se encuentran organizados con participantes que poseen ya un grado de interacción entre ellos y que solamente mediante una guerra de precios o bien mediante condiciones financieras especiales, pueden lograr su propósito.

Mientras que, a pesar que pueden existir intereses categóricos en las relaciones verticales, una de las características más salientes la constituye la interdependencia en los procesos. En este sentido, muy difícilmente uno de los participantes puede desear obtener beneficios desmedidos a costa de otro, pues ello implicaría su desaparición, y de no ser reemplazado, quedarían funciones sin cumplir, que afectarían las posibilidades de rentabilidad de todo el sistema.

Así, por ejemplo, dentro de un modelo teórico de la comercialización de hacienda y carnes, quedaría integrado de la siguiente manera:



En este caso, muy difícilmente cada nivel del canal quiera obtener beneficios desmedidos a expensas de su contraparte, pues ello implicaría su desaparición, y consecuentemente, las funciones que cumplen. Sin duda, lo que sí puede buscarse, es quién cumpla con similares funciones a un menor costo, obteniendo de tal forma, resultados de eficiencia económica.

En Río Negro, las relaciones verticales están dadas por un sistema relativamente complejo, debida a la competencia por la supervivencia dentro del sistema y el aprovechamiento de los grandes beneficios y la secuela de desestructuraciones que originaron cesaciones de pagos en el sector intermediario e inseguridad de cobranzas en el sector productivo.

El alto precio pagado por el producto funciona como factor de atracción de los intervinientes, pese a las alteraciones e inseguridades del mercado en que se opera.

Los procesos de integración vertical se han dado en este sentido para el mercado de carne con hueso; hechos recientes marcan esta tendencia.

La Cooperativa de Stroeder, ante una serie de incobrables en el último año ha pasado de simple consignataria a realizar operaciones de faena y ventas al gancho a carniceros en forma directa, eliminando la figura del matarife-abastecedor y cumpliendo según lo observado, con todas las tipologías de operación de mercado "al gancho" dentro de la región.

Otro elemento es el creciente número de carniceros que han avanzado hacia la faena y hasta la invernada, en chacras bajo riego de la zona de IDEVI.

En forma inversa, se están dando también situaciones de criadores que amplían sus funciones a invernadores.

En el canal de carne deshuesada, se da también una figura de integración vertical, a través de un grupo económico (Lahusen), que integra al frigorífico Hughes, al sur de la provincia de Santa Fe, zona de Venado Tuerto, con los supermercados "Talsa", que cuentan con 17 supermercados en Neuquén y seis en la zona de San Carlos de Bariloche y 12 más al sur del paralelo 42, con 430 empleados, y que llega con el producto al consumidor final.

Los niveles de competencia horizontal está demás comentarlo, dada la ya repetida enunciación en todos los puntos de este trabajo, por la falta de oferta de carne con hueso.

En el caso de carne sin hueso, se nota una evolución de entrada de industrias extraregionales que aún no han llegado a un grado de competencia del nivel "guerra de precios".

2.4.2. Conducta de los participantes en  
la fijación de los precios.

Competencia extrazonal.

Precios de carnes extrazonales.

La conducta de los participantes en la formación de los precios, está influenciada por las variaciones de los ciclos anuales y estacionales, los cuales van transformando las posiciones de los distintos intervinientes, dentro de un mismo canal comercial, variando, de tal manera, la posición de negociación de cada uno en fuerza de negociación o grado de necesidad o dependencia en el acto de compra-venta.

En situaciones normales, toda presión que se ejerce entre los distintos participantes de una negociación, tiene por límite la permanencia de los actores en el canal. En situaciones anormales, como la que supuestamente ha experimentado el sistema comercial de carnes de la provincia de Río Negro, el problema de la propia subsistencia supera el límite antes mencionado, debido a que los intervinientes procuran asegurar su propia subsistencia a través de la rápida apropiación de la rentabilidad, que actúa por un lado, como un fondo de reserva y por el otro, como una concentración de poder, que acentúa su capacidad de negociación.

En el momento de establecerse la barrera sanitaria, se produce evidentemente, un desabastecimiento del mercado consumidor y ello otorga la ventaja de negociación a quien se encuentre en condiciones de suplir dicho desabastecimiento.

El minorista, cercano al consumidor, traslada esta necesidad al matarife-abastecedor, con el objeto de lograr una ventaja comparativa frente a sus competidores, por la posesión de un producto escaso.

El matarife-abastecedor pudo, en esas circunstancias, retener para sí la diferencia de precios originada por la escasez del producto, en virtud de que el sector productivo continuaba desenvolviéndose dentro de los parámetros tradicionales.

Cuando este modelo se generalizó, como consecuencia de una mayor concurrencia hacia la nueva zona oferente de ganado en pie por parte del resto de los matarifes-abastecedores, más un grupo de nuevos intervinientes atraídos por la alta rentabilidad, se inició una competencia de compra, que ante una oferta limitada se tradujo, sin duda, en una elevación de los precios de compra, trasladándose, de esta forma, la diferencia de precio hacia el productor.

La velocidad de este traslado depende de la forma en que está organizado el sistema de venta de la hacienda en pie con destino a faena, correspondiendo, a mayor concentración de la oferta, una mayor velocidad de traslado del precio, en función de un mejor sistema de información para el productor.

Dado el hábito de venta en campo, que se observa dentro de la región productiva, es de suponer que dicho traslado del precio se ha ido operando en forma progresiva.

De no existir la competencia externa, este modelo tendría su límite en la capacidad de compra del consumidor (elasticidad precio), pudiendo, el sector productor, optar por un comportamiento monopolico, donde regularía cantidad ofertada y precio.

Tal situación se observó durante el período en que la industria frigorífica extrazonal se adecuaba tecnológicamente para proveer a la región de carne deshuesada.

Cuando comenzó a ingresar carne deshuesada, ésta actuó como un producto sustitutivo, que operó como un freno sobre los precios de la carne con hueso. Al mismo tiempo, ya se advertía una adaptación del consumidor hacia este producto, que finalmente alteró sus pautas de consumo, llegándose a la situación actual, que el precio de la carne deshuesada, en el período de oferta regional, determina el nivel de precio de la media res, que a su vez determina el precio de la hacienda en pie.

En la actualidad, se paga el kilogramo "al gancho", un 20% menos que el kilogramo de carne deshuesada, importe que es equivalente a las mermas de trozado que se producen en las carnicerías.

Mientras tanto, se advierte una mayor concurrencia de industrias frigoríficas en la producción de carne deshuesada y es de esperar que este incremento de competencia se traduzca en una guerra de precios, con el consiguiente descenso de los precios pagados por los consumidores, y por ende, una reducción en los precios de la media res y de la hacienda en pie.

Sin embargo, es evidente que persiste en las preferencias del consumidor la carne con hueso, y por lo tanto, existirá un punto en que ésta volverá a regular el precio del mercado.

En la actualidad, el productor tiene una buena posición de negociación, sobre todo en el período temporal de escasez (invierno); esta posición se ve disminuida por la falta de un sistema de información regional de precios, que permita al productor evaluar su posición de negociación ante las distintas y cambiantes situaciones en el mercado consumidor.

La falta de información regional se intenta suplir por el uso de intermediarios (consignatarios) a los que se les atribuye un conocimiento más preciso de las oscilaciones de precios.

La información usada generalmente es la del mercado nacional, ajustada porcentualmente en función de la experiencia, y en la época de ferias, el resultado de éstas rige como información base de las operaciones a concretarse.

De acuerdo con los resultados de las entrevistas mantenidas durante esta investigación con operadores idóneos, se estableció que las oscilaciones de precios se producen en las ferias y no en las operaciones directas. La falta de ferias en invierno juega en forma contraria al poder de negociación del productor.

Por otra parte, el productor desconoce el precio de la carne sin hueso, lo que hasta la actualidad no ha sido un gran problema, debido a que el precio es fijado por el precio de la carne con hueso.

Sin embargo, en la medida en que los frigoríficos extra zonales incrementan su competencia, conocer la posición de ésta

será imprescindible para realizar una buena negociación o planificar los períodos de ventas.

2.4.3. Movimiento de los precios según la estacionalidad de la oferta.

### Movimiento de los precios según la estacionalidad de la oferta

El hecho de que por lo general la demanda es estable en el corto plazo, implica que las variaciones de los precios se deben a los movimientos de la oferta.

Por ello, este análisis cobra importancia en función de la determinación de la estacionalidad de la oferta y de la tendencia de los invernadores a realizar esfuerzos tecnológicos tendientes a ofertar ganado en los períodos de precios altos estacionales.

El análisis debe ser efectuado tomando en cuenta dos momentos, en los cuales se advierten diferencias estructurales en el funcionamiento del mercado regional de carnes, o sea antes y después del cierre de la barrera sanitaria.

El hecho de no hallarse actualmente asentado el canal comercial, ha provocado en este análisis una serie de dificultades, tales como la imposibilidad de poder comparar los datos provinciales con los niveles nacionales.

Es interesante observar en los Cuadros N° 56 y 57 el comportamiento del precio del corte "asado", que hallándose antes del cierre de la barrera al mismo precio que el de la "aguja", siendo ambos cortes de los más baratos, luego del cierre de la barrera pasa a acompañar a la "nalga", que es el más caro.

Este comportamiento, atípico dentro de los niveles nacionales, demuestra claramente la preferencia del consumidor por este tipo de producto, marcando claramente el sacrificio económico

PROVINCIA DE RIO NEGRO: PRECIOS PROMEDIO MENSUALES DE CORTES ESPECIALES  
A PRECIOS CORRIENTES (ANTES DEL CIERRE DE LA BARRERA SANITARIA)

MES / AÑO	C O R T E S			
	Asado (\$)	Picada (\$)	Aguja (\$)	Nalga (\$)
1 - 74	8,37	10,62	8,46	14,46
2	8,37	11,72	8,28	14,24
3	8,37	11,72	8,43	14,24
4	8,37	12,11	8,48	14,70
5	8,37	12,27	8,56	14,78
6	8,37	12,27	8,56	14,78
7	8,45	12,25	8,38	14,43
8	12,68	12,25	9,37	17,31
9	12,12	13,28	9,37	17,00
10	12,31	13,92	9,55	17,18
11	12,31	13,92	9,55	17,18
12	12,31	13,92	9,55	17,18
1 - 75	12,58	13,93	9,30	17,29
2	14,14	15,67	10,50	24,33
3	14,14	15,67	10,50	24,33
4	14,14	15,67	10,50	24,33
5	14,14	15,80	10,50	24,40
6	16,00	15,80	13,67	27,20
7	27,00	20,00	20,00	38,00
8	27,00	27,50	20,00	38,00
9	27,00	27,50	20,00	38,00
10	38,28	34,17	28,80	54,00
11	38,28	34,17	28,80	54,00
12	41,60	39,60	29,20	54,00

Fuente: Dirección de Estadísticas y Censos de la Provincia de Río Negro.

PROVINCIA DE RIO NEGRO: PRECIOS PROMEDIO MENSUALES DE CORTES ESPECIALES  
A PRECIOS CORRIENTES (LUEGO DEL CIERRE DE LA BARRERA SANITARIA)

MES / AÑO	C O R T E S			
	Asado (\$)	Picada (\$)	Aguja (\$)	Nalga (\$)
1 - 79	2.550	1.935	1.736	2.640
2	2.660	2.080	1.910	2.880
3	2.870	2.280	2.040	3.160
4	2.960	2.340	2.090	3.260
5	2.860	2.310	2.130	3.080
6	3.540	2.855	2.600	3.905
7	4.300	3.550	3.220	4.680
8	6.500	5.550	4.980	7.380
9	6.930	6.370	5.830	8.120
10	6.940	6.320	5.670	8.210
11	6.840	5.800	5.740	7.440
12	6.840	5.260	5.040	7.400
1 - 80	6.890	5.660	4.890	7.540
2	6.940	5.940	4.900	7.620
3	7.250	6.760	5.210	7.840
4	7.500	6.810	5.230	8.040
5	8.300	6.620	5.720	8.500
6	9.250	7.570	6.890	9.460
7	10.340	8.630	7.890	10.790
8	10.340	8.500	7.940	10.790
9	10.260	8.510	7.756	10.590
10	10.900	9.260	8.408	11.220
11	10.480	8.810	7.980	11.140
12	10.220	7.910	7.610	10.560

Fuente: Dirección de Estadísticas y Censos de la Provincia de Río Negro.

que está dispuesto a realizar para responder a su hábito tradicional de consumo.

Si además consideramos que el sector naturalmente consumidor del mencionado corte es por lo general el de menores ingresos, se tendrá una visión del significado económico del "hábito" y la dependencia del consumidor por este motivo, frente al sector oferente.

De las entrevistas realizadas surge que los cortes sin hueso, generalmente del "cuarto trasero" y por lo tanto los más caros de la media res, que han operado como oferta extrazonal, han colocado un "techo" límite al precio del "asado", pues, a pesar de la preferencia por este último, el consumidor no admite el hecho de que dicho precio supere al de la "nalga" o al del "lomo" y reacciona cambiando el consumo de uno por los otros.

Por lo tanto, el precio de la carne deshuesada es un límite para el precio de la carne con hueso, pese a que también se da el comportamiento en el sentido inverso, cuando la suba del precio del "asado" por falta de oferta, permite elevar el precio de la "nalga".

Pero es de esperar que un incremento de la oferta de carne sin hueso actúe como reductor de los precios de la carne en general, por la acción de los frigoríficos en competencia.

Para mayor claridad, en el Cuadro N° 58 se deflaciona por "costo de nivel de vida" del INDEC el precio del corte "asado"

C U A D R O N ° 5 8

PRECIOS CONSTANTES DEL CORTE "ASADO" DEFLACIONADO POR  
COSTO DE VIDA INDEC (BASE 1974=100)

MES	AÑO	1974	1975	1979	1980
1		10,18	10,00	12,46	16,14
2		10,02	10,74	13,12	15,32
3		9,90	9,94	13,14	15,13
4		9,63	9,06	12,67	14,74
5		9,32	8,72	11,45	15,42
6		8,97	8,14	12,91	16,25
7		8,85	10,21	14,64	17,38
8		13,04	8,33	19,86	16,80
9		12,07	7,51	19,82	15,95
10		11,81	9,36	10,02	15,74
11		11,34	8,59	17,83	14,46
12		10,07	7,86	17,06	13,58

Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos de la Dirección de Estadísticas  
y Censos de la Provincia de Río Negro.

## CUADRO N° 59

ANÁLISIS COMPARATIVO TEMPORAL DEFLACIONADO DEL PRECIO  
PARA CUATRO CORTES (Base: 1974=100)

MES Y AÑO	C O R T E S			
	Asado	Picada	Aguja	Nalga
3 / 74	9,90	13,86	9,97	16,85
3 / 75	9,94	11,01	7,38	17,10
3 / 79	13,14	10,44	9,34	14,47
3 / 80	15,13	14,11	10,87	16,36
6 / 74	8,97	13,15	9,17	15,84
6 / 75	8,14	8,04	6,96	13,85
6 / 79	12,91	10,41	9,48	14,25
6 / 80	16,25	13,30	12,11	16,62
9 / 74	12,07	13,22	9,33	16,93
9 / 75	7,51	7,65	5,56	10,58
9 / 79	19,82	18,22	16,67	23,22
9 / 80	15,94	13,22	12,05	16,46
12 / 74	10,07	11,39	7,81	14,05
12 / 75	7,86	7,44	5,49	10,15
12 / 79	17,06	13,12	12,57	18,45
12 / 80	13,59	10,51	10,11	14,03

Fuente: Elaboración Propia.

CUADRO N° 60

ANALISIS TEMPORAL COMPARATIVO DE LA EVOLUCION DE LOS PRECIOS  
(Base 100 para cuatro cortes)

MES Y AÑO	C O R T E S			
	Asado	Picada	Aguja	Nalga
3 / 74	100	100	100	100
3 / 75	100	79	74	101
3 / 79	132	75	94	85
3 / 80	153	102	109	97
6 / 74	100	100	100	100
6 / 75	90	61	76	87
6 / 79	144	79	103	90
6 / 80	181	101	132	105
9 / 74	100	100	100	100
9 / 75	62	58	60	62
9 / 79	164	138	178	137
9 / 80	132	100	129	97
12 / 74	100	100	100	100
12 / 75	78	65	70	72
12 / 79	169	115	161	131
12 / 80	135	92	129	99

Fuente: Elaboración Propia.

a fin de avalar el análisis expuesto.

De los análisis precedentes se desprende que es difícil establecer una estacionalidad de oferta a través de la variable precios, debido a los cambios producidos en materia económica nacional, entre los períodos en estudio y por la influencia de la desestructuración del mercado luego del cierre de la barrera.

De ello se deduce que los precios se computan dentro del máximo admitido por el mercado y por la negociación de los intervinientes foráneos y zonales y que los guarismos más altos se producen en los meses de julio a diciembre, o sea durante el segundo semestre, situación que coincide con las condiciones climatológicas y con la relación de tiempo necesario entre disponibilidad de pasturas y oferta de ganado en pie para faena (gordos).

Por último, se observa que el corte "asado" ha crecido en precios, mientras que la "nalga" ha bajado, por lo cual se ha estrechado la brecha de precios entre los distintos cortes, lo que demuestra el efecto de alteración de las pautas de relación calidad-precio provocado por el cierre de la barrera.

Con el objeto de identificar la existencia del precio "techo" o límite, por competencia foránea y además la posición de negociación o de fuerza de los distintos sectores, se analizó el precio del ganado en pie y del corte "asado", según aparece en los Cuadros N° 61 y 62.

PROVINCIA DE RIO NEGRO: GANADO VACUNO. PRECIOS DE GORDOS  
EN VENTAS PARTICULARES

MES Y AÑO	VACAS (\$)	VAQUILLONAS (\$)	NOVILLOS (\$)	NOVILLITOS (\$)
1-78	197,60	253,80	280,63	279,81
2-78	187,64	122,79	282,81	290,00
3-78	188,36	234,69	269,43	263,81
4-78	186,99	271,38	277,00	- -
5-78	208,92	263,17	302,36	280,00
6-78	280,86	302,93	326,70	325,00
7-78	251,62	333,56	331,97	340,22
8-78	301,30	498,41	508,05	431,94
9-78	424,91	559,49	592,15	- -
10-78	437,64	631,41	653,16	693,69
11-78	446,64	620,00	613,60	620,00
12-78	442,07	581,29	610,69	- -
1-79	555,17	707,23	731,49	770,19
2-79	587,37	782,28	786,19	799,54
3-79	574,62	802,12	831,07	840,00
4-79	639,46	807,78	840,26	- -
5-79	687,76	1.007,08	934,37	994,16
6-79	759,96	1.191,88	1.200,00	1.065,00
7-79	977,02	1.278,75	1.232,16	- -
8-79	1.042,81	1.958,75	2.253,40	- -
9-79	1.534,27	2.338,24	2.539,55	2.512,93
10-79	1.985,71	2.468,24	2.445,68	2.450,00
11-79	1.583,56	2.125,01	2.128,38	2.500,00
12-79	1.393,03	1.885,37	1.896,17	1.800,00
1-80	1.606,67	2.138,23	1.473,21	2.130,00
2-80	1.181,03	2.326,16	2.291,25	- -
3-80	1.734,66	2.307,33	2.356,36	2.215,54
4-80	1.643,81	2.256,88	2.260,30	2.407,38
5-80	1.771,18	2.311,80	2.154,07	2.283,79
6-80	2.072,22	3.000,00	3.060,02	3.100,00
7-80	2.208,12	2.542,62	3.060,04	3.130,00
8-80	2.087,09	3.032,57	3.131,24	3.163,69

Fuente: Elaboración propia en base a datos de casas consignatarias.

## CUADRO N° 62

PROVINCIA DE RIO NEGRO: COMPARACION DE LA EVOLUCION DE LOS  
 PRECIOS DEL NOVILLO Y DEL CORTE "ASADO" (ENERO 1979=100)

AÑO	Y	MES	ASADO	NOVILLO
1979	/	Enero	100	100
		Febrero	113	107
		Marzo	122	114
		Abril	126	115
		Mayo	121	127
		Junio	150	164
		Julio	183	168
		Agosto	276	308
		Setiembre	295	347
		Octubre	295	347
		Noviembre	291	334
		Diciembre	291	259
1980	/	Enero	293	201
		Febrero	295	313
		Marzo	308	322
		Abril	319	308
		Mayo	353	294
		Junio	393	418
		Julio	440	418
		Agosto	440	428

Fuente: Elaboración Propia.

En el cuadro precedente se observa un gran salto del sector productor en la toma de márgenes a partir del mes de junio de 1979, el que crece en función del precio minorista hasta noviembre, y a partir de allí en adelante, busca una situación de nivelación.

De ello se extrae que el movimiento de precios que se produce en el sector productivo no admite un traslado al consumo. Ello conlleva a una lucha por los márgenes de los distintos intervinientes, siendo un síntoma de ello la cesación de pagos de muchos matarifes, el cierre de carnicerías, la inseguridad en las ventas del sector productivo, lo cual tiende, en un corto plazo, a una concentración de los participantes y a un mayor grado de profesionalismo de los mismos.

Otro enfoque al problema de la estacionalidad puede efectuarse analizando el número de cabezas faenadas, mes por mes, en Río Negro, a través del estudio del desvío standard sobre el promedio mensual y comparándolo con igual datos a nivel nacional, según se muestra en el Cuadro N° 63.

De dicha comparación surge una mayor estacionalidad en Río Negro que en el nivel nacional, pues mientras ésta oscila entre un máximo de 109 y un mínimo de 92, en Río Negro oscila entre 145 y 65.

Además, se observa un desabastecimiento por reducción de faena en el período agosto-febrero, con cierta coincidencia con la elevación de precios, a pesar de hallarse éstos deformados, por el comportamiento de los intervinientes.

C U A D R O N ° 6 3

TOTAL DE CABEZAS FAENADAS EN RIO NEGRO.POR MES - AÑO 1977

MES	Cabezas Faenadas	Indice Provincial	Indice Nacional
Enero	6.312	82	103
Febrero	6.189	80	92
Marzo	8.183	106	105
Abril	7.964	104	105
Mayo	9.447	123	109
Junio	11.166	145	105
Julio	10.503	137	104
Agosto	8.854	115	99
Setiembre	7.387	96	93
Octubre	4.974	65	94
Noviembre	5.864	76	97
Diciembre	5.441	70	98
TOTAL	92.284		

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección de Ganadería  
de la Provincia de Río Negro.

Esta marcada estacionalidad implica una ineficiencia general del sistema comercial, pues el mismo se dimensiona y estructura para los picos de mayor volumen, los abruptos crecimientos de la capacidad ociosa en el canal, significa un incremento del costo comercial por kilogramo que se traslada a la ineficiencia general del sistema y al precio al consumidor.

Una política de invernada tendiente a abastecer en este período obtendría el beneficio de mayor precio más el de ahorro por eficiencia del sistema que retribuiría el mayor costo de producción.

### 3. DEMANDA

- 3.1. Demanda local, provincial y regional.
- 3.2. Consumo en ciudades y zonas rurales.  
Principales centros de población.
- 3.3. Consumo per-capita local en comparación  
con los niveles nacionales.

## Introducción

El estudio de la demanda de la provincia de Río Negro, se ha basado principalmente en el análisis del consumo, en función, por una parte, de los datos de faena provincial y por el otro, estando el consumo aparente sobre supuestos considerandos aceptables en base a operaciones zonales.

Por otra parte, han debido estimarse como abastecedores de la demanda los suministros de carne sin hueso registrados por los controles sanitarios del S.E.N.A.S.A., que al establecerse la barrera sanitaria se han convertido en un canal comercial de importancia para la zona.

Otro de los puntos importantes en el análisis de la demanda efectuado, lo constituye la localización espacial de la misma, para que, comparada con la distribución geográfica de la faena pueda arrojar luz sobre los flujos de productos en base de la identificación de zonas con excedentes o déficits.

Se ha omitido el tratamiento de la reacción de las cantidades demandadas ante variaciones en los precios, es decir, la determinación de la elasticidad precio de la demanda, pues la implantación de la barrera sanitaria en 1976 ha provocado cambios de tal magnitud en las relaciones de precios que no resultan comparables las observaciones efectuadas antes y después de dicha medida.

En síntesis, el estudio de la demanda se aparta de los

tradicionales modelos neoclásicos para poner especial énfasis en los aspectos espaciales y temporales de la misma, para ser congruente con el análisis dinámico del sistema de comercialización bajo estudio.

El cálculo del consumo provincial se efectuó sobre la base de determinados supuestos, que reflejan las evidencias empíricas suministradas por informantes calificados.

En primer lugar, se dividió la provincia en dos zonas, que de acuerdo con el ingreso, población urbana y hábitos de consumo, hacen suponer como aceptable la existencia de dos niveles de consumo. En las áreas de mayores niveles de ingreso, el consumo por habitante alcanza a 60 kg/año. Dichos departamentos son: General Roca, Bariloche, San Antonio, Adolfo Alsina, Conesa, Pichi Mahuí da y Avellaneda.

En los restantes departamentos, teniendo en cuenta la menor densidad de población, la escasa receptividad de los campos y el menor poder adquisitivo, hacen suponer que el consumo de carne vacuna es sensiblemente inferior al del resto de la provincia, pudiendo presentar la hipótesis de un consumo de 30 kg/año por habitante. Esta zona comprende los departamentos de: Pilcaniyeu, Norquinco, 25 de Mayo, El Cuy, 9 de Julio y Valcheta.

En estos departamentos existe un elevado nivel de autoconsumo ovino, no registrado estadísticamente, pero que adquiere gran importancia en la dieta provincial.

Sobre estas bases puede estimarse el siguiente consumo provincial:

C U A D R O N ° 64

General Roca	203.281	12.196,86
Bariloche	60.151	3.609,06
Avellaneda	22.505	1.350,3
Pichi Mahuida	11.181	670,86
Conesa	6.069	364,14
San Antonio	19.665	1.179,3
Adolfo Alsina	28.308	1.698,48
Pilcaniyeu	4.472	134,16
Ñorquinco	2.696	80,88
25 de Mayo	11.610	348,3
9 de Julio	3.509	105,27
Valcheta	5.351	160,53
El Cuy	3.508	105,24
TOTAL	382.306	22.003,38

Comparando los volúmenes de faena con los consumos estima  
dos, existen zonas de superávit y zonas de déficit de abastecimiento. Entre estas últimas, la más importante es Bariloche, que

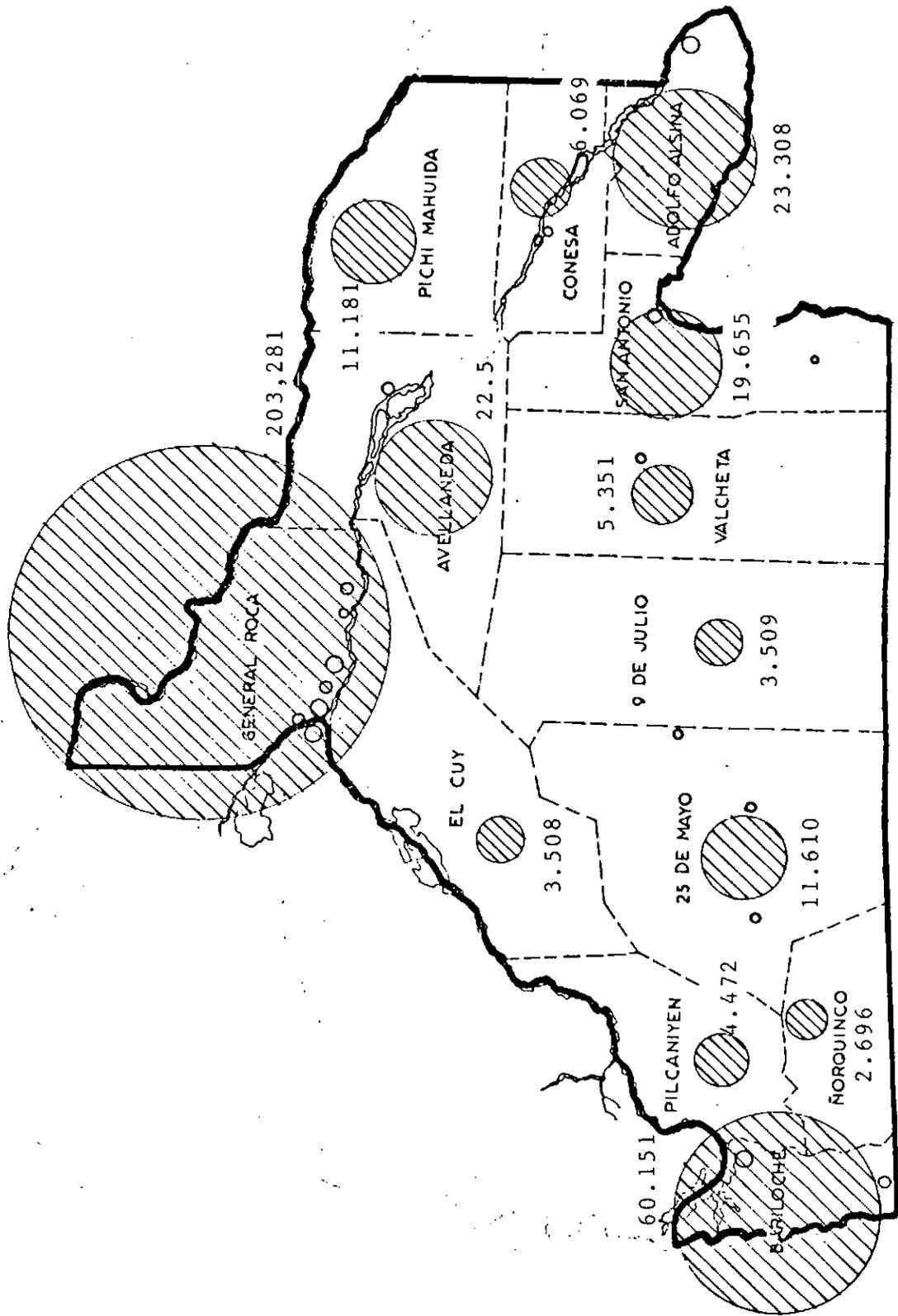
justifica la introducción de carnes deshuesadas de regiones ubicadas al norte del río Colorado, ya que los departamentos que presentan excedentes teóricos de oferta no alcanzan a compensar el déficit de las zonas de menor producción.

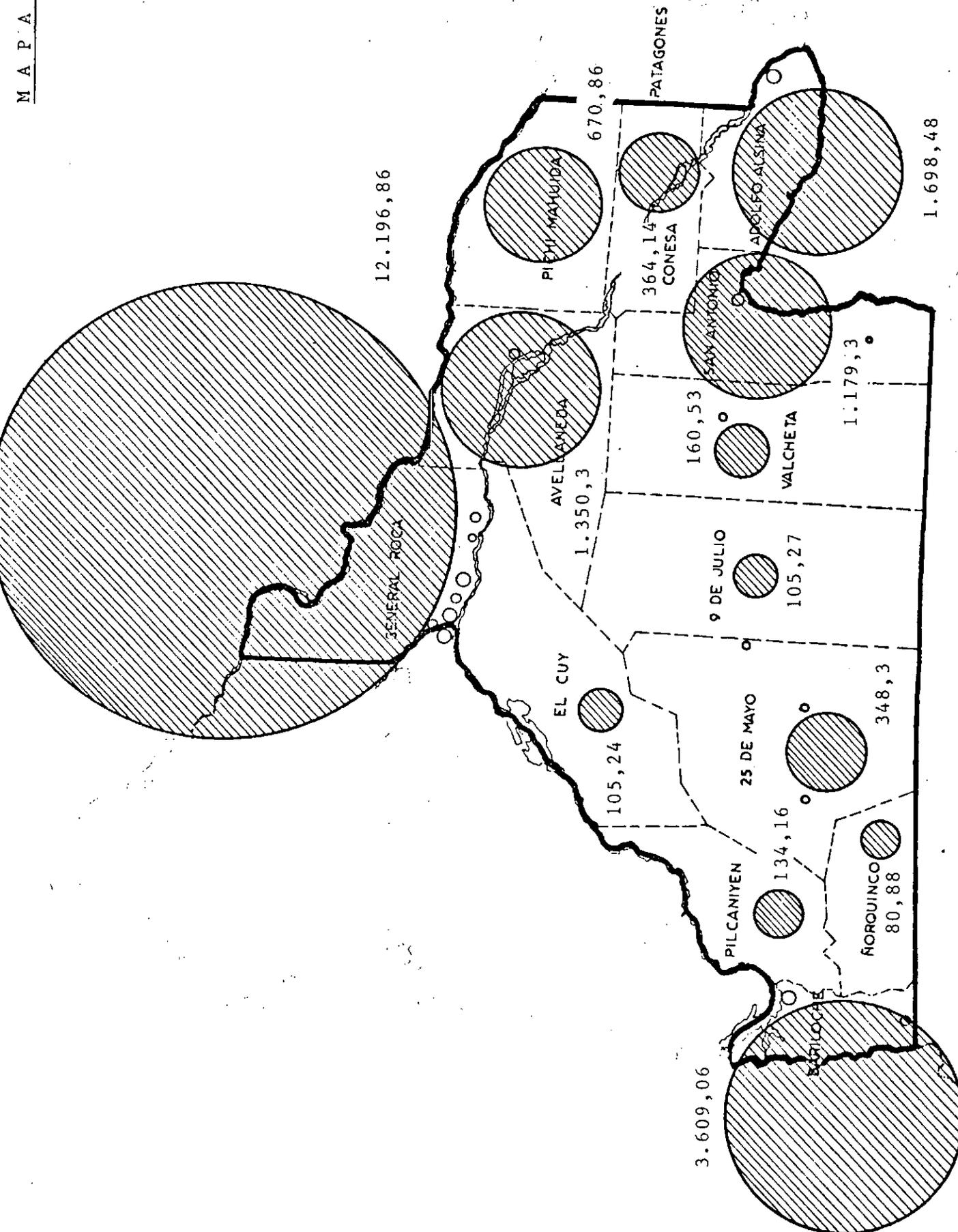
Por otra parte, hay que estimar la demanda ocasionada por la temporada de turismo en una región netamente deficitaria como Bariloche, y que sin duda origina un importante flujo de carnes hacia ese mercado.

Comparando el consumo provincial con los totales nacionales se puede observar que los niveles provinciales se hallan sustancialmente por debajo de los 89 kg/año por habitante de la Nación, pudiendo esperarse que con el aumento de los ingresos, el turismo y las corrientes migratorias, los mercados regionales presenten una importante demanda potencial capaz de absorber eventuales aumentos de la producción local.

DISTRIBUCION DE LA POBLACION POR DEPARTAMENTOS

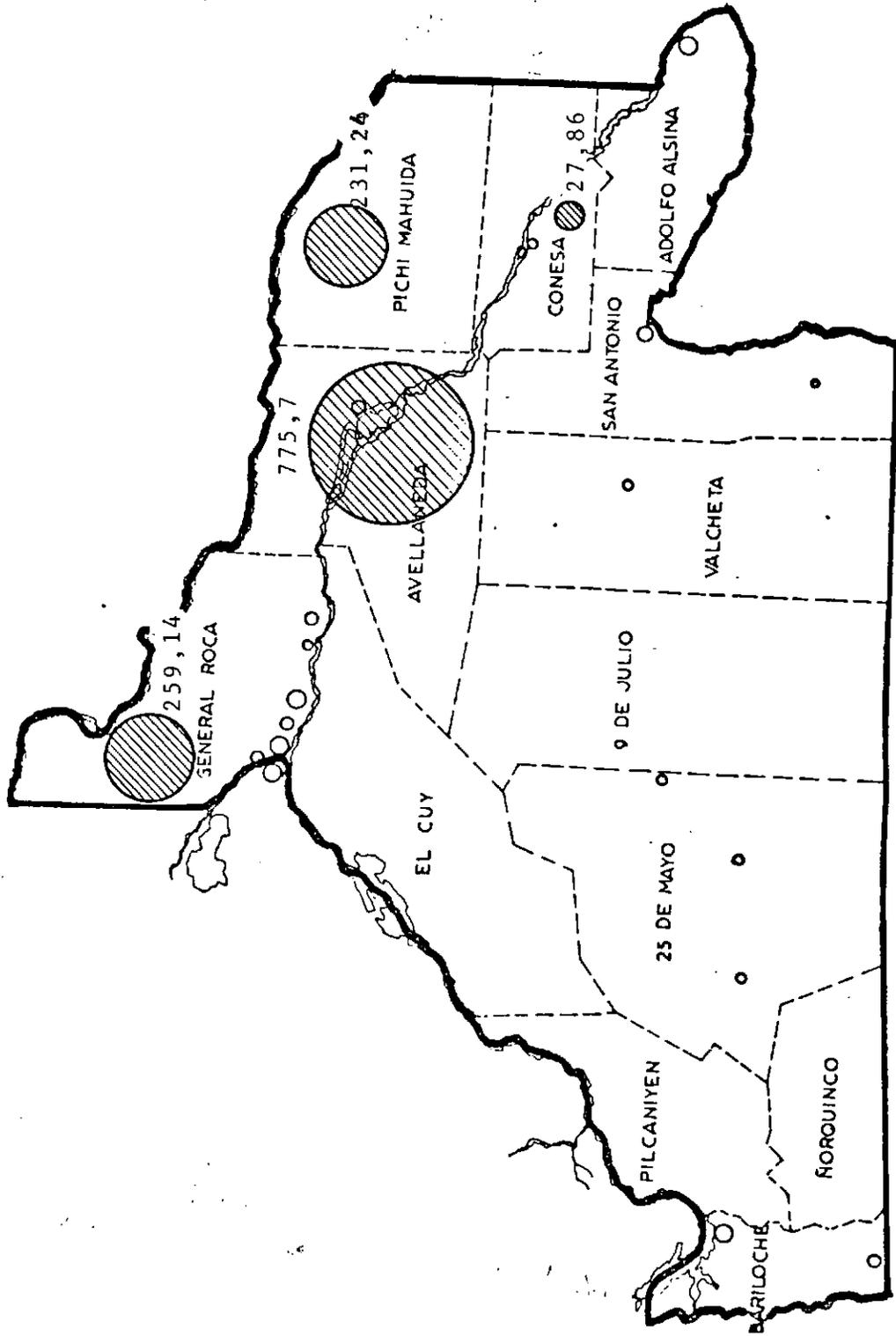
EN LA PROVINCIA DE RIO NEGRO - CENSO 1980





LOCALIZACION DEL CONSUMO APARENTE DE CARNE VACUNA EN LA PROVINCIA DE RIO NEGRO (en tn) - ESTIMACION PARA EL AÑO 1980 EN BASE AL CENSO NACIONAL

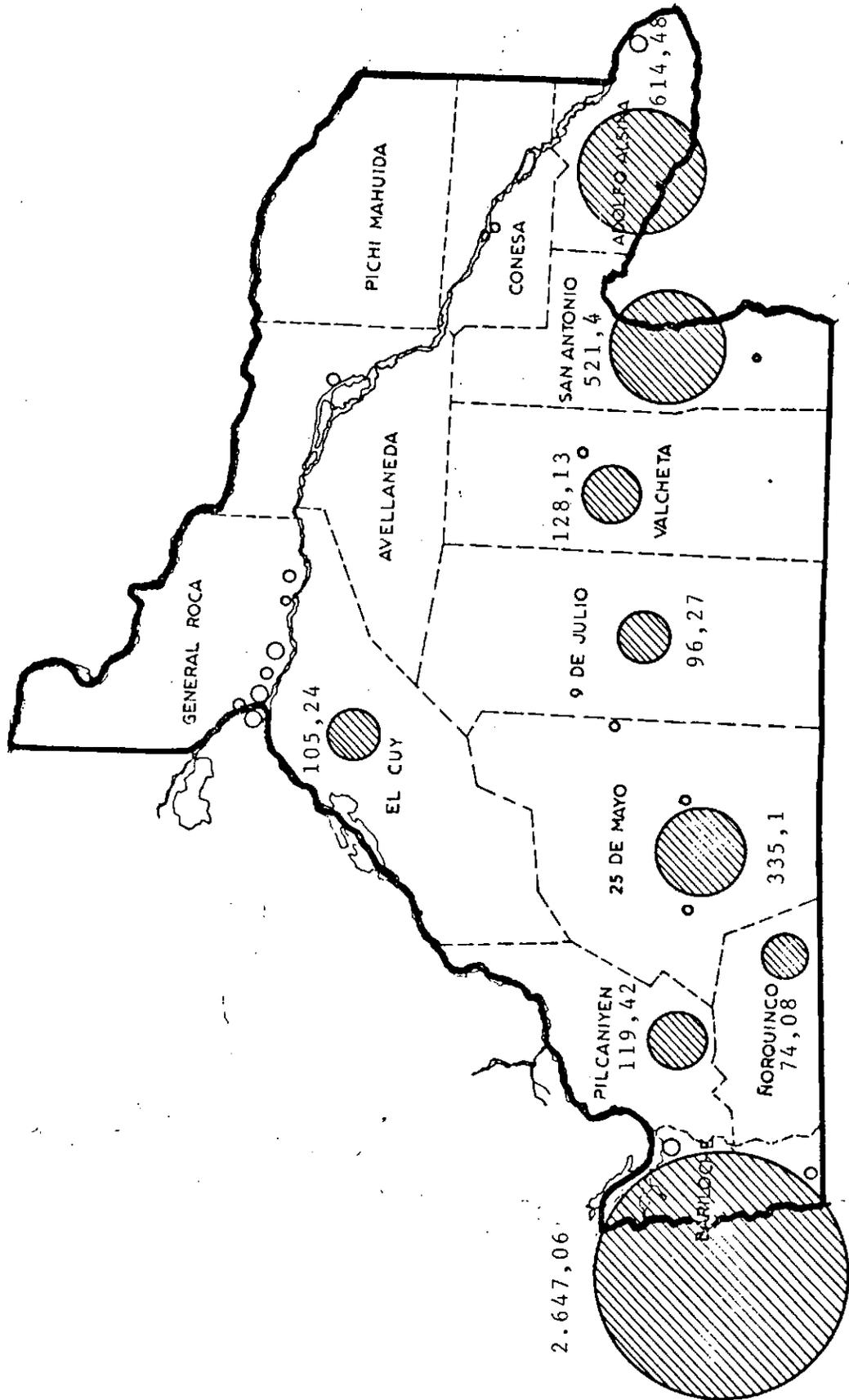
DEPARTAMENTOS CON EXCEDENTES DE FAENA SOBRE CONSUMO  
APARENTE EN LA PROVINCIA DE RIO NEGRO



Fuente:

DEPARTAMENTOS CON DEFICIT DE CARNE VACUNA

SOBRE EL CONSUMO APARENTE EN LA PROVINCIA DE RIO NEGRO



Fuente:

- 3.4. Estacionalidad de la demanda.  
Influencia del turismo sobre la  
demanda en distintos períodos del año.
- 3.5. Mercados potenciales para absorber  
incrementos de la producción.
- 3.5.1. Mercados regionales. Posibilidad de  
acceso según los precios locales y  
costos de transporte.

Estacionalidad de la demanda. Influencia del turismo  
sobre la demanda en los distintos períodos del año

Si bien el consumo de carnes vacunas es estable durante todo el año, dos factores pueden afectar estacionalmente la demanda influenciando los niveles de precios hacia el alza o hacia la baja, según el comportamiento de la oferta acompaña o no los movimientos de la demanda.

En general, la demanda de carnes vacunas se incrementa durante los meses invernales como resultado de un mayor consumo de calorías, necesario para mantener el equilibrio energético. Por otra parte, el consumo hogareño aumenta como consecuencia de las bajas temperaturas, que desalientan las actividades al aire libre y que se traducen en modificaciones de los hábitos de consumo.

Otro de los factores que inciden sobre la estacionalidad de la demanda lo constituyen los flujos turísticos, que al aumentar en forma temporaria los núcleos poblacionales en las zonas receptoras, incrementa la demanda de alimentos y de carnes en particular, dadas las preferencias claramente reveladas de los consumidores argentinos por este producto.

En la provincia de Río Negro existe un polo turístico de indudable relevancia en el contexto nacional e internacional, como lo es San Carlos de Bariloche. La afluencia de turistas a este punto si bien tiene una estacionalidad en la práctica de deportes invernales, mantiene un flujo similar en los meses de

verano, pudiéndose señalar como de seis meses con una población adicional por estas razones.

Estos picos de turismo en los meses de invierno y estivales, no coinciden generalmente con los picos de máxima faena regional, que tiene lugar generalmente en los meses de salida del verano y antes del comienzo del invierno.

La zona turística de la provincia, que además es deficitaria en cuanto a faena con relación al consumo aparente estimado en base a población permanente, agrega un elemento de demanda adicional para estas épocas del año, lo cual seguramente es satisfecha con carnes deshuesadas, que de esta manera encuentran un mercado de alto poder adquisitivo para su colocación.

Mercados potenciales para absorber incrementos de producción.

Mercados regionales. Posibilidad de acceso según precios locales y costos de transporte

Uno de los puntos de referencia para cualquier plan de desarrollo ganadero que tenga como meta un sustancial incremento de la producción, lo constituye la estimación de la demanda potencial, a la cual habrá de abastecer la oferta aumentada.

Dentro del panorama ganadero de la provincia de Río Negro hay que mencionar como demanda insatisfecha, al sur del río Colorado, los volúmenes registrados por los controles de SENASA. Según lo expresado, la introducción de carne deshuesada en 1979 había alcanzado a 14.600.000 kg. De esa cantidad, un 47% se dirige al sur del paralelo de 42° S, mientras que el remanente queda en la zona "buffer", entre el río Colorado y dicho paralelo.

En consecuencia, cabe señalar la existencia de dos mercados, cuya demanda está insatisfecha en la actualidad. En primer lugar, la región comprendida por las provincias de Río Negro, Neuquén y el partido de Patagones, en la provincia de Buenos Aires, que absorben 7.674.354 kg, mientras que la región al sur del paralelo de 42° S recibe los 6.928.354 kg restantes.

Para tener una idea del incremento de producción que sería necesario obtener para satisfacer la demanda de la primera región, podemos estimar que la importación de carnes deshuesadas

equivalen a 11.511.547 kg con hueso. Si se tiene en cuenta que un programa de desarrollo ganadero podría incrementar el peso promedio de los animales faenados a 180 kg, el déficit equivaldría a una faena adicional de 64.000 cabezas, que representaría una gran parte de la hacienda que se vende con destino a invernada al norte del río Colorado.

Sin duda, el interrogante acerca de la factibilidad del aumento de producción se plantea en los niveles tecnológicos y económico. Desde el punto de vista tecnológico, el desafío consiste en el incremento de la receptividad de los campos y especialmente en lo referido a la disponibilidad estacional de forrajes. En el aspecto económico, la incógnita reside en los precios de venta de la producción, que ante la creciente competencia de la carne sin hueso, ha visto colocar un techo a sus precios, que sin duda han variado las expectativas de los productores.

En el supuesto caso de que se incorporara la zona al sur del paralelo de 42° S, los 6.938.354 kg representarían el equivalente de 57.736 cabezas con un peso de 180 kg la media res.

Este caso, sumado al anterior y tomando en cuenta la faena actual de la región comprendida por Río Negro, Neuquén y el partido de Patagones, haría que la faena de la región se elevara a 2.661.311 cabezas, lo cual representaría una tasa de extracción del 35% sobre el stock de la región, que sin duda provocaría un agudo proceso de liquidación.

En síntesis, las posibilidades de colocación no constituyen el obstáculo para el incremento de producción y en caso de lograrse éste, existen mercados insatisfechos para absorberlos.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que las carnes deshuesadas cuentan con canales de distribución ya establecidos y están venciendo la resistencia de los consumidores en cuanto a su aceptación.

Por otro lado, hay que tener en cuenta que los precios pagados por la hacienda al norte del río Colorado han sido generalmente menores al costo de adquisición de la hacienda en la zona comprendida por la Barrera. Estos factores generan un tipo de competencia que hay que considerar seriamente, más aun en estos momentos en que existe una amplia capacidad ociosa en la industria tradicional y sin mayores perspectivas que se dinamice en el corto plazo el mercado externo.

En síntesis, si bien los altos precios pagados por las haciendas gordas de la región constituyen un incentivo para los productores locales, estos altos precios atraen la competencia de otras carnes que ejercen un efecto estabilizador en sentido descendente sobre los mismos.

Esta es una faceta más de la situación de equilibrio inestable en que se mueven todos los sectores ligados al sistema producción-comercialización-consumo, con situaciones altamente cambiantes y de permanente reacomodamiento.

### 3.5.2. Mercados exteriores.

Posibilidad de acceso según  
tipos de carnes producidas.

Mercados exteriores. Posibilidad de acceso según tipos de carnes de carnes producidas

Puesto que la Argentina ha sido y es un importante exportador de carnes a nivel mundial, independientemente de las características de las regiones productoras, los mercados exteriores siempre constituyen una alternativa importante para la colocación de la producción.

Las características sanitarias de la provincia de Río Negro pueden hacerla apta para participar en el circuito libre de aftosa en el comercio mundial, cuyos principales importadores son EE.UU., Japón y Canadá. Este circuito se caracteriza por una mayor estabilidad en los volúmenes negociados y al mismo tiempo, por un precio diferencial sobre los vigentes en el circuito aftósico.

Sin embargo, la principal limitación para acceder al comercio internacional, lo constituye, en el mediano plazo, la característica de la producción regional de ofrecer animales de escaso peso, que no constituyen las categorías demandadas por dichos mercados, que en general vuelcan sus preferencias hacia los novillos pesados que, según las razas predominantes, oscilan entre los 440/60 kg para los mestizos y de 520 kg arriba para las razas continentales.

De todas maneras, la importancia del comercio internacional para el desarrollo ganadero de la región carece de significa

ción dado que el mercado interno regional y el existente al sur del paralelo 42 son suficientes para satisfacer los más optimistas planes de desarrollo ganadero.

CONCLUSIONES Y  
RECOMENDACIONES

Un estudio de comercialización de carnes en la provincia de Río Negro, necesariamente debe diferir en su metodología de análisis de cualquier otro estudio de comercialización, en virtud de que los sistemas productivos y comerciales se encuentran aún en busca de un equilibrio, ya que el mismo fue alterado por la Resolución n° 830/76, que desde el punto de vista comercial actúa como una frontera interna, originando condiciones propias de "mercado cautivo".

Esta Resolución, basada en motivaciones de tipo sanitario, provocó una ruptura de la situación preexistente, trayendo los consiguientes cambios para todos los participantes en el sistema, que aún se encuentran en un proceso de reconocimiento, en la búsqueda de un equilibrio estable.

En consecuencia, para comprender la situación actual en que se desarrollan las actividades ganaderas de la provincia en su sentido más amplio, es necesario comprender el proceso histórico que se desarrolla a partir del momento en que se convierte a la zona "búffer" en un mercado aislado del resto del país. Esto en lo que se refiere a la hacienda para consumo, pues el comercio tradicional de haciendas de invernada no sufre mayor modificación, en razón de que el flujo comercial hacia el norte no es afectado por la barrera sanitaria.

El examen histórico de los sistemas de producción y consumo de la región en los períodos anteriores y posteriores a la resolución del Servicio Nacional de Sanidad Animal, será desarrollado

de la siguiente manera:

- a) Comportamiento del sector hasta 1976
- b) Modificaciones en los flujos comerciales
- c) Efectos económicos de la barrera sanitaria

a) Comportamiento del sector hasta 1976

La región comprendida entre el paralelo de 42° S y el río Colorado, que abarca las provincias de Río Negro, Neuquén y el partido de Patagones de la provincia de Buenos Aires, tiene dos regiones productivas (litoral y cordillera) y cuatro zonas de consumo caracterizadas como sigue:

<u>De alta concentración:</u>	Alto Valle (General Roca)
	Cipolletti
	Neuquén
	Zona petrolífera
<u>Zona turística:</u>	Bariloche
	Junín
	San Martín
<u>Zona de auto consumo:</u>	San Antonio y Sierra Grande
	Carmen de Patagones
	Viedma
	Río Colorado
	Conesa (Valle Medio)
<u>Zona marginal</u>	
<u>de auto consumo:</u>	Línea sur

La línea sur o zona de auto consumo marginal, se dejará fuera del análisis por carecer de importancia comercial. Además, por similitud operativa la zona turística y la de alta concentración, serán consideradas conjuntamente, manteniendo sólo consideraciones de localización. Por lo tanto, se tomarán en cuenta dos grandes grupos consumidores:

- a) De alta concentración
- b) Zona de producción y consumo

Antes del cierre de la Barrera sanitaria, los sectores consumo y producción interaccionaban entre sí a través de los intervinientes en los canales comerciales, de la siguiente manera:

Los matarifes-abastecedores de la zona de alta concentración se proveían de animales gordos en pie provenientes de la cordillera, durante tres meses al año aproximadamente y el resto, del este de la provincia de La Pampa y oeste de la provincia de Buenos Aires. Faenaban en los frigoríficos y mataderos locales y distribuían al comercio minorista, a la vez que soportaban la competencia de los frigoríficos extrazonales de la región de Bahía Blanca, a través de abastecedores locales y distribución directa, durante todo el año.

Su mayor ventaja comparativa era el abastecimiento local en función de la cercanía con la región productiva (cordillera y zona de consumo), donde obtenían su mayor margen de utilidades, a pesar de pagar mejor precio al productor que al pagado en la región del oeste de Buenos Aires (Estudios Comahue). El resto

del año sólo operaban con el objeto de mantener subsistente el canal comercial.

La existencia de mataderos en la zona, concuerda con una política nacional de creación de mataderos en zonas de consumo, para satisfacer las necesidades de los mercados regionales en cuanto al buen estado del producto, dado el escaso nivel de desarrollo de la industria y del transporte frigorizado. Este caso es similar a los planteados en las provincias de Salta, Tucumán, Santiago del Estero, etc.

La producción afectada por la demanda (la cordillera) tenía un mercado demandante alternativo de bastante peso relativo (50%), a través de las exportaciones de gordo a Chile y la venta de invernada a ese país y a la región oeste de Buenos Aires y La Pampa.

En la otra región se habían desarrollado los matarifes-abastecedores regionales, por localidades y también en estrecho contacto con los productores de la región. Operaban en compras directas al productor durante todo el año, variando la calidad y el precio de lo comprado de acuerdo con la temporalidad de la producción (invierno), pero por lo general obteniendo suministro para su demanda de todo el año, con épocas excepcionales de compras en el oeste de la provincia de Buenos Aires.

El animal de compra era una recria o invernada (animal chico) de menos de 300 kg, en el que el consumidor habituado marcaba su preferencia.

Durante todo el año soportaba, además, la competencia de los frigoríficos extrazonales, a los que competía con la calidad del producto del animal chico, ya que las haciendas de mayor peso promedio eran destinadas al mercado exterior.

El productor de esta región, caracterizada como una zona de recría, vendía el grueso de su producción en remates ferias, a invernadores del oeste de Buenos Aires, siéndole esta demanda no muy significativa, pero que le permitía colocar con un precio diferencial positivo, animales fuera de categoría (invernada gorda) resultante del manejo productivo que efectuaba (servicios permanentes, etc.).

Vemos hasta aquí a la región operativa, como a dos subregiones productivas-consumidoras, sin puntos de contacto entre ellas dentro de la región y vinculadas con el oeste de Buenos Aires (venta de invernada) y con Bahía Blanca (introducción de carne "al gancho" enfriada).

Algunos datos puntuales que permiten aceptar esta hipótesis, son por ejemplo el peso medio por cabeza de la faena: para el año 1976, la de Adolfo Alsina fue de 170 kg; la de Conesa, de 146 kg y la de Pichí Mahuida, de 143 kg, mientras que la de General Roca, fue de 208 kg y la de Bariloche, de 178 kg.

Este fenómeno de las diferencias de peso promedio entre las haciendas de los distintos departamentos, es coherente con la hipótesis formulada previamente acerca del funcionamiento de los sistemas comerciales.

Así por ejemplo, en Conesa la faena de ternos y novillitos representa el 80% de la faena total por categorías, mientras que en Pichí Mahuida la faena de terneros alcanza a tener una participación del 50% de la matanza total.

En Adolfo Alsina la composición de la faena muestra una participación del 74% de la categoría novillos, aunque con un peso faenado en carne limpia de 183 kg, lo cual indica que se faenan novillos de 334 kg en pie, superando un rendimiento del 55%.

El faenado de peso en Bariloche se justifica por la interacción de la faena de novillos y vacas, los cuales en conjunto representan el 79,8% de la faena (novillos 60,7% y vacas 19,2%), mientras que la matanza de terneros alcanza solamente al 14%. El peso promedio de las reses es de 188 kg para los novillos y 202 kg para las vacas, suponiendo un buen estado de gordura en estos últimos, ya que sus rendimientos generalmente oscilan alrededor del 50%.

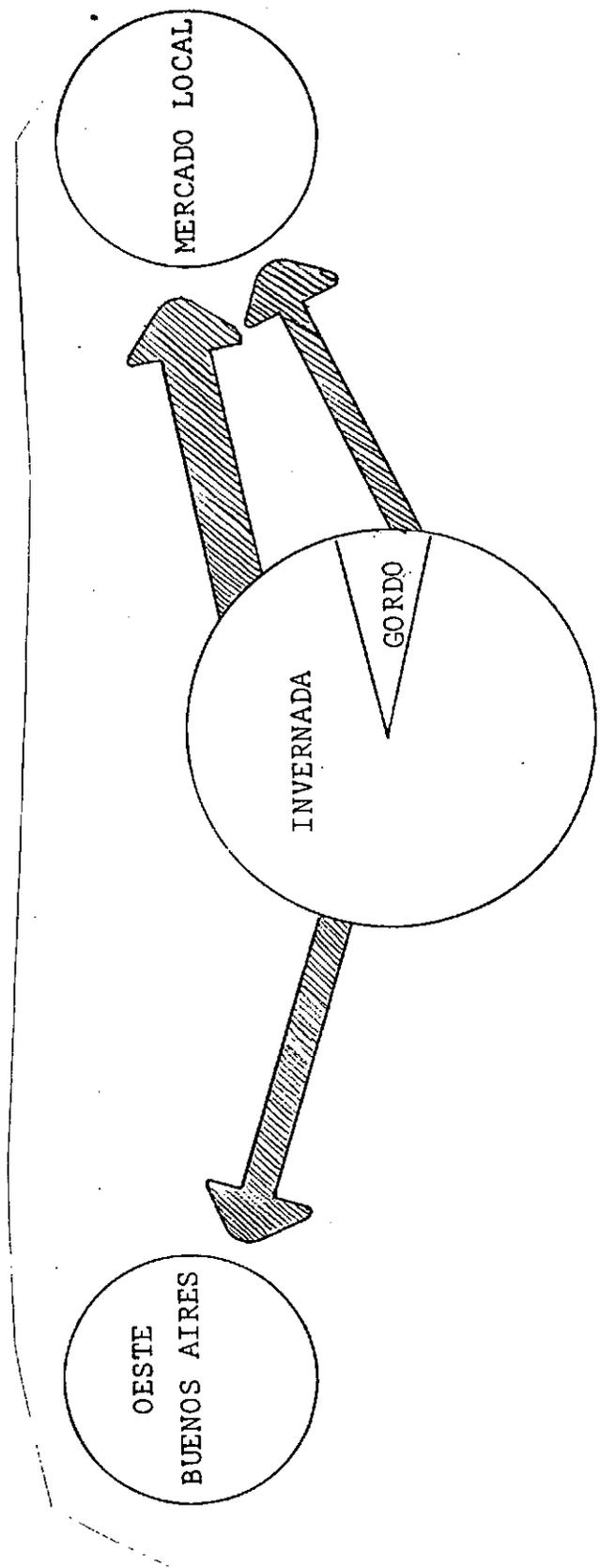
Se ha dejado para el final el análisis del departamento de General Roca, ya que en 1974 representó un 68,6% de la faena de la provincia y un 72,2% de la producción de carne limpia. En este caso, la faena de novillos representa el 87,8% de la faena total, mientras que el peso promedio de las reses alcanza a 212 kg, lo cual es equivalente a un novillo de 400 kg en pie, si se considera un desbaste del 5% y un rendimiento del 55%.

Esta composición de la faena en los principales departamentos productores consumidores y de alto consumo, ratifican la creencia de que en los primeros el consumo se adapta a la oferta local, la cual es la resultante del flujo esperado de un stock de cría, con el consiguiente predominio en la faena de animales livianos. En el caso de General Roca, puede presumirse una incidencia de novillos procedentes de la provincia de Buenos Aires.

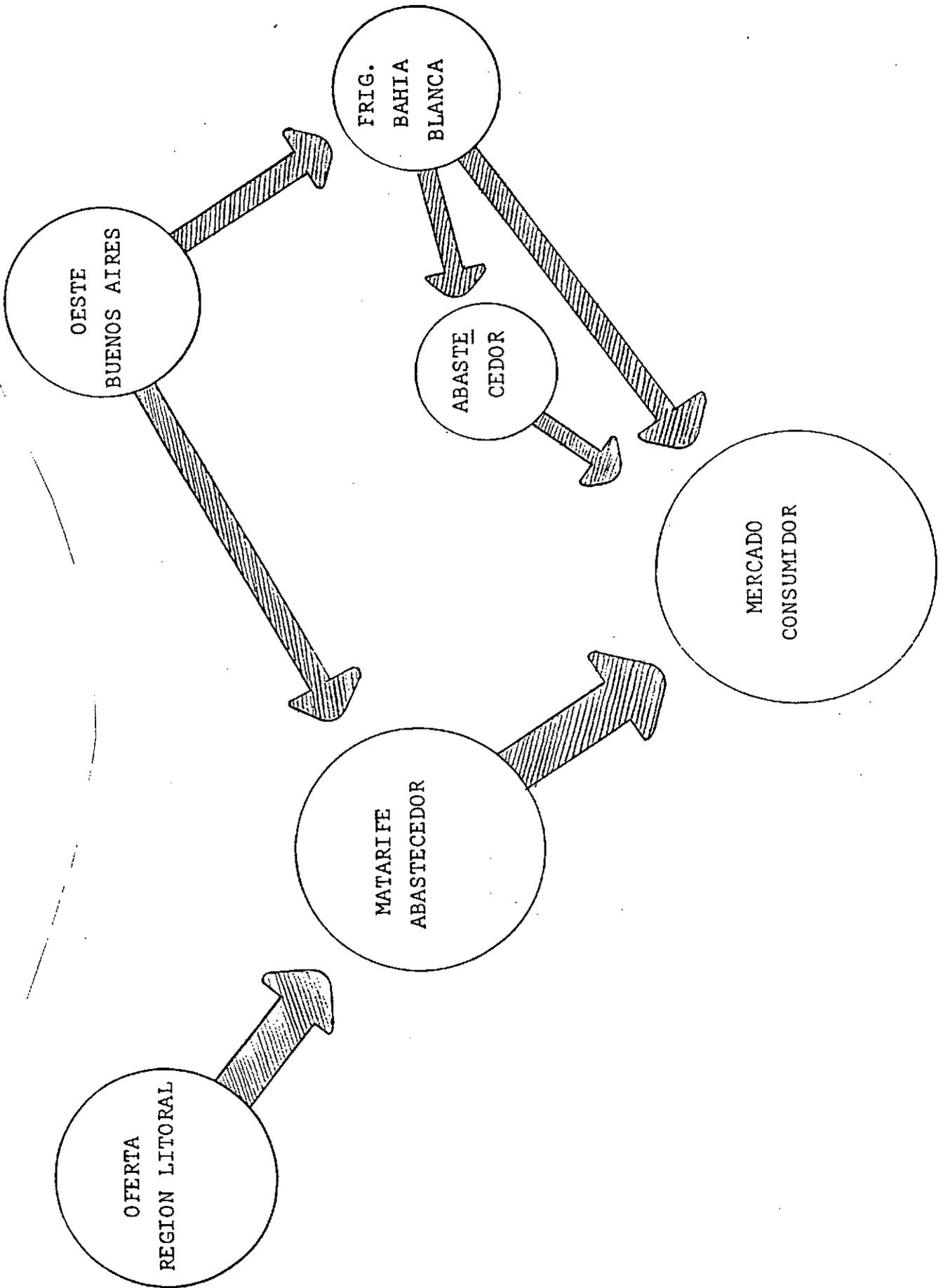
Adolfo Alsina presenta un caso intermedio, ya que si bien la categoría novillos representa el 74% de la faena total, el peso promedio estimado del animal en pie resulta de 334kg, lo cual hace que se asemeje más a la categoría novillitos, según la clasificación tradicional y responde probablemente a un manejo de un sistema de recría o inverne marcadamente estacional.

El caso de General Roca es el que probablemente ejemplifica con mayor claridad el sistema de comercialización vigente con anterioridad a 1976, ya que su representatividad del consumo de la provincia es harto elocuente. En este caso, el faenamiento de novillos alcanza valores de suma consideración, acompañados de un peso promedio de faena sumamente difícil de lograr en los sistemas de engorde provinciales, razón por la cual es fácil deducir la procedencia extrazonal de tal categoría de haciendas. La caída de la faena de novillos con posterioridad a la implantación de la barrera, es otro elemento que justifica la hipótesis de la procedencia de los novillos faenados en General Roca.

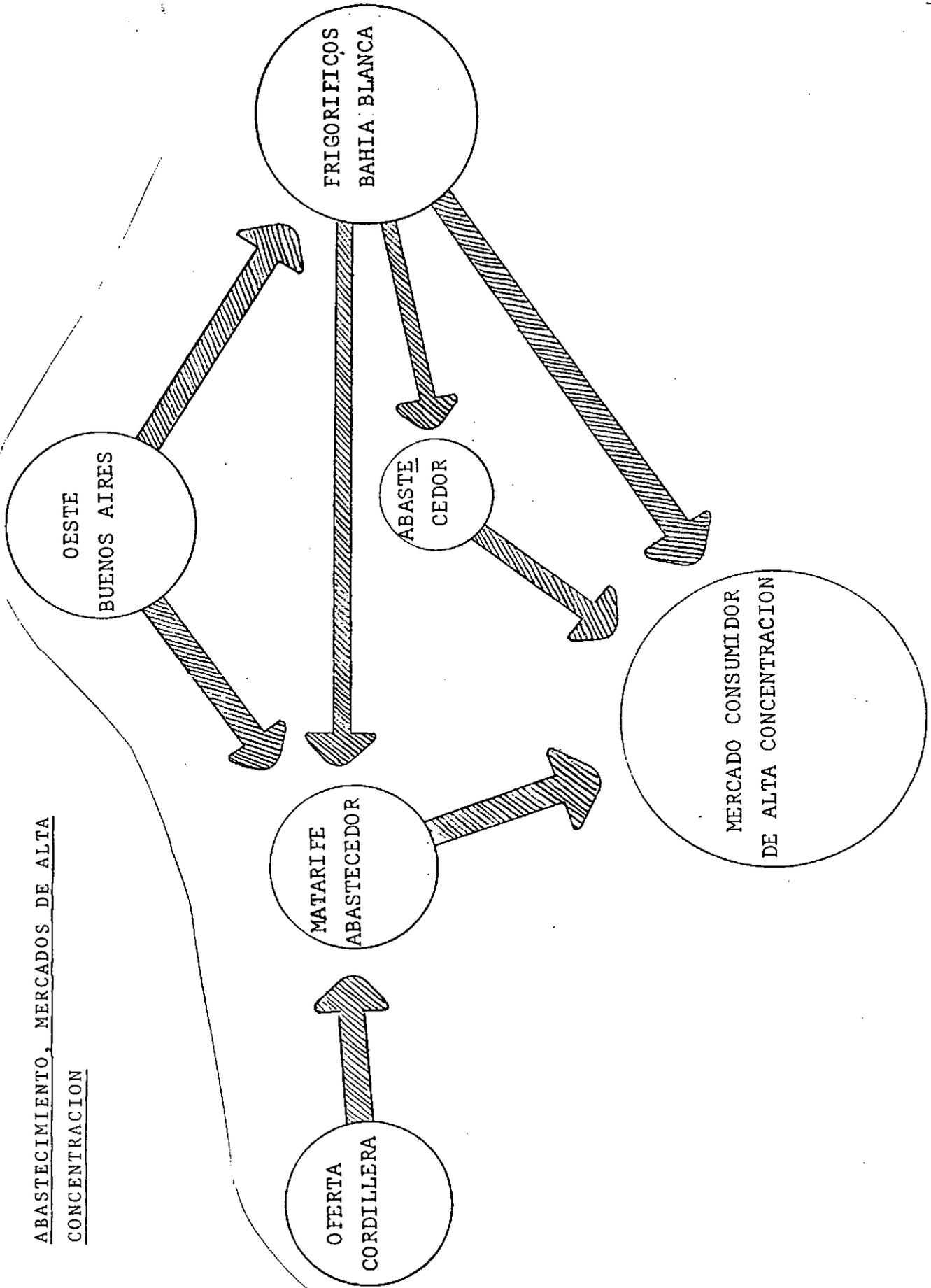
OFERTA DEL LITORAL



ABASTECIMIENTO ZONA DE PRODUCCION Y CONSUMO



ABASTECIMIENTO, MERCADOS DE ALTA  
CONCENTRACION



b) Modificaciones en los flujos comerciales

En el momento en que se cierra la barrera sanitaria, se bloquea la introducción de ganado en pie para faena y la de carne al gancho o media res, y se los sustituye por la carne sin hueso, producto que encuentra resistencia ante una preferencia del consumidor por la carne con hueso.

Las vías de salida de invernada siguen operando como lo hacían hasta entonces, integradas al mercado nacional.

Evidentemente, el cierre de la barrera produce un desabastecimiento de "carne con hueso" en la zona de alta concentración, ya que dependía del ingreso de ganado en pie del oeste de la provincia de Buenos Aires, provocando por lo tanto, una suba en el precio del producto mencionado.

Dicha suba queda en un primer instante en poder de quien satisface el desabastecimiento, o sea en el sector intermediario dentro de la región -los matarifes-abastecedores- quienes por esta razón se lanzan a la búsqueda de ganado en pie dentro de la región, que excepto la cordillera en su período normal de oferta, la única región probable de expansión de compras es la región del litoral. Sobre ella presionan, a través de la variable precio, compitiendo con sus colegas regionales.

La zona del litoral, que se hallaba casi autoabastecida, no acusa en un primer instante los efectos del cierre de la barrera. El impacto se empieza a notar a medida que la acción de demanda de los matarifes de las zonas de alta concentración de

consumo, por mayor poder adquisitivo, van logrando volcar la oferta regional hacia su canal comercial, desplazando a los matarifes locales u obligándolos a pagar sus precios, llegando casi a impedirles actuar.

La lentitud del traslado del efecto de la barrera de una región a otra, se debía especialmente a la modalidad de compra directa, lo que obligó a los matarifes de la región de alta concentración de consumo a ir copando la oferta acto tras acto, pues de haber para ese entonces un canal organizado y voluminoso de venta de gordos, éste habría sido inmediato.

Los altos márgenes que obtuvieron los matarifes de las ciudades del Alto Valle (según informantes calificados, llegaron a operar con hasta un 25% de utilidad, lo que en carnes es alto para la función que ellos cumplen), provocó la entrada de un nuevo grupo de intermediarios, muchos de los cuales ya se encontraban en el negocio del abasto o la comercialización minorista, que se integraba verticalmente en la búsqueda del margen que existía.

Además, el hecho de una virtual incomunicación entre las dos regiones, ponía por un hecho no controlable (la barrera sanitaria) a oferentes frente a demandantes que se desconocían, sin historia ni referencias en lo que respecta a su solvencia, a su seriedad comercial, al cumplimiento de los pagos, etc.

Ante este cuadro de situación podemos decir que nos hallamos ante la creación de un sistema comercial sobre los restos de

otros, ante una "creación" sin la necesaria evolución decantadora de los intervinientes por la acción de los ciclos económicos, situación ésta que aún se halla por determinar o sea que nos hallamos ante un sector en plena transformación, buscando sus parámetros de realidad.

Las modificaciones en las características de la faena, operadas luego del cierre de la barrera, pueden observarse comparando el año 1978, en que la participación porcentual de la faena de novillos alcanza al 49,54% del total, contra un 78,36% del quinquenio 1969-1973. Por otra parte, la faena de ternos representa el 14,07% de la faena total, frente a un 5,67% del quinquenio citado precedentemente. El peso promedio de las haciendas faenadas baja de 198 kg en carne limpia a 151 kg en 1978.

Esta disminución se explica no solamente por la modificación porcentual en las categorías faenadas, sino que también adquiere decisiva importancia la disminución en el peso promedio de faena de todas las categorías sin excepción. Este hecho obedece a que los precios diferenciales entre las haciendas gordas y de invernada son de tal magnitud que los productores envían para faena a animales que presenten ciertas características mínimas de gordura.

Pero el cambio de composición en la faena por categorías y el menor peso promedio obtenido, debe atribuirse a la imposibilidad de introducción de novillos procedentes de zonas de invernada al norte de la barrera.

En otros saltos bruscos que se han producido, se han podido advertir hechos significativos de la transformación del sector, como ser:

la competencia entre matarifes, que ha producido un traslado del mayor precio pagado por los consumidores a los productores. Estos logran hoy precios superiores para destino faena a los que obtienen los del norte del río Colorado.

Según los datos que poseen las casas de remates ferias, los precios han llegado a ser superiores al 50% y no menores al 20%, lo que también produce un cambio en la composición por categorías del ganado faenado y una baja general cercana al 30% en el peso medio de la cabeza faenada, llegándose al caso, para Pichi Mahuida y Conesa, en el año 1978, a 123 kg de peso medio por cabeza, lo que hace una media res de 61 kg.

Esta competencia, sumada a la presencia de intervinientes no tradicionales o con falta de oficio, más un canal basado en la compra directa, con poco conocimiento entre las partes, llevó a la desaparición de muchos compradores, trayendo como secuela la inestabilidad y la inseguridad en las operaciones. Ello condujo a que se produjeran altas variaciones de precios entre contado y treinta días y modificaciones de los canales comerciales, como el caso de la Cooperativa de Stroeder, que instaló oficinas en el Alto Valle vendiendo faenado a minoristas con el concurso de un antiguo abastecedor, que opera ahora en una relación de dependencia. Todo esto, con el objeto de asegurar la cobranza y ya no el margen.

Con la aparición en la región de una mayor tendencia a la invernada, con el objeto de alcanzar los altos precios estacionales del invierno, se produce una demanda de tierras bajo riego y aparecen figuras integradas, tales como los matarifes con campo de engorde, los criadores con chacras para terminar y hasta los carniceros con superficies bajo riego, para mantener el peso del animal.

Otros elementos que juegan, son la adecuación del consumidor hacia la carne deshuesada, que ha ido reduciendo la brecha de precio entre ella y la carne con hueso. También un mejoramiento tecnológico en su elaboración, que logra ofrecer un producto de mejor calidad, lo que responde en forma similar al proceso que se dio con anterioridad al sur del paralelo de 42° S y que trasladado a esta región iría hipotéticamente reduciendo las ventajas comparativas del producto regional, con probabilidad de llevarlo a nivel de competencia nacional.

La fuerte estacionalidad de la oferta de ganado en pie, que merma en los meses de invierno, con la imposibilidad de abastecimiento extra-regionalmente, atenta con la eficiencia de faena frigorífica que en función de los altos costos fijos, debe imprescindiblemente operar todo el año.

c) Efectos económicos de la barrera sanitaria

Los factores exógenos dieron lugar a una brusca modificación del equilibrio oferta-demanda en la región, que desde el punto de vista económico se tradujeron en un exceso de la demanda

sobre la oferta, con el consiguiente impacto sobre los precios.

La suba inicial de los precios fue trasladada hacia los consumidores, sin que se produjera similar proceso sobre los precios de la hacienda en pie. El resultado final de esta etapa fue un incremento en los márgenes mayoristas, actuando el precio como elemento racionador del exceso de demanda a nivel minorista.

Como generalmente sucede en todos los sectores de la economía donde no existen altas barreras a la entrada, la existencia de beneficios extraordinarios atrae a nuevos participantes a esos mercados. Este fue el caso de las actividades del matarife-abastecedor y del matarife-carnicero, quienes al implantarse la barrera obtuvieron altos beneficios, atrayendo la entrada de competidores.

Sin embargo, el traslado de precios a los consumidores tiene un "techo", impuesto básicamente por la elasticidad de la demanda. Esta, al comienzo del proceso generalmente es baja, reduciéndose el consumo menos que proporcionalmente al incremento de los precios, pero en un determinado momento se llega a un segmento de la demanda donde la elasticidad aumenta, convirtiéndose en más sensible ante el aumento de los precios.

Este comportamiento de la demanda en sus tramos elásticos, hizo que los abastecedores, cuyo número se había incrementado, comiencen a presionar sobre los precios de la hacienda en pie provocando las sustanciales alzas de precios que caracterizaron

al mercado cautivo entre el río Colorado y el paralelo de 42° S.

En general, ante aumentos en los precios y por consiguiente en la rentabilidad del sector ganadero, la oferta en el corto plazo se comporta de manera opuesta a la que es de esperar en otros sectores de la economía.

En efecto, el comportamiento perverso de la oferta ganadera, como lo señalan diversos autores, se basa que ante aumentos en los precios se genera una corriente de expectativa que se traducen en una retención de vientres y en un mayor horizonte de engorde en los novillos y novillitos. En este último caso, los productores esperan obtener una doble ganancia; por un lado un incremento en los kilos dependiendo de la conversión por animal y la época del año, y por el otro se retroalimentan las expectativas de incrementos en los precios.

En la provincia de Río Negro, sin embargo, este proceso no se cumplió en la forma en que se comportan los patrones tradicionales de la oferta ganadera, es decir, faenando animales de mayor peso promedio.

Las estadísticas de faena de la provincia, luego de la implantación de la barrera sanitaria, muestran una disminución en la faena de novillos, y un incremento en la faena de terneros y animales de menor peso promedio, todo lo cual constituye un cuadro atípico en épocas de incrementos de precios.

La disminución en la faena de novillos puede explicarse por la implantación de la barrera sanitaria, puesto que un elevado

número de especies de esta categoría que provenían del norte del río Colorado vieron impedido su acceso.

La faena de terneros y de animales de menor peso, si obedece al comportamiento interno del mercado cautivo, y puede explicarse en primer lugar, por las limitaciones ecológicas y climáticas de la región que impiden completar un proceso de invernada tradicional, ya que la disponibilidad forrajera es marcadamente estacional e insuficiente para la producción de hacienda de cría de la zona.

Por otro lado el costo de oportunidad del capital invertido en haciendas, luego de la reforma financiera de 1977, sufrió un alza inusual debido al incremento de las tasas de interés que se convirtieron en positivas en términos reales a niveles nunca conocidos anteriormente.

Estos factores incentivaron una venta más rápida de la hacienda, a pesar del ciclo notablemente ascendente en el nivel de precios. Corrobora esta hipótesis el hecho de que a pesar de los altos precios diferenciales que se obtienen por la hacienda para faena aún continúa el flujo de hacienda de invernada hacia el norte del río Colorado, sin que los precios de la hacienda para engorde hayan reflejado el incremento de los precios de la hacienda para faena.

Este proceso también difiere marcadamente de los hechos que tienen lugar en el resto del país cuando se producen aumentos en los precios de la hacienda terminada, pues en general estos

incrementos se trasladan más que proporcionalmente a los precios de la hacienda de invernada, por la competencia de los invernadores que desean reponer las unidades ganaderas vendidas como gordas. Es así que en los ciclos de aumentos de precios los ingresos de los criadores suben más rápidamente que los de los invernadores, sucediendo lo contrario en las fases depresivas.

En la provincia de Río Negro, como lo hemos señalado anteriormente, este fenómeno no se dio en gran magnitud, no recibiendo los criadores sino parte del beneficio de la suba de precios.

Por otra parte, al no poder responder la producción local al incentivo del aumento de precios, provocó la competencia e introducción de carnes deshuesadas de procedencia extrazonal, que una vez que se adaptaron tecnológicamente a los requerimientos de la demanda y entraron en las preferencias de los consumidores provocaron un achatamiento en los niveles de precios minoristas con sensibles efectos para todos los participantes en el proceso de comercialización.

Para los abastecedores cuyos márgenes se habían reducido por el incremento en el precio de la hacienda, esta competencia adicional provocó una nueva caída en sus resultados económicos, llegándose a la cesación de pagos de muchos de ellos, con los consiguientes trastornos para la comercialización en todas sus etapas.

Esta caída en los precios se trasladó a la hacienda en pie, reduciéndose notablemente los precios diferenciales que gozaba la producción de la zona.

Desde el punto de vista del sector productivo estos hechos cambiaron substancialmente el panorama, especialmente en lo referido a los planes de expansión ganadera, previamente alentada por los altos precios recibidos que hubieran inducido a la incorporación tecnológica, único medio de incrementar la producción, venciendo a las restricciones ecológicas y de manejo.

### Modelo esperado

La competencia de frigoríficos extrazonales probablemente continuará de no revertirse la caída de la demanda externa por carnes argentinas.

Esta competencia de carnes extrazonales cuenta con la ventaja de adquirir la hacienda en pie a precios generalmente menores que los vigentes en la provincia de Río Negro.

El costo de la carne limpia proveniente del norte del río Colorado se ve reducido por el mayor rendimiento de los animales faenados y por un aprovechamiento integral de las medias reses y subproductos.

La oferta de carnes foráneas presenta una menor variación estacional que el suministro local. Sin embargo, dicha oferta está sujeta a las fluctuaciones cíclicas de la ganadería pampeana, que generalmente están condicionadas a las expectativas del sector exportador.

Dado que el consumo de Río Negro para dichos frigoríficos es marginal, el abastecimiento provincial será cíclicamente inestable, con el consiguiente impacto sobre el costo de vida.

Las oscilaciones en los niveles de precios de la hacienda en pie generaron un movimiento pendular en las expectativas de rentabilidad de la producción ganadera local, produciendo incentivos y retracciones a la actividad mencionada con el consiguiente desaliento para la inversión y el cambio tecnológico.

Debido a que el potencial desarrollo del sector invernador estará localizado preferentemente en las áreas de riego y requiere considerables inversiones, la inestabilidad de los mercados conspirará contra un desarrollo sostenido de los mismos.

La entrada y salida de carnes extrazonales provocará distorsiones en los canales de comercialización de carnes locales. Puesto que los participantes locales poseen un menor grado de solvencia para afrontar fluctuaciones en sus ingresos, el resultado probable será la desaparición de un número considerable de comerciantes regionales.

Concluyendo, el modelo esperado es de alta oscilación y atenta contra una política de desarrollo ganadero regional y la estabilidad del abastecimiento de la población provincial.

### Modelo deseado

De los estudios realizados surge que la provincia de Río Negro tiene condiciones de desarrollar un sector ganadero integrado (cría e invernada) destinado al consumo regional.

Dicho desarrollo tiene sus bases en la disponibilidad de hacienda de invernada que actualmente emigra de la provincia para su terminación en áreas más desarrolladas.

La disponibilidad de recursos naturales en zonas de riego, tanto del Valle Medio como del Valle Inferior, aptos para una explotación de invernada capaz de satisfacer la demanda regional.

La existencia de un mercado de alta preferencia por la carne con hueso, concentrado geográficamente y de alto precio, capaz de financiar indirectamente el período de eficientización del sector invernador hasta tornarlo competitivo con la producción de otras regiones.

La posibilidad de desarrollar esta política presenta como expectativa para la provincia lo siguiente:

- 1) Ocupación del espacio geográfico apto;
- 2) Elevación del P.B.P., evitando el egreso de haciendas de invernadas hacia otras provincias y generando una actividad productora de mayor valor agregado;
- 3) Consolidación de un canal regional comercial estable, base para el desarrollo de un sector privado industrial frigorífico;

Debido a que el potencial desarrollo del sector invernador estará localizado preferentemente en las áreas de riego y requiere considerables inversiones, la inestabilidad de los mercados conspirará contra un desarrollo sostenido de los mismos.

La entrada y salida de carnes extrazonales provocará distorsiones en los canales de comercialización de carnes locales.

Puesto que los participantes locales poseen un menor grado de solvencia para afrontar fluctuaciones en sus ingresos, el resultado probable será la desaparición de un número considerable de comerciantes regionales.

Concluyendo, el modelo esperado es de alta oscilación y atenta contra una política de desarrollo ganadero regional y la estabilidad del abastecimiento de la población provincial.

### Modelo deseado

De los estudios realizados surge que la provincia de Río Negro tiene condiciones de desarrollar un sector ganadero integro (cría e invernada) destinado al consumo regional.

Dicho desarrollo tiene sus bases en la disponibilidad de hacienda de invernada que actualmente emigra de la provincia para su terminación en áreas más desarrolladas.

La disponibilidad de recursos naturales en zonas de riego, tanto del Valle Medio como del Valle Inferior, aptos para una explotación de invernada capaz de satisfacer la demanda regional.

La existencia de un mercado de alta preferencia por la carne con hueso, concentrado geográficamente y de alto precio, capaz de financiar indirectamente el período de eficientización del sector invernador hasta tornarlo competitivo con la producción de otras regiones.

La posibilidad de desarrollar esta política presenta como expectativa para la provincia lo siguiente:

- 1) Ocupación del espacio geográfico apto;
- 2) Elevación del P.B.P., evitando el egreso de haciendas de invernadas hacia otras provincias y generando una actividad productora de mayor valor agregado;
- 3) Consolidación de un canal regional comercial estable, base para el desarrollo de un sector privado industrial frigorífico;

4) Asegurar al consumidor estabilidad en el abastecimiento de carnes vacunas de calidad, con los consiguientes beneficios sobre los niveles de precios regionales.

Si bien las condiciones básicas para el desarrollo integral de la ganadería provincial están dadas para el logro de los objetivos a largo plazo, en el corto plazo atentan contra ella los siguientes factores:

1) Estacionalidad en la oferta ganadera, que produce ineficiencias en el sector industrial faenador como en el comercial distribuidor;

2) Dispersión de la faena, que se traduce en el desaprovechamiento de economías de escala, subproductos y un deficiente control sanitario;

3) La introducción de carnes foráneas producen bajas de precios de la producción, desprotegiendo la primera etapa necesaria de desarrollo que toda actividad incipiente necesita para su consolidación y eficientización;

4) La falta de un sistema de información regional que permita al sector invernador conocer fehacientemente las condiciones de mercado, para la defensa de su ingreso y con ello la generación de los recursos financieros necesarios para adoptar las tecnologías más eficientes disponibles.

### Recomendaciones

Tender a la concentración de la faena a los efectos de lograr economías de escala y aprovechamiento de subproductos que:

- a) Bajen los costos internos de la carne producida en la industria;
- b) Permita una mejor aplicación del control sanitario;
- c) Concentre la demanda con el consiguiente incremento de la representatividad de las transacciones, las cuales facilitarán el desarrollo de un sistema de información eficiente que dará transparencia al mercado, equilibrando el poder de negociación entre los participantes;
- d) La concentración de la demanda, | provocará mayores volúmenes comercializados por los distintos operadores, con la consiguiente profesionalización en sus tareas y una mayor eficiencia operativa;
- e) Facilitar la viabilidad de instalación de una red de frío, contando con una adecuada información de los flujos comerciales, los cuales servirán para indicar la localización espacial que minimice los costos de transporte y distribución;
- f) Tomar a mediano plazo deseable para el sector comercial la inversión industrial en frigoríficos como integración vertical

Por todo ello, se propone:

1. Dejar en funcionamiento los mataderos de Fricader,

Comahue, Bariloche y Fray Luis Beltrán y la habilitación de FRIDEVI, a cargo de la provincia hasta tanto la rentabilidad resultante de la concentración permita su traspaso a manos privadas.

2. Crear un sistema de información a cargo de la Dirección de Ganadería de la Provincia, sobre la base de las inspecciones realizadas en los establecimientos de faena y donde se obtengan datos acerca de los precios de las distintas categorías de haciendas, como también de los volúmenes comercializados por los distintos adquirentes, con periodicidad diaria y con publicidad radial y gráfica. Con esta medida se espera proporcionar a los productores elementos básicos para la toma de decisiones en la defensa de sus ingresos, aumentando su poder de negociación.

3. Participación provincial en la supervisión del ingreso de carnes foráneas con el objeto de evitar las oscilaciones en el mercado regional por alternativas económicas y comerciales de los frigoríficos foráneos que atentan contra la estabilidad del mercado, y por ende, del sector productivo y comercial regional.

4. Desarrollar una legislación provincial fuertemente punitiva a la introducción y faena clandestina con el objeto de evitar la dispersión de la faena y la competencia desleal en los canales distributivos regulares.

5. Desarrollar una legislación de habilitaciones de negocios e intervinientes en el sector, que garanticen ética y económicamente las relaciones comerciales, con el objeto de impedir

la entrada en las actividades de quienes no reúnen un mínimo de responsabilidad patrimonial.

6. Desarrollar dentro de la Dirección de Ganadería un sector dedicado al seguimiento del comportamiento de las estructuras comerciales a los efectos de asesorar para el dictado de legislación que tienda al logro de una mayor eficiencia en dicho sector.

7. Desarrollar un programa de investigación y transferencias rápidas de tecnología al sector productivo, mediante la integración y coordinación de las distintas instituciones nacionales y provinciales que tengan jurisdicción sobre el tema, en función de los objetivos de la política provincial.

BIBLIOGRAFIA

- BANCO FRANCES E ITALIANO PARA LA AMERICA DEL SUD; "Evolución del Mercado Mundial de Carne Bovina" - Bogotá, 1976.
- BECKER, Víctor A.; "Funciones de oferta en el sector agropecuario argentino: trigo, maíz y carne vacuna" en De Pablo, Juan C. y Tow, Fernando - Buenos Aires, 1976.
- BOLSA DE CEREALES DE BUENOS AIRES; "Evolución de las existencias ganaderas", en Revista Institucional n° 2949 - Junio, 1980.
- CAPSTICK, Margaret; "La Economía de la Agricultura" - México, 1977.
- CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL UNCTAD-GATT; "El mercado de la carne vacuna para usos industriales en el Reino Unido y en la Comunidad Económica Europea - Ginebra, 1971.
- COSCIA, Adolfo; "Comercialización de Productos Agropecuarios", Ed. Hemisferio Sur - Buenos Aires, 1979.
- DIAZ, Alejandro C.; "La devaluación de la tasa de cambio en un país semi-industrializado" - Buenos Aires, 1970.
- "El Sector Avícola en la Economía Argentina", Coyuntura y Desarrollo n°3 - Noviembre, 1978.
- F.A.O.; "Meat and Dairy Produce" - April, 1977.
- FUNDACION DE INVESTIGACIONES PARA EL DESARROLLO ECONOMICO (FIDE); Anexo Estadístico VII - Diciembre, 1980.
- GARCIA MARTINEZ, Luis; "La suba en el precio del petróleo y sus posibles efectos en la producción y el comercio mundial de carnes" Congreso Mundial de Carnes - Buenos Aires, 1976.
- GUADAGNI, Aletto y PETRECELLA, Aldao; "La función de demanda de la carne vacuna en la Argentina en el período 1935-1961", en Trimestre Económico - México, 1965.
- HEINZ, G; "Puntos esenciales y nuevos desarrollos de la tecnología de la carne en la República Federal de Alemania", Congreso Mundial de Carnes - Buenos Aires, 1976.
- INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS - IICA; "Regionalización ganadera en la Cuenca del Plata" - 1972.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS - INDEC; Publicaciones varias.

IRIARTE, Iganacio; "El mercado de carne vacuna: situación actual y perspectivas para 1981", Información Económica n° 18, Convenio AACREA-BNA-FBPBA - Febrero, 1981.

JUNTA NACIONAL DE CARNES; Boletines semanales - Varios años.

JUNTA NACIONAL DE CARNES; Síntesis estadísticas - Varios años.

KOHLIS, R. y DOWNEY, L.; "Marketing of Agricultural Products", Mac Millan - New York, 1974.

LOPEZ GARCIA, José A.; "Comunicación sobre incidencias económicas de los almacenamientos de carnes congeladas; aprovechamiento de espacios frigoríficos y mermas por pérdida de peso", Congreso Mundial de Carnes - Buenos Aires, 1976.

MUÑOZ DURAN, R; "El comercio de carne bovina de la Comunidad Económica Europea con el Río de la Plata, Congreso Mundial de Carnes Buenos Aires, 1976.

NORES, Gustavo; "The structure of the Argentine beef economy; a short run model", Ph.D. Unpublished dissertation - Purdue, U.S.A. 1971.

OLIVERA, Julio H.; "Inflación y estructura" en Olivera, J. "Economía clásica actual" - Buenos Aires, 1977.

RECA, Lucio G.; "Comportamiento histórico del consumo de carne vacuna en la Argentina" ( en Banco Ganadero Argentino, "La producción Rural en Argentina") - 1973.

RECA, Lucio G. y GABA, Ernesto; "Poder adquisitivo, veda y sustitutos: un reexamen de la demanda interna de vacunos en la Argentina 1950-1972" (en De Pablo, J.C. y Tow, F. "Lecturas de microeconomía por economistas argentinos") - Buenos Aires, 1976.

SANTAMARINA, Arturo y CANOSA, Rafael; "Las relaciones económicas entre la cría y la invernada vacuna", en Información Económica n°16 - Octubre, 1980.

SANTAMARINA, Arturo y WHITE, Diego; "Evolución del sector agropecuario en la década del 70", en Información Económica n° 12 - Buenos Aires, Marzo, 1980.

SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA Y GANADERIA; "Desarrollo reciente y perspectivas de comercio mundial de carnes vacunas" - Buenos Aires, 1980.

SERVICIO NACIONAL DE ECONOMIA Y SOCIOLOGIA RURAL; "Desarrollo reciente y perspectivas del comercio internacional de carne vacuna" Buenos Aires, 1980.

SHEPHERD, Geoffrey; "Agricultural Price Analysis", Iowa State University Press, Ames - Iowa, 1969.

STEIGER, Carlos E. (h); "La ganadería argentina en el último decenio", Facultad de Ciencias Económicas - Rosario, 1980.

STOUT, Thomas; "Economics of the livestock and meat industry", Mac Millan - New York, 1969.

U.S.D.A.; "Foreign Agricultural Circular, Livestock and Meat" - Washington, 1976.

VALDES, Alberto; "Algunos aspectos económicos de la ganadería en América Latina" (en Banco Ganadero Argentino, "La producción rural en la Argentina en 1974") - Buenos Aires, 1975.

IVER, Raúl; "El comportamiento de la inversión y la oferta de la industria ganadera en Argentina".