

6
H.422
611
I

32580

BUENOS AIRES, 25 de junio de 1987

Señor Secretario General
del Consejo Federal de Inversiones.
Ing. JUAN JOSE CIACERA
PRESENTE

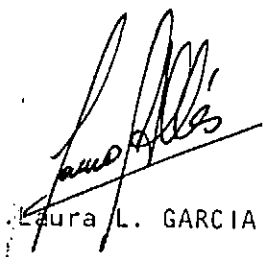
C. F. I.
INGRESO
26 JUN/1987
No. 2884

Ref.: EXPEDIENTE N° 1280/87

Tengo el agrado de dirigirme a Ud. con el objeto de presentar el informe parcial correspondiente a la 1ra. Etapa del Proyecto del Sistema de Informaciones para el Mercado de Concentración de la ciudad del Neuquén.

Se deja constancia que dicho trabajo debió ser entregado el día 15 de junio ppdo. y la demora en que se incurrió fue motivada por la circunstancia de mi reciente maternidad (día 22 de abril) aclarando que ello no modificará la fecha en la etapa final.

Saludo a Ud. muy atentamente.


Lic. Laura L. GARCIA ALLES

H.4111
H.4112

H.4132 ✓
NEUQUEN
H.4141

6
H. 422
611
I

CATALOGADO

SISTEMA DE INFORMACION

PARA EL MERCADO DE CONCENTRACION DEL

NEUQUEN



Ira. ETAPA
(INFORME PARCIAL)

SUMARIO

	Página
I. <u>INTRODUCCION</u>	1
II. <u>OBJETIVOS</u>	1
II.1. <u>Principales</u>	1
II.2. <u>Secundarios</u>	1
III. <u>IDENTIFICACION DE LOS FACTORES INTERVINIENTES EN LA COMERCIALIZACION ACTUAL</u>	2
III.1. <u>Productos seleccionados</u>	2
III.1.1. <u>Características</u>	2
III.2. <u>Análisis de la Estructura</u>	2
III.2.1. <u>Nivel Productor</u>	2
III.2.2. <u>Nivel Mayorista</u>	3
III.2.3. <u>Nivel Minorista</u>	4
IV. <u>IDENTIFICACION DE LAS REDES DE INFORMACION EXISTENTES</u>	4
IV.1. <u>CUIN</u>	4
IV.2. <u>Banco de la Provincia del Neuquén</u>	5
V. <u>IDENTIFICACION DE LOS USUARIOS DE INFORMACION</u>	6
V.1. <u>Operadores Vendedores</u>	6
V.2. <u>Operadores Compradores</u>	7
V.3. <u>Ente Concesionario</u>	7
V.4. <u>Organismos Oficiales</u>	7

	Página
VI. <u>IDENTIFICACION DE LAS FUENTES DE INFORMACION</u>	8
VI.1. <u>Ingresos de Mercaderías</u>	8
VI.2. <u>Facturación de Ventas</u>	8
VI.3. <u>Remanentes de Mercadería</u>	9
VI.4. <u>Guías de egreso</u>	9
VII. <u>FORMULACION DE ALTERNATIVAS</u>	10
VII.1. <u>Tipo de Sistema</u>	10
VII.1.1. <u>Sistema de Informaciones para servir a la transparencia de las operaciones que se realicen en el recinto.</u>	10
VII.1.2. <u>Sistema de Informaciones que permita conocer la situación a nivel nacional..</u>	11
VII.2. <u>Primera Alternativa</u>	11
VII.3. <u>Segunda Alternativa</u>	12
VIII. <u>SELECCION DE ALTERNATIVA</u>	12
IX. <u>ANEXOS</u>	
ANEXO I	
ANEXO II	
ANEXO III	
X. <u>BIBLIOGRAFIA</u>	

I. INTRODUCCION

El estudio se ha encarado teniendo en cuenta los requerimientos principales de información, comunes a todos los mercados de concentración que aspiren integrar la Red de Mercados de Interés Nacional, y a las necesidades particulares del proyecto en cuestión.

Es por ello que resultó prioritario pensar en la implementación de un sistema que posibilite la existencia en el mercado de información que asegure el conocimiento del volumen de productos ingresados, transacciones efectuadas, precios obtenidos y todo otro dato que contribuya a transparentar la operatoria comercial.

Se fijó como objetivo de importancia el de diseñar un sistema que compatibilice con los que se instalen en otros mercados o centros similares, de modo de lograr mediante el mismo una mejora en el abastecimiento general del país.

II. OBJETIVOS

II.1. Principales

La información a suministrar debe atender las metas planteadas en la introducción de modo de asegurar el funcionamiento comercial del mercado en concordancia con los objetivos fijados para este tipo de recintos.

II.2. Secundarios

Resulta necesario identificar los requerimientos de información accesoria con el objeto de contribuir a facilitar la tarea administrativo-contable de los operadores y del ente concesionario del mercado.

III. IDENTIFICACION DE LOS FACTORES INTERVINIENTES EN LA COMERCIALIZACION ACTUAL

III.1. Productos seleccionados

El análisis efectuado se centralizó en el rubro frutas, hortalizas y verduras ya que estos serán los ítems cuya comercialización mayorista se realizará a través del futuro Mercado de Concentración.

III.1.1. Características

Se ha verificado la inexistencia de un sistema de tipificación de envases, circunstancia que multiplica los factores a incorporar ante la necesidad de armar un sistema de información, ya que las características que deben ser tenidas en cuenta por cuanto hacen a la conformación del precio son numerosas, dado que el mismo puede oscilar ante una variación de cualquiera de ellas. Es así que para cada producto deben registrarse la variedad o tipo comercial, la procedencia, el tipo de envase y la capacidad del mismo, la calidad, el tamaño, el grado de madurez, etc.

III.2. Análisis de la estructura

Mediante entrevistas realizadas en la Ciudad del Neuquén con informantes del Sector Oficial y de la actividad comercial, en las cuales se recabaron opiniones y datos existentes, se pudo establecer la participación de cada sector en el quehacer.

III.2.1. Nivel productor

Según las estimaciones existentes en la Dirección General de Industria y Comercio se establece que el sector de la producción accede directamente a mayoristas

acopiadores zonales con un 35% del abastecimiento. De este porcentaje el 23% corresponde a participación zonal y el 12% restante a otras zonas del país. El 65% del volumen de los agricultores extra-regionales llega a los mayoristas a través de un canal intermedio constituido, por otros mayoristas en un 11% de los casos, y en un 54% a través de mercados mayoristas (Ver Anexo I) Según manifestaciones de los comerciantes estos aspiran a lograr a través del mercado un incremento en el porcentaje de compras directas, para lo cual el sistema que se implementa puede resultar de suma utilidad. Este es un elemento que reviste singular importancia en el diseño del mismo, con miras a generar un flujo de información entre distintos mercados y/o centros productores, con el objeto de posibilitar la obtención de datos que beneficien la actividad del mercado fruti-hortícola a nivel nacional y orienten el quehacer de la producción.

III.2.2. Nivel mayorista

A través de la información obtenida se ha establecido que en la actualidad existen en la ciudad el Neuquén 12 mayoristas acopiadores que mueven anualmente un volumen de mercaderías de aproximadamente 32.000 toneladas de las cuales se destina un 53,7% al abastecimiento de la capital, un 39,5% a otras ciudades del Neuquén y a las poblaciones de Centenario y Bariloche y un 6,8% se deriva a ciudades rionegrinas vecinas (Cipolletti, Villa Regina, etc.). La actividad vendedora

del sector se canaliza en un 55,8% en operaciones con comerciantes minoristas, un 36,6% se deriva a otros mayoristas distribuidores, de los cuales un 24,6% corresponde a comerciantes de la zona y el 12% restante a los de otras zonas cercanas, en tanto que un 7,6% es adquirido para redespacho a zonas más alejadas (Bari-loche p.e.) Ver Anexo II.

III.2.3. Nivel minorista

El consumo de la población se satisface a través de minoristas de la zona de influencia que absorben un 88,5% del volumen ingresado por los acopiadores en tanto el 11,5% restante es derivado a minoristas fuera de zona (Ver Anexo I)

Con la existencia del mercado se espera lograr un cambio en la forma de abastecimiento, ya que se incrementaría la proporción de compra directa del minorista del área de protección que en la actualidad alcanza el 55,8%.

IV. IDENTIFICACION DE LAS REDES DE INFORMACION EXISTENTES

Con miras a optimizar los recursos, se realizó un relevamiento de las redes en funcionamiento.

IV 1. CUIN - Centro Unico de Informática del Neuquén.

Cuenta con un equipo IBM de la línea 4.300 con dos unidades centrales de proceso que a la fecha se halla saturado en su capacidad. Es opinión de distintos sectores que el centro satisface con algunas dificultades las necesidades de procesamiento de información estadística.

IV.2. Banco de la Provincia del Neuquén

El Banco de la Provincia tenía un sistema incorporado al CUIIN pero las características señaladas precedentemente han impulsado a desvincularse de la misma y generar una red propia a fin de optimizar los resultados de sus operaciones. En la actualidad cuenta con un procesador WANG-VS 100 en casa matriz siendo el mismo el nodo de esta red de procesamiento distribuido que el Banco tiene proyectado. Esta red permitirá la conexión de la Casa Matriz con todas sus sucursales y centros de operaciones dando a su vez una autonomía que les permita trabajar en épocas en las cuales se hace difícil la comunicación por vías telefónicas o cable coaxial. Toda la Red se basa en equipos WANG-VS (Ver Anexo III), componiéndose ésta de la siguiente manera:

PROCESADORES

<u>TIPO</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>MEMORIA</u>
100	1	4
65	1	2
6	5	2
15	6	1
25	2	1/2 y 1
5	3	1
TOTAL	18	

Este proyecto permite incluir un centro de operaciones en el futuro Mercado con el objeto de cubrir las necesidades operativas como ente recaudador y debería preverse la forma de incorporar al mismo el procesamiento de la información necesaria pa

ra asegurar la transparencia de la operatoria comercial y apoyar las actividades administrativas tanto de los usuarios como del ente concesionario.

V. IDENTIFICACION DE LOS USUARIOS DE LA INFORMACION

Existe una estrecha relación entre los usuarios de la información, los datos que en cada caso se requiere y los objetivos perseguidos con este tipo de mercados.

En efecto, si tenemos en cuenta que los pilares sobre los cuales se basa la transparencia de las operaciones estriban en un conocimiento adecuado de la oferta, la demanda y los precios de los productos, tanto a nivel local como extra-regional, podemos conformar el espectro de usuarios y las características que el sistema debe tener:

V.1. Operadores vendedores

Los operadores vendedores del mercado tienen interés en conocer los niveles de oferta y demanda a fin de tomar decisiones adecuadas en cuanto a los lugares de compra, los volúmenes de mercadería a introducir para la venta en el área del mercado y las posibilidades de colocación en otras plazas.

Este esquema implica fundamentalmente contar con medios que permitan tener acceso a centros de información de todo el país con los cuales debieran guardar cierto nivel de homogeneidad.

Los productores zonales, a su vez, estarán de este modo en mejores condiciones para orientar su actividad de acuerdo a los requerimientos de la demanda, conociendo en forma el nivel de precios de las transacciones a fin de obtener una remuneración adecuada a su esfuerzo productivo y el consecuente fomento de las especies y variedades más requeridas y mejor retribuidas, teniendo en cuen

ta que los productos en cuestión exigen una rápida colocación por el grado de perecibilidad que los caracteriza.

V.2. Operadores compradores

El conocimiento de la oferta de los diversos productos que se venden, el nivel de precios obtenido en ruedas anteriores en relación con el nivel de volúmenes ofrecidos, sirven de referencia para que los compradores puedan ejercer cierta capacidad de poder en las negociaciones, estableciéndose un principio de mayor equilibrio que redunde en beneficio del consumidor final.

V.3. Ente concesionario

El sistema a implementar debe sustentarse en soportes de información que posibiliten la consecución de los objetivos.

Al efecto debe llevarse un registro de operadores, tanto vendedores como compradores, recibir, compilar, conservar, publicar las informaciones que suministren los vendedores y establecer un sistema de auditoría que asegure el cumplimiento de las pautas fijadas en el reglamento de operaciones del mercado.

V.4. Organismos oficiales

La instalación de una central de información en el futuro mercado con la posibilidad de ser incorporada a un Sistema Nacional, permitirá disponer de los antecedentes necesarios para realizar un adecuado análisis de la situación, tanto a nivel local como nacional, facilitando a los entes públicos una correcta toma de decisiones en lo que hace a la racionalización del comercio de los productos involucrados y a la promoción de la actividad del

nivel productor orientando adecuadamente su actividad en concordancia con los requerimientos de la demanda.

VI. IDENTIFICACION DE LAS FUENTES DE INFORMACION

Las fuentes para establecer una salida de información acorde con los objetivos planteados deben ser implementadas de modo, que tanto la documentación como los mecanismos operativos, posibiliten la consecución de los fines perseguidos.

VI.1. Ingresos de mercadería

Se debe establecer un sistema de guía de ingreso de productos al mercado que como mínimo contemple los siguientes requerimientos básicos:

- . Datos del remitente de la mercadería y del destinatario.
- . Carácter en el que se ingresa la mercadería (en consignación, producción propia, comprada).
- . Características de los productos que se ingresan (especie, variedad, calidad, procedencia, tipo de envase, tamaño, grado de madurez).
- . Integración a la oferta N° de lote.

Los elementos incorporados deben guardar concordancia con aquellos que se establezcan en la facturación de ventas de modo de posibilitar una correcta liquidación a los productores, para el caso de mercaderías entradas en consignación.

VI.2. Facturación de ventas

Las ventas que se realicen en el mercado deberán documentarse en formularios homogéneos que contengan todos los ítems que hacen a la formación del precio, respondiendo a la misma discriminación que se detalló en el rubro anterior. El sistema de liquidación de operaciones debe prever la puesta en funcionamiento de un sistema de pago centralizado que estará a cargo de una institución bancaria y que debe apuntar al logro de un adecuado control de las transacciones que se efectúen.

Es por ello que debe tenerse en cuenta la necesidad de contemplar, un sistema de recaudación, el mecanismo de pago a los operadores vendedores y la transferencia de los fondos que correspondan a los productores remitentes además de la prestación de los servicios propios a cualquier institución bancaria.

VI.3. Remanentes de mercaderías

La integración de la oferta de una rueda de ventas se realiza con el ingreso de mercaderías de la jornada más el remanente de productos del día anterior. Es por ello que reviste singular importancia que el parte de remanente que los operadores vendedores confeccionen diariamente contenga todas las especificaciones incorporadas al formulario de guía y a la factura de modo de poder balancear los ingresos y egresos de mercadería asegurando el registro de la totalidad de los movimientos.

VI.4. Guías de egreso

Los operadores actuales consideran la posibilidad de incorporar a la oferta del mercado productos para derivar a centros poblacionales de importancia ubicados fuera del perímetro de protec-

ción.

En este caso el proyecto supuestamente ha de contemplar la existencia de un área para depósito de mercaderías destinadas a ese fin. Como se entiende que el ingreso al recinto se realizará mediante guías del tipo de las especificadas en el apartado VI.1. y a fin de establecer el desplazamiento de esas mercaderías dejando constancia de su salida del mercado, deberá preverse una guía de egreso o bien dejar asentado en uno de los ejemplares de guía de ingreso que quede en poder del operador vendedor, con la intervención de los controles del mercado, del destino final de las mismas.

VII. FORMULACION DE ALTERNATIVAS

VII.1. Tipo de sistema

En base a los relevamientos realizados y a las pautas fijadas por las normas legales vigentes para este tipo de mercados que permiten evaluar los elementos existentes para la conformación de alternativas y los requerimientos para que las mismas puedan funcionar adecuadamente, se puede puntualizar lo siguiente:

VII.1.1. Sistema de informaciones para servir a la transparencia de las operaciones que se realicen en el recinto.

Considerando que en la actualidad no se utiliza documentación que sirva para una adecuada captación de los datos es necesario plantear la necesidad de asegurar los elementos que hagan a la consecución de los objetivos.

De las redes de información existentes en la provincia es opinión generalizada que debe descartarse la posibilidad de acoplarse al CUIN, por las restricciones operativas que el mismo tiene.

En virtud de que se debe contar en el mercado con una filial bancaria que asegure el sistema centralizado de pagos, parece aconsejable utilizar la red de información del Banco de la Provincia del Neuquén y acceder a la misma como medio para implementar un sistema que concilie los datos de la operatoria a nivel local.

VII.1.2. Sistema de informaciones que permita conocer la situación a nivel nacional.

Para ingresar al mismo es necesario conciliar la información derivada de los distintos componentes del sistema. En este aspecto se ha podido establecer que el Mercado Central de Buenos Aires, que por el volumen de operaciones constituye el principal eslabón de la red, no ha logrado configurar aún su sistema y que no existe a la fecha ningún otro mercado que tenga en funcionamiento el propio.

VII.2. Primera alternativa

En base a lo expuesto anteriormente se puede formular una primera alternativa que permita obtener el objetivo de lograr un funcionamiento del mercado que responda plenamente a los objetivos plan

teados para cada componente de la Red y para la cual considerando la incorporación del Banco de la Provincia del Neuquén deberá diseñarse un sistema que pueda ser incorporado al que el mismo posee.

El objetivo de posibilitar la transmisión y recepción de información entre distintos centros quedaría planteado exclusivamente a nivel de homogeneizar los soportes de información.

VII.3. Segunda alternativa

En esta se considera la implementación plena de la primera alternativa y la formulación de un sistema que considere el funcionamiento de un sistema interjurisdiccional que incorpore los mecanismos de captación, elaboración y redistribución de información de entrada y salida con el objeto de transparentar el mercado fruti-hortícola a nivel nacional, nutriéndolo de información que sirva para mejorar su quehacer y para orientar las actividades productoras. Esta alternativa debería quedar planteada a nivel de Flujo de información a transmitir desde el mercado y las entradas de información de las restantes centrales con la recomendación de que el sistema en conjunto debería ser compatible.

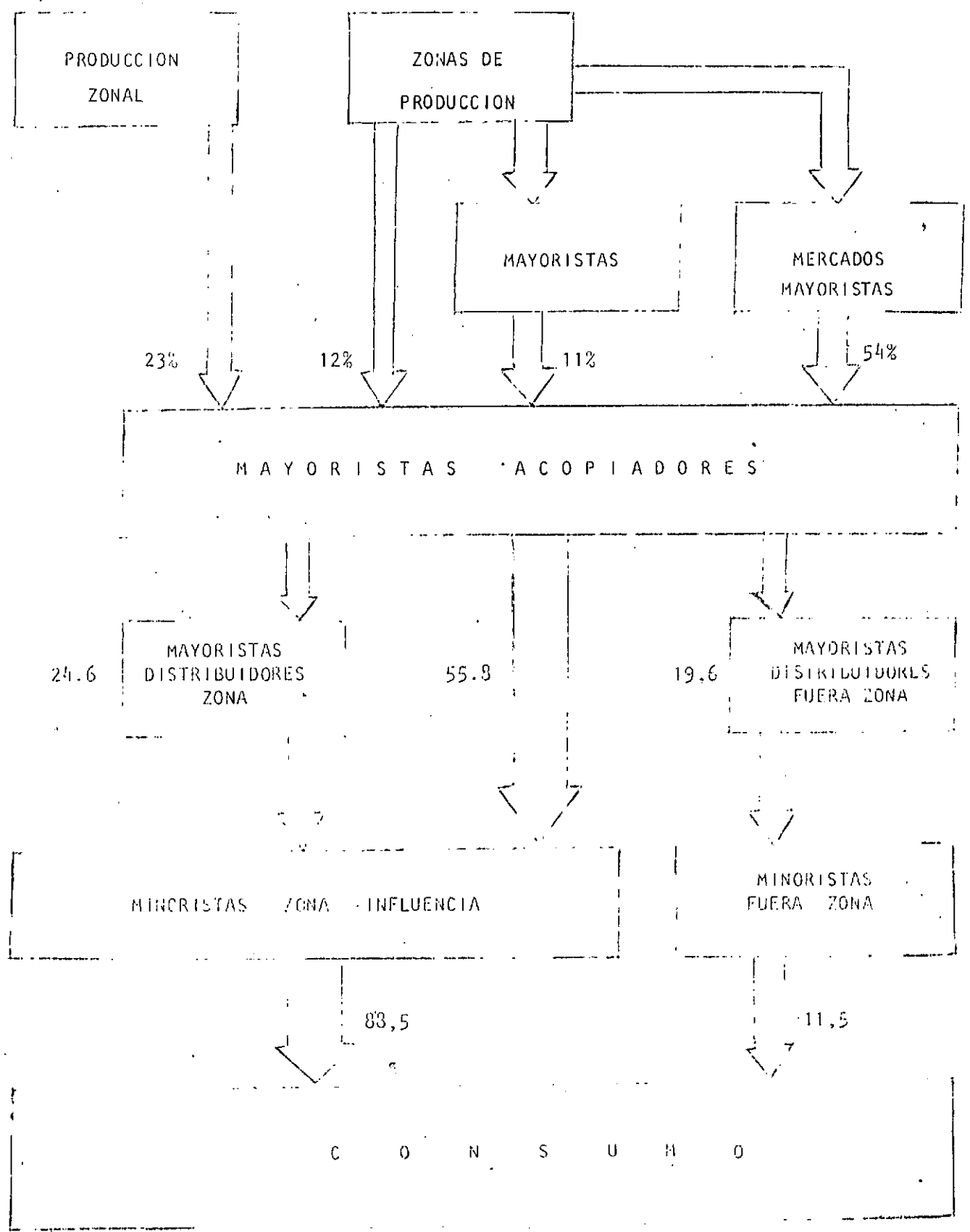
VIII. SELECCIÓN DE ALTERNATIVA

En base a las impresiones obtenidas en las entrevistas mantenidas, parece aconsejable proponer la segunda alternativa ya que es la que responde a las expectativas de los intervinientes y a los objetivos del sistema.

Se aconseja de seleccionarse ésta que la Provincia establezca una estrecha relación con los concesionarios de otros Mercados y con el Organismo de aplicación de la Ley Nº 19.227 a fin de poder concretar el sistema de información interjurisdiccional a la puesta en marcha del mercado, enfatizando que, de cualquier modo, el sistema local deberá comenzar a funcionar a pleno indefectiblemente el día de su apertura.

A N E X O S

CANALES DE COMERCIALIZACION



FUENTE: DIRECCION GENERAL DE INDUSTRIA Y COMERCIO DE LA PROVINCIA DEL NEUQUEN

CANALES DE DISTRIBUCION ACTUALES

	MAYORISTAS INTRODUCTORES	MINORISTAS	MAYORISTAS DISTRIBUIDORES	MAYORISTAS REDESPACHO
1		1.656	1.100	--
2		2.818	4.830	--
3		3.678	1.274	--
4		1.000	--	300
5		1.224	106	--
6		1.100	574	--
7		356	154	--
8		1.477	3.030	--
9		1.558	--	400
10		1.350	650	--
11		1.559	--	--
12		120	--	1.720
		17.846	11.718	2.420
% Distribución		55,8 %	36,6 %	7,6 %
			<div> <div>en zona</div> <div>fuera zona</div> </div>	
			<div> <div>24,6%</div> <div>12,0%</div> </div>	

FUENTE: DIRECCION GENERAL DE INDUSTRIA Y COMERCIO DE LA PCIA. DEL NEUQUEN

2
A
A

RED de PROCESAMIENTO PROYECTADA

Referencias

VS: Procesador Wang - VS

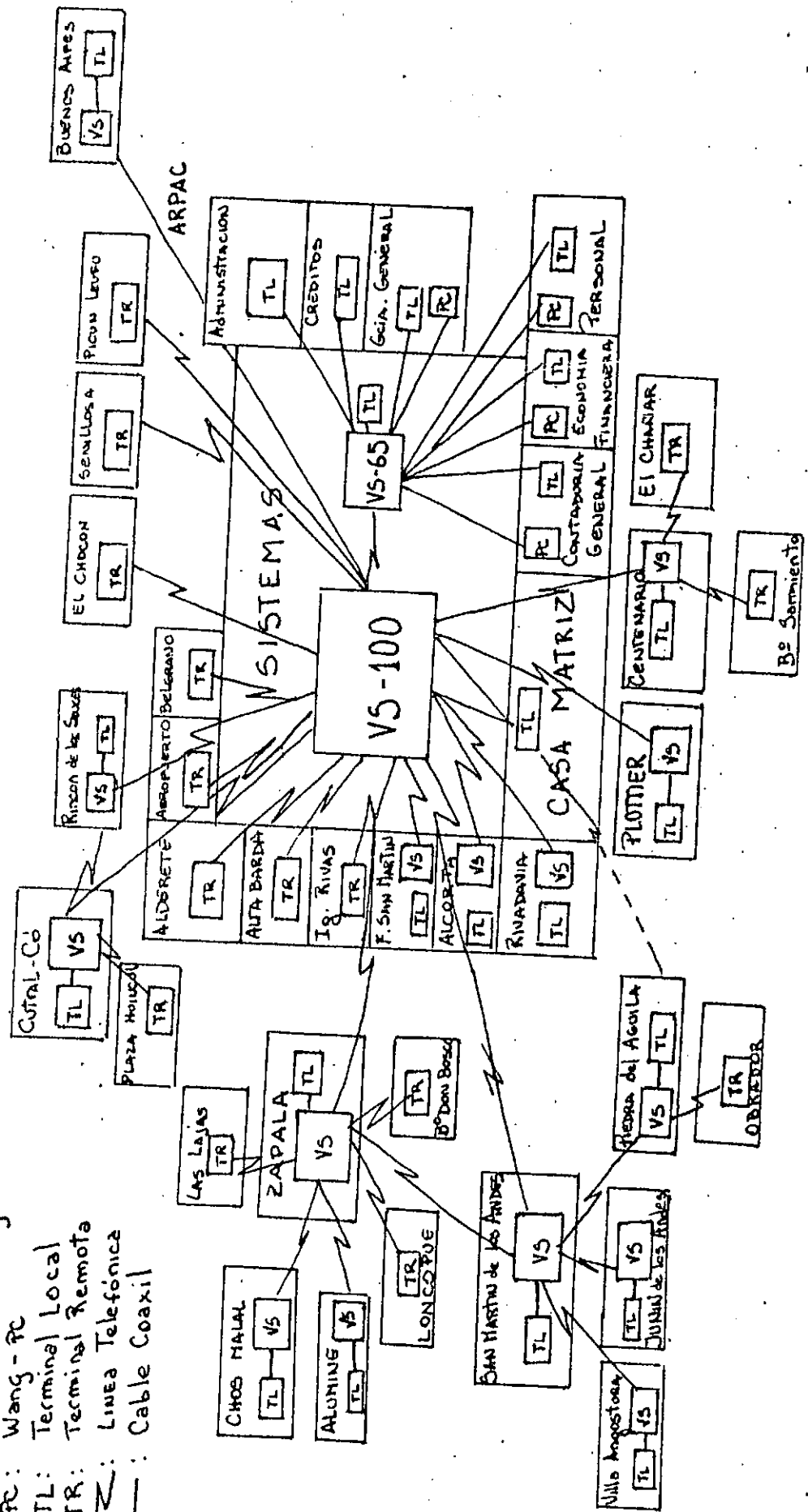
PC: Wang-PC

TL: Terminal Local

TR: Terminal Remota

Z: LINEA Telefónica

—: Cable Coaxil



- BIBLIOGRAFIA -

- . Ley N° 19.227. Decreto N° 3.872/71 y normas complementarias.
- . Entrevista con funcionarios del Mercado Central de Buenos Aires.
- . Entrevista con funcionarios de la Dirección Nacional de Sistemas Comerciales de la Secretaría de Comercio Interior.
- . Entrevista con funcionarios de la Dirección General de Industria y Comercio de la provincia del Neuquén.
- . Entrevista con introductores mayoristas de la provincia del Neuquén.
- . Entrevista con el Gerente de Sistemas del Banco de la Provincia del Neuquén.