



EL VETERINARIO EN LA CADENA DE LA CARNE BOVINA

Autores

FERRARIS, Agustín

PAGANO, Nicolás

Director

Dr. BALESTRI, Luis Alejo

**TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN PARA OPTAR AL GRADO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS AGROPECUARIOS**

**FACULTAD DE AGRONOMÍA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PAMPA
2012**

INDICE

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.....	5
1.1. Sobre la profesión de los Médicos Veterinarios.....	8
1.1.1. Competencias del Médico Veterinario.....	8
1.2. La cadena de la carne bovina.....	22
1.2.1. La cadena comercial del ganado bovino en Argentina.....	23
1.2.2. Organización comercial de la producción.....	25
1.2.2.1. Hacienda para engorde.....	26
1.2.3. Organización comercial de la oferta.....	27
1.2.3.1. Hacienda para faena.....	27
1.2.3.2. Remate feria.....	29
1.2.3.3. Venta directa.....	30
1.2.3.4. Consignación de carnes.....	32
1.2.4. Organización comercial de la agroindustria.....	32
1.2.5. Organización de la distribución.....	38
1.2.5.1. Exportación.....	38

1.2.5.2. Mercado interno.....	38
1.3. Cadena de la carne bovina en la provincia de La Pampa.....	40
1.3.1. Descripción de la cadena.....	41
1.4. Producción ganadera en el departamento Maracó.....	44
1.4.1. Invernada tradicional.....	44
1.4.2. Feedlot o cría en corral.....	46
1.4.3. Categoría de animales.....	47
1.4.3.1. Terneros y vaquillonas.....	48
1.4.3.2. Novillos.....	48
1.4.4. Alimentación.....	49
1.4.5. Integración del sistema pastoril con el feedlot.....	49
1.4.5.1. Ventajas de la integración pastoreo-feedlot.....	50
1.4.6. Población de animales correspondiente al departamento Maracó..	51
CAPÍTULO 2. MATERIALES Y MÉTODOS.....	53
2.1. La entrevista disparadora.....	55
2.1.1. Entrevista al presidente del Colegio Médico Veterinario.....	55
2.2. Características de la población entrevistada.....	59

2.3. Los casos seleccionados.....	63
2.3.1. Las entrevistas.....	63
2.3.2. Relevamiento de los casos.....	65
2.3.2.1. Veterinarios comerciantes.....	65
2.3.2.2. Veterinarios con servicios profesionales por cuenta propia	73
2.3.2.3. Veterinarios comisionistas.....	79
2.3.2.4. Veterinarios sanitaristas.....	87
2.3.2.5. Veterinarios bromatólogos.....	95
2.3.2.6. Veterinarios laboratoristas.....	100
2.3.2.7. Veterinarios que cumplen servicios profesionales con anexo de veterinaria comercial.....	106
CAPÍTULO 3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	114
3.1. Resultados de las entrevistas.....	114
3.1.1. Clientes.....	118
CAPÍTULO 4. CONCLUSIONES.....	125
AGRADECIMIENTOS.....	130
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	131

RESUMEN

Introducción. En el presente trabajo se ha realizado un estudio exploratorio relativo al rol del médico veterinario y su vinculación en la cadena de producción bovina, circunscripto a la ciudad de General Pico (La Pampa). Respecto a los materiales y métodos, el análisis se realizó a través de estudios de un total de 15 casos particulares, basados en observaciones cualitativas. A partir de los resultados alcanzados se logró realizar una clasificación de las respuestas, obteniéndose así diferentes categorías de médicos veterinarios: comerciantes, productores de insumos, vendedores de productos, prestadores de servicios, casos combinados de los anteriores, bromatólogos y laboratoristas. En todos los casos se determinó el interés de los entrevistados así como su incidencia sobre la cadena de producción bovina. En virtud de los resultados obtenidos, se puede concluir que existe una gran influencia de las categorías de actividades profesionales por sobre las capacidades, motivaciones e intereses de los médicos veterinarios, lo cual incide de forma directa en cada una de las etapas de producción y comercialización bovina.

Palabras clave: Médico Veterinario, producción, bovina, actividades profesionales.

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

En el transcurso de nuestra formación académica en la Universidad Nacional de La Pampa y nuestra vinculación indirecta con la Facultad de Ciencias Veterinarias por nuestro lugar de residencia actual , los alumnos hemos podido establecer un vínculo fluido con diversos profesionales. Ello nos permitió conocer distintos campos de acción, como así también descubrir potenciales líneas de análisis que aún no habían sido tenidas en cuenta. Una de ellas es la referida al rol que cumplen los especialistas del área que nos compete en la comercialización de la carne bovina.

En nuestra zona de residencia (General Pico, La Pampa) fuimos partícipes de diversas conversaciones mantenidas en torno a este tema, como así también pudimos evaluar el alcance de las investigaciones llevadas a cabo. De este modo logramos constatar que a pesar de que el médico veterinario cumple un rol fundamental en la comercialización bovina, no existe la suficiente bibliografía al respecto. Es decir, son escasas las publicaciones que dan cuenta de la relevancia del profesional en las diferentes fases del ciclo comercial.

Pudimos, en cambio, observar la existencia de destacados estudios sobre el sistema agroalimentario y un número menor referido al ejercicio profesional del médico veterinario, aunque los esfuerzos fueron vanos al intentar hallar algún tipo de descripción específica sobre las diferentes funciones que los profesionales cumplen hasta que la carne llega a la mesa del consumidor. En líneas generales, podemos afirmar que en la mayoría de las publicaciones aparece retratado lo como mero prestador de servicios profesionales o asesor de forma directa, sin vincularlo con las estructuras y organización de la producción y comercialización de la carne bovina ni realizando una mirada estratégica sobre esta cadena.

Dada la situación expuesta, y en virtud de determinar los diversos modos de articulación entre los profesionales y la cadena agroalimentaria a fin de realizar un análisis estratégico que permita una mejora sustancial del ejercicio profesional en la comercialización de la carne bovina, nos planteamos una serie de interrogantes. Entre ellos, se destacan los siguientes: ¿Cuáles son las funciones del médico veterinario en la cadena de la carne?, ¿Qué clasificación podemos establecer de acuerdo a sus desempeños dentro de ésta?, ¿Cómo podemos tipificar cada una de esas funciones? ¿Qué articulaciones e interacciones con los actores de la cadena dan sustento organizativo a esas funciones?, ¿De qué modo, en el marco contemplado, se organizan los médicos veterinarios para realizar una óptima prestación de sus servicios?

La construcción de dicha problemática nos lleva a precisar y definir los objetivos perseguidos al plantear la presente investigación:

- Reconocer y describir las funciones del médico veterinario en la cadena comercial de la carne bovina.
- Identificar prototipos de ejercicio profesional de acuerdo a sus tareas dentro de la cadena y tipificar esas funciones
- Analizar las articulaciones de los profesionales con cada uno de los eslabones identificados, reconociendo modos de vinculación. de organización y respuesta a los estímulos de la coordinación de la cadena.
- Descubrir y comparar las diversas situaciones estratégicas que atraviesa el médico veterinario que participa de la cadena.

El trabajo que presentamos a continuación constituye una investigación de tipo exploratorio que nos permitirá acercarnos a los problemas mencionados, descubrir sus conexiones, determinar la manera en que estos se articulan con la cadena de la carne bovina y evaluar las posiciones estratégicas de dicha vinculación. En consecuencia, a partir de cada uno de los actores identificados realizaremos, mediante la utilización del método de casos, una evaluación que nos permita verificar el modo con que se programan y toman las principales decisiones.

Por otra parte, debido a razones de practicidad y teniendo en cuenta que toda investigación obliga a realizar un recorte de la realidad, el trabajo tendrá como lugar de desarrollo la ciudad de General Pico y zonas de influencia. Ello obedece a que se trata de una región donde se desarrollan prácticamente todas las tareas comerciales de la cadena bovina y en donde -en razón de la existencia de la Facultad de Ciencias Veterinarias- se observa una amplia diversidad en los modos de ejercicio profesional. Por ello relevaremos la mayor cantidad de datos concernientes a la actividad de los especialistas en el área, donde se manifieste su incumbencia para trabajar en la inocuidad de los alimentos, a partir de estrategias que garanticen la seguridad y la soberanía alimentaria.

Cabe finalmente señalar nuestra convicción sobre los avances que se derivarán del estudio realizado, principalmente en lo concerniente a las formas de participación del médico veterinario en la cadena de la carne bovina. Se espera que la información aportada se constituya en un conocimiento útil en la regulación del ejercicio profesional por parte de organismos competentes, que permita al mismo tiempo orientar a los próximos graduados interesados en este sistema de comercialización.

1.1. SOBRE LA PROFESIÓN DE LOS MÉDICOS VETERINARIOS

1.1.1. Competencias del Médico Veterinario

Según el Diccionario de la Lengua Española (Real Academia Española, 2001) se denomina veterinaria (del latín *veterinae*: bestia o animal de carga) a la “*ciencia de precaver y curar las enfermedades de los animales*”. Ello supone prevenir, diagnosticar y curar las anomalías sanitarias de las especies domésticas, silvestres y de producción. En la actualidad, se ocupa además de la inspección y del control sanitario de los alimentos, la prevención de zoonosis, como así también del estudio referido a la manera de obtener el máximo rendimiento en las explotaciones pecuarias y del manejo de los animales domésticos (zootecnia).

La ciencia veterinaria ayuda a salvaguardar la salud humana mediante la vigilancia de la salud del ganado, de los animales domésticos y de la fauna silvestre. Esta ciencia es tan antigua como la relación entre el hombre y el animal, pero ha crecido exponencialmente en los últimos años debido a la disponibilidad de los nuevos avances técnicos de diagnóstico.

La Asociación Americana de Medicina Veterinaria (AVMA, 2001), reconoce veinte especialidades dentro de esta rama de la medicina. Entre ellas, podemos mencionar las siguientes: anestesiología, comportamiento, dermatología, urgencias y cuidados intensivos, medicina interna, cardiología, oncología, neurología, radiología y cirugía. Pero además de esas áreas donde tienen lugar las especialidades, el desarrollo de la profesión es indicativo de que los veterinarios ya no se ocupan sólo de la salud animal, sino que también desempeñan un notable papel en los sectores agroindustriales y ganadero.

Dichas labores están respaldadas por la formación académica que reciben en materia de producción y control sanitario de los alimentos de origen animal y en la conservación de verduras, hortalizas, frutas y setas destinadas al consumo humano.

Cabe asimismo señalar que el veterinario colabora con la medicina humana en la preparación de sueros y vacunas, generándose un enriquecimiento de ambas profesiones. A ello es necesario agregar que en los últimos años han ido cobrando importancia las tareas referidas al control del medio ambiente a fin de garantizar los equilibrios biológicos de la naturaleza.

En el caso de nuestro país, el campo ocupacional abarca el desempeño en las siguientes áreas:

- Medicina Veterinaria: se refiere a la resolución de problemas clínicos y quirúrgicos y a la prevención de las enfermedades de grandes y pequeños animales y la tenencia responsable de aquellos destinados a compañía.
- Medicina Preventiva y Salud Pública: está vinculada a las diversas formas de prevención sanitaria, así como también el control epidemiológico de enfermedades que afectan al animal y al hombre. En el caso de los alimentos, incluye el control de calidad e higiene a lo largo de la cadena agroalimentaria.
- Producción Animal: comprende los sistemas de producción de las diferentes especies, tendientes a lograr máxima eficacia y rentabilidad económica y su creciente inserción en la cadena agroalimentaria.

En consonancia con esa realidad, en el Programa Académico de la carrera de Ciencias Veterinarias de la Universidad de Buenos Aires, presentado en el año 2008 se expresa que:

“el médico veterinario es un profesional capacitado para mantener y mejorar la salud de los animales, incrementar su producción y hacer más eficientes los sistemas de explotaciones en las especies de interés económico, considerando para esto, la conservación del medio ambiente y la salud pública de las personas”. Se añade luego que “sus funciones son estudiar, enseñar e investigar para su aplicación, los conocimientos científicos y tecnológicos tendientes a mejorar las condiciones técnicas, económicas y sociales, inherentes a la producción, comercialización y/o consumo de especies animales y la tenencia de animales domésticos. Actividades de extensión (rural y urbana) y asesorar a organismos privados, estatales e internacionales. Es indudable la importancia del rol desempeñado por el médico veterinario en el desarrollo de nuestra sociedad”. (Programa académico de la carrera de Ciencias Veterinarias, Universidad de Buenos Aires, 2008).

Quizás la principal referencia para conocer las incumbencias o habilitaciones profesionales de los veterinarios sea recurrir a una normativa general que regule la formación de estos profesionales. En ese sentido, el Ministerio de Educación de la Nación ha regulado diversos procesos de formación profesional para llevar adelante el proceso de acreditación de las carreras en cuestión. En el caso de las Ciencias Veterinarias, la norma alusiva es la Resolución 1034/05 del Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología promulgada en el año 2005. Allí se definen una serie de actividades profesionales que quedan reservadas al título de veterinario. Entre ellas pueden encontrarse las que se detallan a continuación:

A) Referidas a la salud animal

1. Efectuar prevención, diagnóstico, prescripción terapéutica y tratamiento de las enfermedades de los animales y certificar el estado de salud y enfermedad que presentan.

2. Realizar, interpretar y certificar análisis microbiológicos, parasitológicos, biológicos, químicos y físicos, imagenológicos y técnicas de laboratorio destinados al diagnóstico, prevención y tratamiento de las enfermedades de los animales.
3. Formular y elaborar específicos farmacéuticos y preparados biológicos, sueros, vacunas, opoterápicos y aplicar biotecnologías y reactivos biológicos y no biológicos, destinados al diagnóstico, prevención y tratamiento de las enfermedades de los animales y certificar la calidad que poseen.
4. Controlar y efectuar la distribución y el expendio de zoterápicos y demás productos de uso en medicina veterinaria.
5. Ejercer la dirección técnica de laboratorios destinados a la elaboración de productos, sustancias medicinales, diagnósticos, sueros, vacunas u otros productos biológicos, opoterápicos o similares para uso veterinario.
6. Organizar, dirigir y asesorar establecimientos destinados a la prevención, diagnóstico y tratamiento de enfermedades de los animales, incluidas las que afecten a la población humana (zoonosis).
7. Planificar, organizar, dirigir, ejecutar, evaluar y certificar acciones sanitarias destinadas a la prevención, control y erradicación de las enfermedades de las distintas especies animales.
8. Ejercer la dirección de los servicios veterinarios de establecimientos que realicen competencias deportivas con animales y toda concentración de animales con diversos fines.

9. Certificar el estado de salud, enfermedad y aptitudes de los animales sometidos a la experimentación o utilizados en la elaboración de específicos farmacéuticos y preparados biológicos destinados a la medicina animal y humana.
10. Intervenir en la elaboración de normas relacionadas con la aprobación, transporte, almacenamiento, manipulación, comercialización y uso de específicos farmacéuticos y preparados biológicos para uso veterinario.

B) Referidas a la medicina preventiva, salud pública y bromatología

11. Investigar y desarrollar reactivos y preparados biológicos de origen animal aplicables en seres humanos.
12. Proyectar, organizar, dirigir y asesorar acerca de la cría y producción de animales de experimentación.
13. Planificar, organizar, ejecutar, evaluar y certificar acciones destinadas a la prevención, control y erradicación de plagas, vectores y enfermedades de los animales que afectan a los animales y al hombre.
14. Planificar, dirigir, ejecutar, evaluar y certificar acciones sanitarias y estudios epidemiológicos destinados a la prevención, control y erradicación de las enfermedades transmisibles por los alimentos (E.T.As).
15. Ejercer la dirección de servicios veterinarios de control y prevención de las zoonosis.
16. Asesorar en la elaboración de las normas referidas a las condiciones higiénico-sanitarias de la producción animal, y de las actividades involucradas en la producción y distribución de productos y alimentos.
17. Participar en el diseño, aplicación, auditoría y certificación de sistemas de inocuidad y de aseguramiento de la calidad de los alimentos.

18. Efectuar el control higiénico-sanitario de las especies animales, sus productos, subproductos y derivados para consumo y uso humano e industrial.
19. Efectuar y certificar el control higiénico-sanitario, análisis y controles bromatológicos y de identificación comercial de la elaboración, procesamiento, transformación, conservación, transporte y expendio de alimentos.
20. Organizar, dirigir y asesorar en el control de residuos y desechos de origen biológico con el objeto de evitar la contaminación ambiental y lograr su reutilización.
21. Realizar estudios, investigaciones y asesoramiento relativos a la vida animal, en estado de salud y enfermedad, a la zoonosis y a las enfermedades compartidas con el hombre, al mejoramiento de la producción animal y al control de las condiciones higiénico-sanitarias de dicha producción y de los productos y subproductos de origen animal.
22. Certificar las condiciones higiénico-sanitarias, bromatológicas y de identificación comercial de los alimentos y de los establecimientos destinados a la elaboración, procesamiento, transformación, conservación y expendio de alimentos.
23. Asesorar, realizar y controlar la formulación de productos alimenticios en lo relativo a la composición, elaboración, conservación, valor nutritivo, calidad y sanidad.

C) Referidas a la producción animal

24. Investigar, desarrollar y aplicar biotecnologías para la reproducción y conservación de las especies animales.
25. Planificar, organizar, dirigir, asesorar, controlar y certificar la producción animal en todas sus etapas y las tecnologías aplicadas.

26. Elaborar, aplicar y evaluar normas y criterios para la identificación, clasificación y tipificación de los animales y sus productos.
27. Planificar, organizar, dirigir, controlar y certificar datos trazables en explotaciones animales.
28. Evaluar la aptitud clínica, sanitaria y zootécnica de animales, a los efectos de determinar la pertinencia de su admisión a concentraciones de animales realizadas con distintos fines para la importación y exportación.
29. Efectuar estudios e investigaciones para el mejoramiento zootécnico de las distintas especies animales.
30. Formular, elaborar y evaluar alimentos para consumo animal.
31. Organizar, dirigir y asesorar establecimientos de producción, cría y explotación de especies de la fauna silvestre.
32. Ejercer la dirección de Estaciones Zootécnicas, de Inseminación Artificial y de Genética Animal.
33. Participar en la planificación, organización y evaluación de la utilización de recursos forrajeros en función de la producción animal.
34. Intervenir en la confección de catastros de recursos naturales de origen animal.
35. Planificar, organizar, ejecutar y evaluar la prevención y control de los factores bióticos y abióticos que afectan la producción pecuaria.
36. Asesorar en el diseño de las instalaciones rurales, máquinas y herramientas destinadas a la producción pecuaria.
37. Participar en la identificación, formulación, ejecución y evaluación de proyectos de inversión, desarrollo rural y productivo.

38. Formar parte de la planificación, organización, ejecución y evaluación de políticas rurales, y programas de desarrollo rural.

39. Tener un rol activo en la planificación, organización y evaluación de acciones relativas al manejo de praderas y pastizales para alimentación animal.

D) Otro tipo de incumbencias

40. Planificar, organizar y dirigir jardines zoológicos y reservas de fauna autóctona y exótica.

41. Participar en la elaboración de normas relativas a la protección y bienestar animal.

42. Realizar arbitrajes y peritajes en todo lo referido a la profesión veterinaria y en el ámbito agropecuario.

43. Participar en estudios orientados a la evaluación de las consecuencias que puedan provocar fenómenos naturales sobre la producción pecuaria.

Ahora bien, si nos abocamos a la Facultad de Ciencias Veterinarias de la Universidad Nacional de La Pampa, podremos observar las competencias explicitadas en el plan de estudios de la carrera homónima que se detallan a continuación:

1. Investigar, desarrollar, planificar, integrar y transferir acciones en los campos de sus actividades profesionales específicas: producción animal, medicina preventiva, salud pública y bromatología y salud animal.
2. Comprender y resolver problemas en el campo de la producción de animales terrestres y acuícolas, preservando el ambiente y buscando la eficiencia en el marco de un desarrollo sustentable.

3. Interpretar y resolver problemas en el campo de la producción, inocuidad y calidad de los alimentos, zoonosis, y protección del ambiente.
4. Comprender y solucionar inconvenientes inherentes al bienestar de los animales terrestres y acuícolas, domésticos o silvestres.

Estas competencias profesionales son propias de egresados que, a lo largo de su carrera, adquieren las capacidades que se enumeran cuando se menciona el “*perfil del egresado en medicina veterinaria*”. Cabe destacar entre ellas:

1. Articular la práctica y la teoría mediante un pensamiento lógico y con una actitud crítica y comprometida, en cumplimiento de sus actividades profesionales específicas.
2. Orientar sus acciones mediante una clara conciencia de su responsabilidad social.
3. Poseer habilidades y destrezas en las observaciones de fenómenos, hechos y elementos biológicos, en la ejecución de procedimientos y en la intervención de las actividades profesionales específicas.

Según la Organización Mundial de Sanidad Animal (2004) en el transcurso de la historia, los servicios veterinarios se crearon para controlar las enfermedades del ganado en la granja. “*Se dio énfasis a la prevención y al control del ganado y a las enfermedades que pudieran afectar al hombre (zoonosis). En la medida en que los países empezaron a controlar las enfermedades más serias, el campo de acción del personal de los servicios de sanidad animal se amplió a las enfermedades propias de la producción y el control se orientó a una producción más eficiente y/o a una mejor calidad de los productos de origen animal*”.

El trabajo en cuestión continúa evaluando que *“el papel de los servicios veterinarios se ha extendido de manera tradicional de la granja al matadero, lugar en que los veterinarios tienen una doble responsabilidad – la vigilancia epidemiológica de las enfermedades y la supervisión de la seguridad sanitaria e idoneidad de la carne. La educación y la formación de los veterinarios que incluye tanto la sanidad animal (incluyendo las zoonosis) como los componentes de la higiene de los alimentos, les confiere bases para ejercer un papel central donde garantizar la seguridad sanitaria de los alimentos, especialmente de los alimentos de origen animal. En muchos países, el papel de los servicios veterinarios se ha ampliado hasta incluir los eslabones posteriores de toda la cadena alimentaria en el ciclo “de la granja al tenedor”.* Al respecto, creemos que en Argentina hemos comenzado a recorrer esa fase de la ampliación del campo de control sanitario y, en consecuencia, del profesional veterinario.

Además, la Organización Mundial de Sanidad Animal (2004) explica, entre sus recomendaciones, que *“los servicios veterinarios deben garantizar que los animales se mantengan bajo condiciones de higiene y además velar por la detección precoz, la vigilancia y el tratamiento de enfermedades animales, incluyendo los aspectos importantes para la salud pública. Los servicios veterinarios también deben brindar a los ganaderos información, asesoría y formación sobre cómo evitar, eliminar o controlar los riesgos relacionados con la inocuidad de los alimentos (por ejemplo, residuos de medicamentos y pesticidas, micotoxinas y contaminantes ambientales) en la producción primaria, incluyendo la alimentación de los animales”.*

Entre las actividades más importantes que desarrollan de los veterinarios encontramos aquellos que trabajan como asesores de grandes campos de cría de vacuno para carne, de centros de producción de leche y las grandes avícolas, cada vez de mayor tamaño.

También se encuentran aquellos que están implicados en la transferencia de embriones en el ganado vacuno, buscando mejorar la calidad genética.

La demanda de inspección alimentaria por parte de profesionales en el área va en aumento, especialmente en el caso de la carne, la leche y los alimentos procesados, así como la de regulación del tráfico de todo tipo de animales y la erradicación de las plagas que los afectan. Incluso, las condiciones de hacinamiento cada vez mayores en las que se encuentran muchos animales de granja requieren expertos en los campos de la vacunación, la inmunización y métodos especiales de higiene.

No debemos olvidar, por otra parte, la labor de los médicos veterinarios de los servicios oficiales que trabajan en la inspección de carnes o en el control de la tuberculosis o de la brucelosis, así como en la observación de enfermedades propias del ganado. Su importancia radica en que su tarea constituye un elemento esencial en la protección de la salud de la comunidad. De allí que la inspección con fines de garantizar las condiciones óptimas de consumo de las carnes y sus productos derivados sea una de las actividades más importantes de los servicios de salud pública veterinaria. Como sugieren algunos especialistas, una adecuada inspección en los centros de producción y procesamiento y el buen trabajo de los organismos encargados de la producción animal, pueden prevenir los riesgos de las enfermedades de los animales, de los manipuladores y de la contaminación por el medio ambiente. (Passano, 2003).

En consecuencia, los servicios veterinarios pueden ser clasificados en cuatro grandes categorías:

- Servicios clínicos destinados a animales enfermos y control de trastornos que limitan la producción.

- Servicios preventivos para evitar enfermedades epidémicas.
- Suministro de medicamentos, vacunas y productos como la inseminación artificial.
- La protección de la salud humana a través de la inspección de los productos animales comercializados.

Avanzando en el análisis, y de acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, en inglés), cuando se trata del cuidado clínico y preventivo de la salud animal, los servicios en cuestión constituyen bienes privados, ya que estos servicios incrementan el valor de los animales y, en consecuencia, deberán ser prestados por el sector privado o por el voluntario. Lo mismo puede decirse de los productos farmacéuticos como la inseminación artificial. Desde el punto de vista de la teoría económica clásica, una eficiente asignación requiere la eliminación de todo tipo de subsidios o de subvenciones y su prestación a través de mecanismos de mercado o en procesos de integración vertical decididos a partir del mercado. (Smith, 2002).

En la coyuntura actual es preciso destacar que la principal función de los gobiernos se relaciona con actividades públicas, tales como la vigilancia de las condiciones generales de la salud animal, la prevención de brotes de enfermedades contagiosas, la erradicación de aquellas que pueden afectar la salud humana, el control de la calidad de los insumos y los productos comercializados, el etiquetado veraz de medicamentos y vacunas y el entrenamiento del personal veterinario a varios niveles.

Cuando se analiza la actividad pecuaria, dentro de la cual cabe encontrarse la producción y distribución de la carne bovina pueden apreciarse dos situaciones diferentes. Por un lado, en las zonas de producción más aptas, donde el capital concurre a la realización de actividades productivas, se establecen relaciones de mercado y se afirma la definición previa de tratarse de “bienes privados” que deben ser brindados desde este tipo de actividad. Por otra parte, sin embargo, cuando observamos regiones menos aptas encontramos que la actividad pecuaria se caracteriza por la existencia de un número de productores que no están totalmente orientados al mercado. Es posible identificar muchos tipos de fallas de mercado y pobreza en zonas donde la cría es la principal fuente de subsistencia. Debemos tomar en cuenta que esta situación no es la típica de la producción bovina, que en la mayoría de los mercados nacionales constituye un bien de demanda elástica, típico de los bienes de lujos, sino que se tratan de especies vinculadas a estas zonas marginales, en nuestro caso donde abundan mayormente los caprinos.

Aquí afloran sistemas de producción trashumante que derivan en dificultades para la eficaz prestación de los servicios. Entre ellas se pueden citar la amenaza de brotes de enfermedades contagiosas difíciles de erradicar, la ausencia de activas asociaciones de productores pecuarios y la escasa relevancia de la práctica veterinaria privada. En estos casos, a pesar de estar en presencia de bienes privados, como ya se afirmó, es necesario garantizar la actuación del profesional a través de una acción pública que garantice la sanidad y la sostenibilidad de las producciones de esas zonas. Está claro que esta actividad pública está vinculada a las funciones estatales derivadas de una óptica que lo orienta a la búsqueda del bienestar social.

En consecuencia, el modelo descentralizado de prestación de servicios veterinarios funciona adecuadamente en las economías desarrolladas. No obstante, cuando observamos la realidad en zonas de menor desarrollo relativo se hace necesario un fuerte análisis de las condiciones locales para verificar la existencia de la actividad privada como otorgadora de las prestaciones necesarias. De no ser así, deberá ser el Estado quien –en forma subsidiaria- garantice al menos las funciones sanitarias. La situación óptima implicaría, además, la inclusión de actividades de promoción.

Desde el punto de vista de las prestaciones ante bienes privados, son realizadas por profesionales mediante actividades independientes que constituyen una organización profesional autónoma, una empresa. En el segundo caso, la prestación veterinaria es realizada en forma dependiente, ya que existe un contrato por parte del Estado para garantizar esos servicios. También podemos hablar aquí de una organización veterinaria, pero no de naturaleza autónoma ni con finalidad lucrativa, ya que la prestación se hace en función de instrucciones políticas y la remuneración no opera a través de precios pagados por quienes reciben el servicio, sino de honorarios de naturaleza asalariada, que el Estado puede financiar en virtud de diversos procedimientos.

En el marco de la crisis estatal y su retiro en el cumplimiento de estas funciones, resulta posible descubrir también la prestación profesional como bien público por parte de entidades privadas que no persiguen una finalidad lucrativa, sino el logro de objetivos de carácter social. Nos estamos refiriendo a las denominadas Organizaciones No Gubernamentales (ONG), aunque en el presente trabajo preferiremos hablar de organizaciones de naturaleza social.

1.2. LA CADENA DE LA CARNE BOVINA

Según los postulados de Gutman y Reca (1998), una cadena implica una serie de concatenaciones técnicas y económicas que existen entre etapas productivas. Se trata de organizaciones jerárquicas donde todos son intermediarios de algo, a excepción del consumidor. Dichas organizaciones están conformadas por una secuencia de eslabones en los cuales operan actores económicos que centran sus actividades en la producción de un producto o servicio. Un eslabón de la cadena está conformado por un grupo de actores económicos que realizan actividades similares (Alvarado Ledesma, 2007).

Por su parte, para Iglesias (2004) una cadena puede ser definida tomando en consideración:

- Un mercado de consumo: donde se podrá hablar, por ejemplo, de la cadena de postres lácteos, panificaciones u otros productos listos para ser consumidos.
- Un estado de transformación: cadena de aceite de girasol, cadena de harina de trigo.
- La utilización de una misma materia prima: la cadena se define en función del producto primario como es en este caso la cadena de la carne bovina.

El mismo autor aconseja la realización de este tipo de análisis ya que el enfoque de cadenas brinda ventajas, entre las cuales cabe destacar que:

- Colabora en la identificación de los puntos críticos o cuellos de botella, así como alternativas de solución y estrategias de intervención efectivas y de mayor impacto.
- Facilita la búsqueda de alianzas entre los diferentes actores o grupos de interés para el logro de sinergias. Supone formas de cooperativismo para lograr mejor poder de negociación y por ende mejores resultados globales.

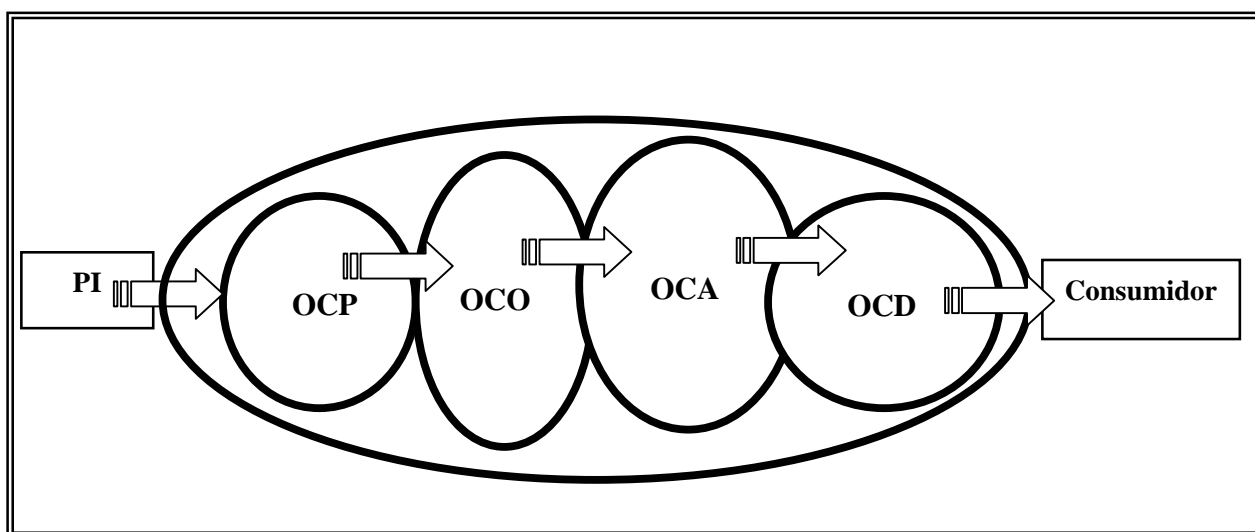
Iglesias agrega luego: *“En el enfoque de cadenas existe una dimensión vertical, que incorpora el eslabonamiento producción, transformación y distribución; pero también existe una dimensión horizontal que incorpora heterogeneidad socioeconómica en la producción primaria, en la industria y en la distribución”* (Iglesias, 2004). En la dimensión vertical se vislumbran las diferentes formas organizativas de la cadena, es decir, la organización comercial de la producción, la de la oferta, agroindustria y distribución. En la dimensión horizontal se observan los entes que realizan funciones similares.

El enfoque de cadenas incorpora con mayor énfasis la visión de la demanda, permitiendo captar esta complejidad. Se trata, por ello, de una herramienta válida para llegar a conocer los factores que afectan la competitividad y los problemas tecnológicos de los distintos niveles. Esta visión de la demanda se capta desde la mirada del consumidor donde es el que marca la pauta del mercado en cuanto al consumo, preferencias y exigencias. Es aconsejable distinguir al cliente final, su consumidor, sus necesidades, actor que con su dinero lo recompensara a él y al resto de los intermediarios (Balestri y Saravia, 2006).

1.2.1. Cadena comercial del ganado bovino en la Argentina

Balestri y Saravia (2006) desarrollaron un esquema donde identifican cuatro subsistemas en el sistema de organización comercial de la carne bovina que se encuentran contenidos dentro del sistema agroalimentario de carne bovina (Figura 1).

Figura 1: Esquema del sistema comercial de la carne bovina



Siguiendo este esquema es posible encontrar en un extremo del sistema a los proveedores de insumo y a la salida del mismo, como clientes, a los consumidores de carne. El sistema se organiza para satisfacer las necesidades de este último. A partir de las diversas funciones encontradas resulta posible distinguir cuatro subsistemas representados con siglas que significan lo siguiente:

PI: Proveedores de Insumos

OCP: Organización comercial de la producción

OO: Organización de la oferta

OCA: Organización Comercial de la Agroindustria

OD: Organización de la distribución

1.2.2. Organización comercial de la producción

La organización comercial de la producción en la cadena de la carne bovina comienza con la cría (abastecida propiamente por las cabañas con material genético adecuado, a través de reproductores o semen congelado), donde se le puede agregar la recría, continúa con invernada, y tiene como producto final un animal con terminación apto para faena según las especificaciones del mercado.

Una actividad fundamental en este sector es la cría que tiene como finalidad la producción y venta de terneros. Luego nos encontramos con los invernadores cuya tarea consiste en llevar un animal joven a un estado corporal de gordura que le permita estar apto para faena. Pero a su vez estas dos actividades pueden unirse conformando un ciclo completo donde los productores producen, recrían y/o invernán sus propios terneros. Hay básicamente dos modalidades: en una de ellas los invernadores adquieren un rodeo de cría con el que se proveen de terneros. La cría la desarrollan en su propio establecimiento o pueden arrendar el campo a un tercero. En la segunda los invernadores a través de contratos con criadores se aseguran de la provisión de terneros con certeza de calidad, tiempo y forma.

En los últimos años ha surgido fuertemente una nueva forma de producción que es una variante a la invernada tradicional llamado feed lot, que en vez de ser una producción extensiva y con una alimentación a pasto mayoritariamente (invernada tradicional) y que sólo en determinadas ocasiones se suplementa parcialmente, está basada en la alimentación con concentrados. A partir de la irrupción de esta forma organizativa de producción, cabe esperarse una mayor demanda de servicios profesionales por el incremento del número de animales por rodeo.

Es importante mencionar en este sector los proveedores de insumos como las veterinarias, agroquímicos, semilleros, maquinarias etc. (SAGYPA, 2005)

La comercialización de los animales se podría hacer de las siguientes maneras:

- Venta de hacienda para engorde (terneros para invernada o feedlot)
- Venta de hacienda para faena: de los establecimientos de invernada y feedlot hacia la agroindustria

1.2.2.1. Hacienda para engorde

La Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGYPA) expone las diferentes modalidades de venta citando a ventas por medio de contratos, cuando son ponderables los riesgos de mercado y se los quiere disminuir, se realizan los mismos entre las dos partes, generalmente con la intervención de un agente que es un consignatario que garantiza la entrega de la mercadería en tiempo y forma a un precio convenido y pago parcial que puede ser previo a la entrega.

Otra opción es por medio del mercado. La venta de hacienda con destino a invernada se realiza con mayor frecuencia a través de un consignatario agente que acerca a las dos partes, cobrando una comisión a ambos (actuando como consignatario comisionista). También se realiza esta operación a través de comisionistas los cuales reúnen la oferta y la demanda sin tomar posesión con el producto (el consignatario toma la posesión y la obligación de pago) y cobran por su labor un margen sobre la venta (comisión). En este caso la obligación de pago pasa por el frigorífico donde se desarrolla la operación, mientras que en la operación con consignatarios son ellos quienes aseguran el pago. Por ende los costos de comercialización por operar con este sujeto son más altos.

Las ventas pueden ser particulares de estancia, directamente o en remates ferias. La primera forma es la preferida por los criadores que piden un precio por sus animales o por kilo en pie, sin mover su hacienda del campo, con gastos de flete a cargo del comprador evitando el riesgo del mercado (precio desconocido y balanza de terceros). También las ventas pueden ser directas sin la intervención de consignatario, pero esto se da con menor frecuencia.

La modalidad de remates ferias es la preferida por los invernadores, ya que la hacienda se expone en cantidad, diversas categorías, sin ninguna obligación de compra, al mejor postor. Interviene necesariamente un consignatario (SAGYPA, 2005).

1.2.3. Organización comercial de la oferta

1.2.3.1. Hacienda para faena

Para Saravia y Ferrán (2007), en este subsistema cobra de vital importancia la clasificación y la tipificación de la hacienda como funciones facilitadoras. La clasificación hace referencia a las diferentes categorías de animal existente: novillos, novillitos, terneros, toros, vacas, vaquillonas. Como la aptitud del animal de ser exportado (trazabilidad).

La tipificación refiere a la composición de las medias reses evaluando la conformación y terminación, relacionando el tejido muscular y el tejido graso. Esto se realiza con el objetivo de orientar mejor al productor en la toma de decisiones en cuanto al tipo de animal para producir (aquel donde el mercado pague mejor ya se consumo o exportación).

Los productores ganaderos de hacienda gorda con destino a faena tienen varios canales alternativos para colocar su producción, ya sea con intervención de agentes consignatarios, ventas directas a distintos destinos (frigoríficos para consumo, frigoríficos de exportación), gancheras (consignatarios directos), supermercados, matarifes-abastecedores o a mercados.

El Mercado de Liniers es el mercado concentrador de hacienda más importante de Argentina, es el principal mercado de referencia para la formación de precios de la hacienda en pie. En éste concurre un importante número de oferentes y compradores en sus ruedas diarias de remate. (SAGYPA, 2005)

En la página web oficial del mercado se difunde que es una empresa privada que obtuvo en 1992, en una licitación pública convocada por el estado nacional, la concesión de las instalaciones y la actividad que desarrollaba el Mercado Nacional de Hacienda. El objetivo de esta sociedad es el mantener vigente un mercado concentrador de hacienda, formador y orientador de los precios ganaderos.

En la misma se explica cómo es un día normal de actividad, el día se inicia con la descarga de la hacienda (de 18 a 5 hs). Los datos de las guías de traslado son verificados y volcados en el boletín de descarga que es emitido por el sistema de de computación identificándose a la tropa desde ese instante con un número a través de todas las operaciones dentro del mercado. Los días efectivos de operaciones son lunes, martes, miércoles y viernes, jueves solo se realizan algunos remates especiales.

Dentro del predio existen oficinas del SENASA y de la ONCCA, cumpliendo la función de recorrer las instalaciones de descarga, venta, pesaje, y extracción con el fin de observar y controlar la hacienda y el cumplimiento de las disposiciones comerciales.

La Dirección Nacional de Sanidad Animal (dependiente de SENASA) tiene asignado en el mercado un equipo de veterinarios que realizan estrictos seguimientos del estado sanitario de los animales, esta labor asegura el perfecto estado sanitario de la hacienda que se extrae de este mercado.

Posteriormente a su paso por la puerta de entrada se verifican por medio del sistema los datos de boletín de descarga. La hacienda al llegar a los corrales de los consignatarios es clasificada y pesada por los empleados de los mismos. Las ventas se inician a las 8 hs, siendo los animales pintados con los números del comprador y pesadas en forma definitiva. Inmediatamente son cargados en camiones con destino a los lugares de faena. En ese momento a través del sistema de computación instalado, se emiten las guías de extracción que aplan a la hacienda comprada y donde constan todos los datos de la hacienda, del comprador y del transportista.

1.2.3.2. Remate Feria

Puyol (2005) define a este tipo de mercado de una forma muy simple. Señala el autor: *“Es un lugar donde se desarrolla una fiesta organizada como culminación de una etapa de la producción. Esta tarea se inicia algunos días antes con la visita al campo para ‘juntar la hacienda’, continúa en la feria con el aparte y la clasificación, la recorrida del martillero revisando los lotes e imaginando su futuro comprador mientras corre nerviosamente la lista de invitados al remate, para luego compartir junto a compradores y vendedores como encargados, peones y colaboradores un trozo de carne y alguna copa “como para tantear el ambiente”.*

Luego, añade Puyol: *“En el remate todos tienen oportunidad para participar. Los vendedores, obteniendo un justo valor acorde con la calidad y no con la cantidad de lo producido. El comprador, ofertando de acuerdo a su posibilidad de compra y sin estar obligado por la cantidad. Es la hora donde el martillero, al bajar el martillo, busca las miradas de aprobación del vendedor por el precio obtenido y del comprador por la satisfacción de la compra”*.

Este tipo de comercialización tiene características distintivas, tal y como lo exponen Saravia y Ferrán (2007):

- El productor puede asistir a la venta y participar en detalles como control y pesaje de los animales.
- Se ofrece al productor un verdadero servicio de ventas: camión para el transporte, aceptación de ventas en pago de compras, adelantos a cuenta, pagos por cuenta y orden del remitente.
- Permite lograr buenos precios con lotes pequeños
- Es más fácil vender animales desmejorados o lotes heterogéneos

El consignatario cumple un rol de importancia en este tipo de mercados ya que acerca la oferta y la demanda, facilita las operaciones de compra-venta y promueve las actividades de la misma feria.

1.2.3.3. Venta directa

Esta forma de comercialización de la hacienda gorda la puede realizar el productor de forma directa con el frigorífico-matadero o con la intervención de algún auxiliar de la cadena. Cuando se negocia el precio directamente con el frigorífico el productor lo que acuerda es el costo de kilo de carne resultante de la faena (siempre tomando como referencia a los precios obtenidos en el mercado de Liniers el día anterior al cierre de la negociación). La negociación de las condiciones comerciales y el flete corren por cuenta del productor, por lo que debe tratarse de una persona con un acabado conocimiento del mercado para así lograr resultados óptimos.

También se puede realizar la venta directa con la ayuda o la intervención de consignatarios y comisionistas, aclarando que el primero toma la posesión del bien y la obligación del pago, mientras que el segundo sólo acerca la oferta y la demanda. Aquí el auxiliar toma un rol especial ya que es el encargado de cotizar en los diferentes frigoríficos con los que tiene relación, para lograr maximizar el beneficio del productor y negociar las condiciones comerciales.

Durante la última década estas operaciones han crecido, de un 30 –32 % en 1991 al 44 % que se registra actualmente. Este incremento se ha dado a expensas de la disminución de la cantidad comercializada en los remates ferias y el mercado de Liniers. Dicha situación es producto de la imposibilidad de los frigoríficos exportadores con destino a la Unión Europea de comprar hacienda para ese destino en los mercados concentradores (Santangelo y García de la Torre, 2004).

1.2.3.4. Consignación de carnes

Los consignatarios de carne son definidos por SAGPYA (2005) como aquellos quienes comercializan carnes, productos y subproductos en subasta pública y/o ventas particulares por cuenta de terceros. En esta modalidad de venta se faena la hacienda por cuenta y orden del productor comercializando por un lado la carne y por el otro los subproductos. Esta faena se realiza en mataderos-frigoríficos habilitados y la reses son vendidas al mismo frigorífico donde se realiza la faena, a abastecedores, carnicerías y supermercados. El proceso está inspeccionado por el SENASA y por el matadero-frigorífico faenador.

Según sostienen Saravia y Ferrán (2007) este tipo de sistema permite disminuir costos y posibilita las mejoras en el precio de hacienda de buena calidad y terminación ya que quedan sus características a la vista.

1.2.4. Organización comercial de la agroindustria

El proceso productivo se realiza en los establecimientos frigoríficos agrupados en las siguientes categorías:

1. Frigoríficos de ciclo completo.

Los frigoríficos de ciclo completo son los que efectúan la matanza del ganado y preparación de la carne vacuna, además de otros procesos como de preparación de carnes como el termoprocesado.

2. Frigoríficos de ciclo I.

En este caso los frigoríficos desarrollan únicamente el proceso de faena y, en general, destinan su producción al mercado local. Cuentan con instalaciones para la faena y cámara de frío.

Su actividad consta de matar al animal y dividirlo en dos medias reses, obteniendo también los principales subproductos, denominados “recupero”. (AACREA, 2008)

3. Frigoríficos de ciclo II.

Los frigoríficos de ciclo II no realizan instancias de faena, sino que sólo efectúan la preparación de la carne que ha sido faenada en otras plantas. Sus actividades comienzan con medias reses, producidas en el ciclo I y a partir de allí despostan y continúan con el proceso posterior de industrialización realizando el cuarteo del animal (se lo divide en cuatro trozos) para luego obtener cortes anatómicos del mismo (22 en total). De este proceso se obtienen como subproductos el hueso y la grasa comestible. (AACREA, 2008)

De acuerdo con la Ley Federal Sanitaria de Carnes 22375, el destino comercial de la faena y fundamentalmente el nivel de exigencia sanitario y tránsito de la mercadería, sea por todo el territorio federal, solo en la provincia (provincial) o circunscrito en el municipio (municipal), las plantas faenadoras se clasifican en (Argentina, 1981):

- Matadero - Frigoríficos “A”: incluyen tránsito federal y la exportación, especialmente aquellos aprobados por la Unión Europea y los Estados Unidos. Tienen un alto nivel higiénico-sanitario. En general, se trata de plantas que realizan tanto matanza como despostado y faenan animales seleccionados por peso y otros atributos con destino a mercados externos. Para poder integrar la media res vuelcan al mercado interno sólo los cortes remanentes. Aquí podríamos distinguir dos tipos: los frigoríficos consumidores exportadores, que abastecen a centros urbanos y exportan a países con baja exigencia respecto a la aftosa como Brasil, y los exportadores con habilitación, que pueden hacer envíos a mercados más exigentes y obtener mejores precios, como la Unión Europea.

Matadero - Frigoríficos “B”:

Según informa la Secretaría de Ganadería, Pesca y Alimentos (2005), estos frigoríficos son controlados sanitariamente por SENASA y se encuentran habilitados para realizar tráfico dentro de la provincia. El nivel higiénico-sanitario es menos exigente que en el caso anterior. Solo puede comercializar a nivel provincial y un número específico de animales por categoría. Sus mayores deficiencias se hallan en los procesos de tipificación y en la consistencia de la cadena de frío (AACREA, 2008).

Matadero - Frigoríficos “C”

Poseen solo tráfico provincial, al igual que los de Clase B, pero a diferencia de éstos se encuentran posibilitados para trabajar con menor cantidad de animales. Son instalaciones primarias donde se faenan los animales siendo la media res el producto final (además de los subproductos), es decir de Ciclo 1. Operan en un circuito local y se articula con las carnicerías de pueblos o ciudades pequeñas.

- Mataderos rurales

Son aquellos que antiguamente estaban en manos de los gobiernos municipales y que en la actualidad han ido pasando a manos privadas. Faenan en ellos los matarifes carniceros, para el exclusivo abastecimiento de sus propios locales.

- Matarifes abastecedores

Se trata del caso donde se compra la hacienda, se realiza la faena en los mataderos-frigoríficos y luego se comercializa las medias reses a través de carnicerías propias, de terceros (reparto) o venta en gancheras.

Es muy común que como pago por sus actividades los frigoríficos-mataderos se queden con los subproductos (cueros, sangre, vísceras, etc) pero como el valor de estos es mayor al precio de la faena se les reintegra un diferencial de precio (recupero).

“El matarife posee un papel muy relevante en la cadena de comercialización. Todas las operaciones comerciales en que participa, las realiza sin que su nombre aparezca en ninguna de ellas. Es una figura ‘oculta’ ante las autoridades sanitarias e impositivas. Por ‘usos y costumbres’ utiliza la estructura jurídica, la razón social y las inscripciones (ONCCA, SENASA, AFIP) de los frigoríficos en donde realizan la faena. Al utilizar esta estructura jurídica ajena, están formalmente exentos de toda responsabilidad comercial, sanitaria y tributaria, cargándose dicha responsabilidad formal al frigorífico en donde operan. Estos registran formalmente todas las operaciones comerciales de los matarifes como propias: la compra de hacienda, la venta de carne, los registros como faena propia y el correspondiente pago de impuestos: IVA e Impuesto a los Ingresos Brutos.” (Santangelo y Garcia de la Torre, 2004).

El ingreso de los animales al corral es inspeccionado por el veterinario interviniente, el cual tratará de establecer su estado (si en ellos existen signos visibles de rengueos, babeos o síntomas anormales). Si no se observa ninguna anomalía se pasará a la siguiente etapa, consistente en el ingreso a la sala de noqueo donde se producirá la insensibilización del animal por medio de un impacto frontal. Se trata éste de uno de los tantos puntos críticos, donde debe hacerse presente el veterinario sanitarista para controlar que el proceso se desarrolle de manera adecuada.

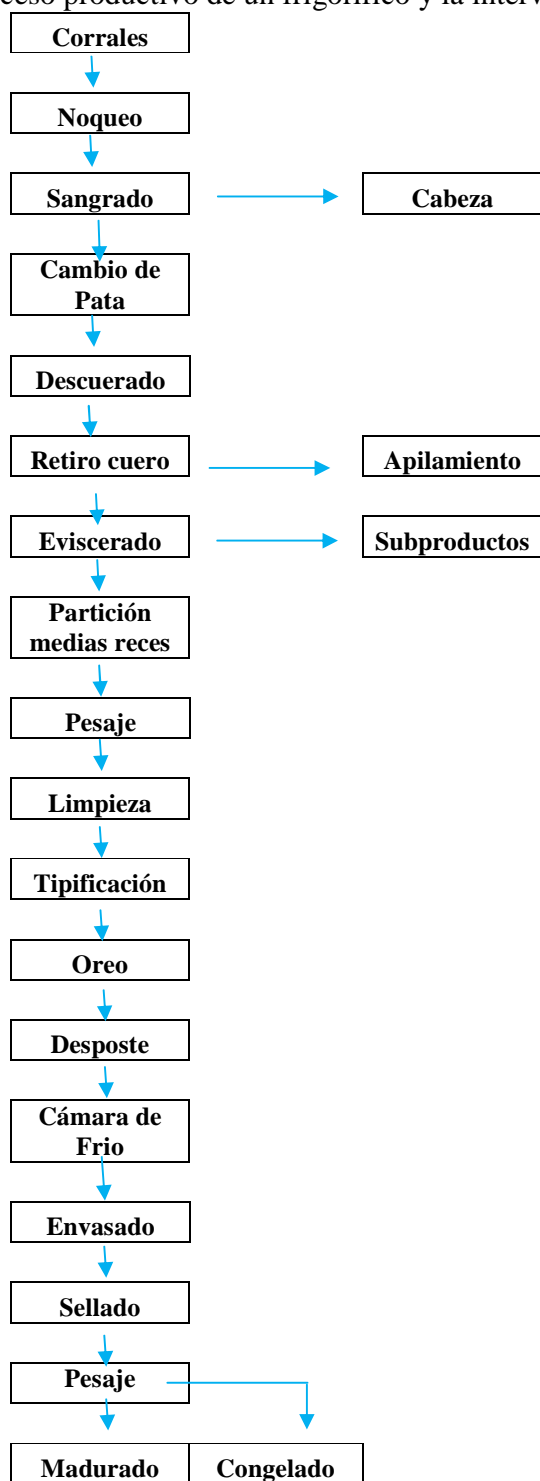
Luego se cuelga al animal de las patas traseras y se le realiza una incisión a la altura del cuello para su desangrado. Acto seguido, se le corta la cabeza para procesarla por separado. En el denominado cambio de pata se le cortan las cuatro patas al animal, descuerando las traseras y el pecho. Otro punto crítico que requiere la supervisión del sanitarista es la extracción de la totalidad del cuero del animal.

En el eviscerado se abre el esternón y se retiran las vísceras. Se trata de un procedimiento de suma importancia donde el veterinario inspecciona el corazón, pulmón, hígado, riñones y ganglios, proceso realizado a un animal por vez. Luego, separa y obtiene las dos medias reses. Éstas son pesadas e higienizadas antes de pasar a la sala de oreo, bajo la supervisión del especialista. El oreo se realiza 24 horas en cámara de pre-frío, donde se disminuyen las temperaturas de las medias reses para el posterior desposte. En la figura se 2 sintetiza el proceso productivo global de un frigorífico y el rol veterinario.

La comercialización va a variar en función del tipo de frigorífico. Si es consumidor realizará la venta en medias reses tradicionales. Si posee autorización para exportación dispondrá de las instalaciones necesarias para que luego del despostado se obtengan los diferentes cortes comerciales para su envasado en vacío y sellado.

La habilitación y posterior fiscalización de las distintas categorías de frigoríficos están a cargo por diferentes veterinarios sanitaristas, profesionales que responden al Servicio Nacional de Sanidad Animal (SENASA).

Figura 2. Proceso productivo de un frigorífico y la intervención del veterinario



Fuente: Elaboración propia en base proceso productivo frigorífico Temuco SA

1.2.5. Organización de la distribución

Una vez concluidos todos los procesos de la carne en el sector industrial éste se dirige a un mercado interno y/o a la exportación.

1.2.5.1. Exportación

El principal destino de las exportaciones en valor es la Unión Europea, y entre sus países miembros el mercado más importante es Alemania. El producto de mayor demanda son los Cortes Enfriados de Alta Calidad exportados dentro de la Cuota Hilton que en dólares representa entre el 60 y 65% de las exportaciones hacia esa región en conjunto. Otras regiones importantes para Argentina son Rusia, Argelia, Egipto y Bulgaria, que se caracterizan por demandar productos de valores medios y bajos por tonelada.

1.2.5.2. Mercado interno

El consumo interno se comercializa a través de supermercados, carnicerías y del consumo institucional (rotiserías, restaurantes, instituciones públicas como hospitales, etc). *“El supermercado adquiere al frigorífico, al mayorista o, forma que se está imponiendo, hace integración vertical regresiva comprando ganado en pie o produciendo parte de su carne en campo propio, contratando luego la matanza para vender en su boca de expendio, y actuando así como un supermercado abastecedor. Pueden comprar la media res para su troceo y envase, o carne empaquetada (más común en grandes ciudades)”* (Saravia, 2004).

Dentro del rubro de las carnicerías podemos observar a los comercios tradicionales, los cuales adquieren la mercadería a frigoríficos o abastecedores para luego revenderla. Generalmente se adquiere la media res y el propio carnicero se encarga de su trozado. También se encuentran los matarifes carniceros (Saravia 2004), que compran la hacienda tercerizando la faena para luego vender el producto de la misma en su propia carnicería. En tanto, el consumo institucional básicamente se refiere a lugares donde la carne ya fue previamente preparada para consumirla, el caso de rotiserías y restaurantes (ámbito privado) u hospitales (ámbito público).

En todos los casos anteriormente descriptos existe un sujeto común que es el encargado de cuidar que los alimentos que ingieran las personas sean aptos para consumo humano. Además, debe controlar que se hayan cumplido los procesos adecuados y que éstos se enmarquen dentro de un cuadro legal. En esta situación, actúa el veterinario, homologando el producto final.

Los profesionales se dividen estas tareas de acuerdo a su especialidad. Una de ellas es la bromatología, cuyos representantes se encargan de la fiscalización de carnicerías, supermercados, rotiserías y todo local donde el consumidor final adquiera la carne. También están quienes desarrollan su labor transurre en el laboratorio, realizando análisis físico-químicos para determinar la existencia o no de microorganismos perjudiciales para la salud en el producto final. Estas tareas y sus incumbencias serán explyadas a lo largo del presente trabajo.

1.3. CADENA DE LA CARNE BOVINA EN LA PROVINCIA DE LA PAMPA

La cadena de la carne bovina en la provincia de La Pampa no difiere en mayor medida de lo que sucede a nivel nacional, circuito que cuenta con cuatro bloques bien definidos, como establece Iglesias (2004).

1. El primer bloque está constituido por el sector productivo primario, asistido por los proveedores de insumos y servicios y el transporte.
2. El segundo bloque está conformado por el sector comercial y/o intermediación.
3. El tercer bloque identifica al grupo transformador o elaborador de la materia prima.
4. Y por último, el cuarto bloque se halla compuesto por el sector distribuidor minorista que brinda asistencia al consumidor.

Por otra parte, los actores que participan en la cadena de la carne bovina son:

- a) Bloque de la producción (organización comercial de la producción): comprende a los cabañeros, criadores, invernadores y productores feedlot. Este bloque se encuentra asistido por los proveedores de insumos y/o servicios (agronomías y veterinarias, y el transporte de hacienda en pie).
- b) Bloque de la comercialización o intermediación (organización de la oferta): está integrado por remates feria, consignatarios y comisionistas, y es transversal a toda la cadena.
- c) Bloque de elaboración (organización de la agroindustria): tiene como actor a los frigoríficos, que son asistidos por los proveedores de insumos para industria, y al transporte en frío, que generalmente pertenece a los mismos frigoríficos.

- d) Bloque de distribución (organización de la distribución): conformado por carnicerías y supermercados.

1.3.1. Descripción comercial de la cadena

En la organización comercial de la producción, las cabañas constituyen el primer actor. Su tarea es aportar la genética a las cadenas, proceso luego es trasladado a los criadores. Estos son los responsables del desarrollo de los terneros, como así también de los insumos para invernadores y productores feedlot. También pueden continuar con la recría entregando un animal de más peso y de mayor proporción corporal.

El invernador y el productor por feedlot se ocupan de que el animal llegue al peso de faena determinado por el mercado, cerrando así el bloque de la producción. Este bloque se encuentra asistido continuamente por los proveedores de insumos y servicios y el transporte (logística de hacienda en pie). *“Es importante destacar que en el caso de La Pampa cuando se habla de productor invernador incluye el productor con sistema ganadero de ‘Ciclo Completo’, recordemos que la región alberga el 46% de las vacas de la provincia y estos sistemas aportan aproximadamente el 60% de la producción de carne de esta región”* (Iglesias, 2004).

En lo que respecta a la organización comercial de la oferta, ésta se encuentra formada por firmas ferieras, consignatarios y comisionistas.

En la Pampa, el animal llevado a su transformación física (organización de la agroindustria) recibe el mismo tratamiento que a nivel nacional. Es decir, es dirigido a la industria frigorífica donde una vez que es elaborado se distribuye (organización comercial de la distribución) en el mercado interno y para la exportación como ya se detalló anteriormente.

Los bloques de elaboración y distribución se encuentran asistidos por el transporte en frío, en general propiedad de los frigoríficos, y proveedores de insumos y servicios para la industria transformadora.

Durante todo el flujo del producto también se identifican como actores de la cadena los organismos de ciencia y técnica, las entidades para la sanidad animal, el gobierno provincial y los municipios (Iglesias et al, 2004).

En tabla 1 se detalla las funciones de los actores de la cadena y su inserción en cada uno de los bloques.

El trabajo de Iglesias (2004) concluye que la cadena de la carne bovina provincial se caracteriza por estar orientada netamente a la exportación de animales en pie fuera de la provincia. Sólo un 25% de las cabezas bovinas con origen en empresas agropecuarias pampeanas se faenan en frigoríficos provinciales, en casi un 95% destinado al mercado interno (nacional y pampeano).

Un 74% de los animales en pie que egresan de la provincia por distintas vías están destinados a faena y el 26% restante al mercado de Liniers. Iglesias agrega que del total de las cabezas de ganado bovino que sale de las empresas agropecuarias pampeanas con destino a faena, un 42% tiene destino final el mercado de la Unión Europea.

Tabla 1. Bloques, actores y funciones en la cadena de producción bovina.

BLOQUE	ACTORES	FUNCIONES
Producción	Cabañas	Proveedor de materia prima
	Establecimientos de Cría	Proveedor de materia prima
	Establecimiento de Invernada	Proveedor de materia prima
	Feed Lot	Proveedor de materia prima
Comercialización	Consignatarios	Consignación
	Comisionistas	Comisión
	Remate feria	Remate feria
Comercialización	Mataderos	Financiación Proveedor de alimentos Auxiliar comisionista
	Frigoríficos	Compra directa Servicios Asociación
Distribución	Carnicerías	Proveedor de alimentos
	Supermercados	Distribución
Proveedores de insumos y servicios	Agronomías	Servicios y provisión de insumos
	Veterinarias	al productor
Transporte	De hacienda en pie	Servicio de traslado y
	En frío	distribución

Fuente: Elaboración propia en base de datos Iglesias (2004).

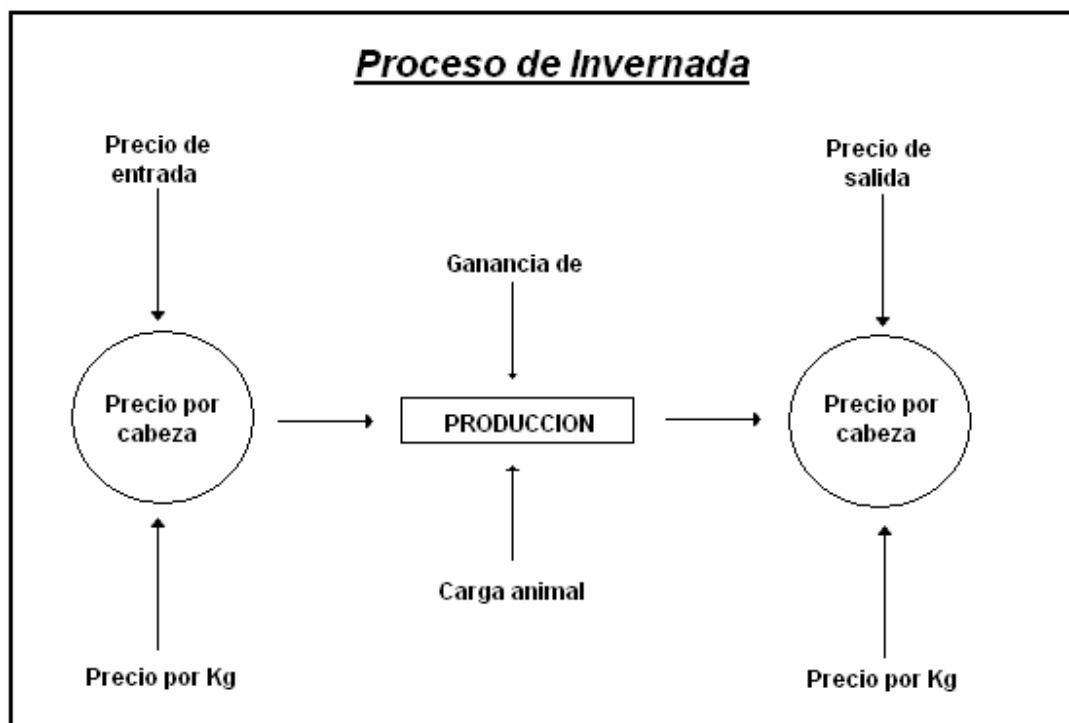
1.4. PRODUCCION GANADERA EN EL DEPARTAMENTO MARACO

Es importante resaltar que la cría y engorde del vacuno de carne es una de las principales actividades económicas del departamento Maracó. En esta zona, básicamente podemos encontrar tres formas diferentes de producción: una basada en alimentación extensiva (invernada tradicional), otra que ha surgido con fuerza durante los últimos años e intensifica la producción (feedlot o engorde a corral) y otra que constituye una conjunción entre ambas. A continuación se detallarán las diferentes formas anteriormente mencionadas.

1.4.1. Invernada tradicional

La cría y engorde de vacuno de carne en forma extensiva se caracteriza a base de pasturas naturales o artificiales que permiten cubrir la mayor parte de los requerimientos nutricionales. Se realiza una invernada larga donde la diferencia entre el peso de entrada y de salida es alta. La figura 3 ilustra el proceso de invernada tradicional. Éste comienza con la compra del ternero por parte del invernador, que generalmente tiene lugar en los meses otoñales (zafra de terneros), ya que en esta época existe disponibilidad, calidad y buenos precios. Este actor pagará un precio por kilogramos que dependerá, en parte, de la calidad del animal. El invernador ajustará la carga animal para su explotación y determinará cuál es el mejor sistema de engorde. Una vez obtenido el producto final, que será un animal en condiciones para la faena, escogerá la mejor opción de venta, que estará relacionada con el precio y las condiciones de pago.

Figura 3. Proceso de invernada tradicional.



Fuente: Elaboración propia en base de datos Vernet, 2007.

Se debe agregar, asimismo, que la invernada es un sistema de producción de carne en el cual se utilizan animales de ambos sexos en crecimiento desde el destete hasta su venta para faena.

La modalidad más utilizada en el departamento es la invernada de compra, que presenta las características mencionadas por Torroba (1980):

- Los terneros/a ingresan aproximadamente con un peso entre 150 a 180 kilogramos.
- Los animales provienen generalmente de la cuenca del Salado o del oeste pampeano, siendo las razas británicas como Hereford y Aberdeen Angus las más utilizadas
- Tiene varias épocas de compra o entradas de animales al sistema.

- Se producen animales para la venta durante todo el año.
- Posee una cadena forrajera que surge de una rotación, donde se contempla la agricultura de cosecha como una de las actividades principales.

Es importante mencionar que la mayoría de los productores invernadores buscan adquirir los animales en los meses de marzo, abril y mayo, ya que es la época de mayor oferta, mejor calidad y precios más bajos.

1.4.2. Feedlot o engorde en corral

El engorde en corrales se ha instalado en la zona como una alternativa de producción de carne con diversos objetivos. En algunos casos, es utilizado para convertir granos a carne si económicamente la conversión es rentable. En otras situaciones, se usa en el conjunto del sistema de producción para liberar potreros, como por ejemplo verdeos de invierno que quitan humedad a los lotes y por ende compiten con la agricultura. También ayuda a eliminar cultivos forrajeros estivales de las rotaciones permitiendo disponer de esos lotes para la agricultura e incrementa la carga animal del campo. Finalmente, asegura la terminación y la salida a faena.

Según Pordomingo (2005) para plantear el engorde a corral es necesario entender primero que el productor es quien define la composición de la dieta del animal, cuánto va a comer, de qué manera lo hará y en qué tiempo, con el fin de producir un animal acorde a la demanda del mercado. Es posible realizar encierres simples, con pocos insumos y lograr engordes aceptables. Las primeras definiciones pasan por la categoría a encerrar y la cantidad de cabezas. Luego, hay que resolver aspectos relacionados con la ubicación en el campo, el alimento y su suministro.

Una ventaja muy importante que tiene la zona para desarrollar la actividad es que durante los meses que generalmente se encierran los animales (otoño/invierno) no se producen lluvias significativas, permitiendo un mejor manejo de la producción pecuaria.

Es importante aclarar que el sistema de engorde intensivo de vacunos o engorde a corral es una tecnología de producción de carne con los animales en confinamiento y dietas de alta concentración energética y alta digestibilidad. Ello le permite al productor planificar sus ventas y compras futuras con una mayor precisión.

Los objetivos del feedlot son obtener una alta producción de carne por animal, de calidad, y con alta eficiencia de conversión (kilos de alimento / kilo de carne). Existen dos tipos a su vez, los propios, en el cual el feedlot es el propietario de los animales, y el tipo hotelería, que ofrece el servicio de engordar animales a terceras personas que no pueden terminarlos hasta la venta.

1.4.3. Categoría de animales

La elección de la clase a engordar depende de la naturaleza del negocio. Las categorías más jóvenes y livianas, terminadas rápidamente, con pesos bajos pero de gordura adecuada al mercado, son las más rentables en el escenario económico argentino por su mayor eficiencia de conversión de alimento a aumento de peso. Sin embargo, las más grandes pueden tener justificación en el contexto internacional ya que generalmente novillos pesados pueden ser comercializados en el mercado externo. Es el caso de Cuota Hilton, donde se obtiene un precio diferenciado al mercado interno, siempre y cuando este sistema de producción cumpla con los diferentes requisitos exigidos (en este caso por la comunidad europea).

1.4.3.1. Terneros y vaquillonas

El encierre de terneros o terneras, para producir especies gordas para faena, es el proceso de más rápida evolución o menor duración. En el término de 60 a 90 días es factible terminar este tipo de animal con aumentos diarios de 1 a 1,3 kilogramos por día y dietas simples basadas principalmente en grano entero de maíz (70%), pellet de girasol (20%), rollo de forraje de mediana calidad (8%) y un suplemento macro mineral (2 a 3%) que ofrezca sal, calcio, fósforo, magnesio y microminerales, con la adición de un ionóforo (monensina). Se trata de la categoría comercial de mayor eficiencia de conversión de alimento a aumento de peso. Ello se debe a que el efecto del mantenimiento de toda la masa corporal es menor por lo que puede destinar mayor cantidad de energía consumida al crecimiento y deposición de grasa.

1.4.3.2. Novillos

En novillitos y novillos en engorde a corral las expectativas de aumento de peso son mayores. Es esperable un incremento de 1,3 a 1,6 kilogramos de peso vivo por día sobre dietas bien diseñadas. La duración de estos engordes es variable y depende de la edad y el peso de ingreso de los novillos, pudiendo ser de menos de 60 días como de más de 120. (Pordomingo, 2005).

Esta categoría es menos exigente en requerimientos de proteína bruta y admite un nivel de 12 a 13%, por lo que la fracción de grano puede ser mayor (superior al 70%), lo que mejora la oferta energética de la dieta. Dado que generalmente el concentrado proteico es el recurso más caro, estas dietas son algo más económicas que las de terneros por tener una menor proporción del oferente proteico.

1.4.4. Alimentación

La composición del alimento a utilizar es un aspecto central en la definición del costo. Las dietas pueden variar en su grado de complejidad y van desde las más simples, que sólo son ingredientes utilizados como ingresan al campo y mezclados por el mismo productor, hasta aquellas en las que el productor procesa los ingredientes (comúnmente los granos) e incluso compone su propio núcleo vitamínico y mineral.

La mayoría de los planteos actuales en la región prefieren las mezclas simples. En el campo se combina el grano (molido, aplastado o entero) con un concentrado proteico (elaboraciones comerciales o subproductos de la industria aceitera) como el pellet de girasol o soja, que a su vez aporta algo de fibra, y con un núcleo vitamínico y mineral que provee los macro y micro minerales, a los que se les suma una fuente de fibra en rollo, heno (ofrecido entero, desmenuzado o molido) o silajes.

1.4.5. Integración del sistema pastoril con el feedlot

La integración del sistema pastoril con el feedlot tiene la ventaja de aprovechar los beneficios de ambos. A saber: la posibilidad de utilizar la alimentación más económica (pasto); la intervención estratégica con suplemento de granos, silajes y subproductos industriales para adecuar las ganancias de peso y la carga en el sistema pastoril; la facultad del sistema combinado, pastoril-feedlot, de aumentar la plasticidad de producción y permitir a la ganadería la obtención de productos que sean comercializados para nichos de demandas.

1.4.5.1. Ventajas de la integración pastoril-feedlot

- Permite realizar una invernada corta que va desde el ingreso de animales entre 150 a 180 kilogramos hasta su terminación con un peso desde 380 a 450 kilogramos (consumo liviano), en un tiempo estimado entre 12 y 14 meses.
- Reduce la carga de ganados grande y permite la entrada de un nuevo grupo de animales de destete, haciendo el sistema pastoril más eficiente desde el punto de vista de la conversión.
- Permite terminar un animal más homogéneo y con el engrasamiento adecuado a la demanda. Ello posibilita la obtención de mejores precios con respecto a un animal terminado en condiciones de pastoreo.
- Desde el punto de vista económico se obtienen ganancias por el precio mayor que se paga por el animal.
- La integración del feedlot a un sistema pastoril permite además corregir lo que se denomina "Síndrome de la Baja Ganancia de Peso otoño-invernal". Cuando entran animales de destete en el otoño-invierno, en líneas generales ganan menos peso de lo esperado en función de la calidad y cantidad de forraje que se le está suministrando.
- Desde el punto de vista del consumidor, la carne de feedlots es más tierna y posee mayor concentración de grasa intersticial (marmóreo), lo que hace que el producto sea más tierno.

1.4.6. Número de animales correspondiente al departamento Maracó

El siguiente detalle muestra la totalidad de animales bovinos para el departamento Maracó divididos en sus diferentes categorías. Además, refleja la totalidad de establecimientos y feedlot declarados. Los datos surgen de la campaña de vacunación de aftosa (SENASA 2010).

- Cantidad de Establecimientos: 317
- Feed Lot declarados: 5
- Vacas: 20.358
- Toros: 1.082
- Novillos: 39533
- Novillitos: 30.840
- Terneros: 5.305
- Terneras: 5.526
- Vaquillonas: 22.627
- **Total de animales en el departamento: 125.271**

A partir de lo expuesto, queda claro que no deberían existir sistemas de producción enfrentados, es decir pastoril versus feedlots, debido a que ambos se complementan y esta integración será mayor o menor en función de la respuesta económica de su unión.

Por otra parte, no hay dudas de que el forraje es el alimento más barato del que se dispone, por lo cual es importante utilizarlo correctamente. En este contexto, la complementación con el engorde a corral parece ser una de las vías adecuadas para esa mejora, ya que potencia el sistema pastoril, a través de un perfeccionamiento en la terminación y homogeneidad de la producción.

CAPÍTULO 2. MATERIALES Y MÉTODOS

Dada naturaleza exploratoria del actual estudio, nos propusimos realizar un primer avance sobre los veterinarios identificados en la entrevista al “informante clave”, utilizando para ello el método del estudio de caso. Es decir, consideramos a cada veterinario un “caso particular” de desempeño profesional. Por otra parte, es posible que muchos de los hallazgos producidos sirvan en el futuro para elaborar hipótesis que pueden dar lugar a proyectos de investigación más amplios referidos al ejercicio profesional.

El estudio de caso consiste en un método de estudio de formación y de investigación que implica el examen intensivo y en profundidad de aspectos de un mismo fenómeno (Pérez Serrano, 2003).

Este tipo de trabajos se inserta en el marco de la investigación cualitativa donde se recolectan datos con el fin de analizarlos y comprenderlos, y así responder a las preguntas de investigación y generar conocimientos (Hernandez Sampieri et al., 2006). Es una clase de datos que resulta útil para capturar de manera completa el objeto de estudio. Asimismo, permite analizar cada caso en un entorno o situación peculiar, facilitando la interpretación de variables que afectan un determinado problema o cuestión después de haber analizado el fenómeno como un todo (Balestri y Ferro Moreno, 2010). Muchos de los autores que han teorizado al respecto explican que la recolección de datos tiene lugar en los ambientes naturales y cotidianos de los participantes, es decir, con los que están más familiarizados.

En nuestro caso, se planteó una investigación de cada clase de especialista que actúa en la cadena de la carne (veterinaria, laboratorio, establecimientos rurales, organismos públicos, oficinas comerciales particulares). El trabajo estuvo centrado en un estudio descriptivo, que apuntaba a especificar las características de los profesionales analizados.

Se aplicó también la “observación cualitativa” con el propósito de explotar los aspectos de la vida social de cada uno de los entrevistados, a fin de comprender su forma de interpretar la realidad. Otro de los objetivos fue describir contextos donde se desarrollan sus actividades y comprender las vinculaciones entre personas (Balestri y Ferro Moreno, 2010) y situaciones que ocurren a lo largo de la cadena.

La información adecuada para la realización del trabajo fue obtenida de fuentes primarias, más concretamente a través de una serie de entrevistas. Éstas implican una relación social en la que se produce información mediante la interacción entre uno o varios entrevistadores y uno o varios entrevistados (Saltalamacchia, 1992).

La razón por la que escogimos este instrumento fue la insuficiente información documental de las tareas efectuadas por los médicos veterinarios en la cadena de la carne bovina. Es decir, se convirtió en el medio más idóneo para la recolección de datos. Específicamente, optamos por la realización de entrevistas semiestructuradas, aquellas en las que el entrevistador parte de un plan general pero deja que sea su interlocutor quien, durante la conversación, vaya desarrollando cada uno de los temas (Saltalamacchia, 1992).

Entre sus múltiples beneficios, este instrumento permite:

- Explorar la realidad social donde está inmerso el médico veterinario.
- Comprender las tareas realizadas y su fundamento técnico.

- Obtener información significativa a partir de brindarle al entrevistado la libertad de expresar sus opiniones.

2.1. LA ENTREVISTA DISPARADORA

2.1.1. Entrevista al presidente del Colegio Médico Veterinario

Dado la técnica de recolección de datos seleccionada y los objetivos propuestos en el presente trabajo, consideramos oportuno –o mejor dicho imprescindible- interrogar al presidente del Colegio de Veterinarios de la Provincia de La Pampa, Med. Vet. Héctor Otermín, quien se encuentra radicado y ejerce su profesión en la ciudad de General Pico. Desde el punto de vista metodológico, nuestro entrevistado se convirtió en lo que muchos autores consideran “informante clave”. Ello es evidente dado que se trata de un médico veterinario con amplios conocimientos del ejercicio laboral, que además está capacitado para realizar una clasificación del desempeño de los profesionales vinculados a la cadena productiva de la carne bovina.

Como corresponde a todo estudio de este tipo, en nuestro primer contacto con Otermín se le explicó la finalidad de la investigación y las inquietudes que nos motivaban. Se le informó nuestro intento de llevar a cabo una primera clasificación del ejercicio profesional y en particular de las diversas funciones que requiere el sistema comercial de la carne bovina.

Producto de la entrevista pudo conocerse que en la ciudad de General Pico existen aproximadamente 160 profesionales de las Ciencias Veterinarias, de los cuales 133 se encuentran matriculados en el Colegio Médico Veterinario de La Pampa y el resto (que no se encuentra inscripto) se dedica exclusivamente a la docencia.

Es importante mencionar que hasta antes del año 2005 los profesionales dedicados a la docencia en universidades públicas y/o privadas estaban exentos de matriculación pero a partir de la promulgación de la Ley Nacional 25.996 del 10 de enero de 2005, se derogó el Decreto 2399/71 y con éste las disposiciones que establecían que la docencia en todos sus niveles se encontraban exentas de matricularse. Por tal motivo, corresponde que los profesionales de las Ciencias Veterinarias que ejercen la docencia en las Universidades Nacionales y/o privadas, estén "*matriculados en los Colegios y/o Consejos Profesionales jurisdiccionales*".

La normativa vigente no reconoce ninguna clasificación del ejercicio profesional y, en consecuencia, tampoco el Colegio, órgano de aplicación de la ley la posee, existiendo una única matrícula. No obstante, y respecto a este punto, el entrevistado manifestó tener una somera idea acerca de que una fracción de los graduados trabaja con grandes animales (equinos, bovinos, clínicas, laboratorios de red); otros con pequeños animales; un grupo ejerce la docencia y algunos realizan también una actividad múltiple, mezclando varias de las tareas anteriores.

En cuanto al objetivo de la entrevista, referido a la inserción del médico veterinario en la cadena comercial de la carne bovina, Otermín indicó que, de un modo bastante general, se puede afirmar que los veterinarios matriculados se encuentran vinculados a los quehaceres en todas las etapas de la cadena.

Con el fin de realizar un análisis exhaustivo sobre la articulación del trabajo profesional respecto a la cadena comercial de la carne y un recorrido por cada subsistema comercial bovino, establecimos la siguiente descripción de las etapas que permitirán una cabal comprensión de proceso.

- *Organización comercial de la producción:* En esta etapa referida a la cabaña, cría, recría e invernada, el veterinario cumple un rol fundamental de asesoramiento técnico (sanidad y nutrición) al productor agropecuario. También brinda información relativa a los requerimientos legales sanitarios. Es preciso recordar que en el marco del control de la lucha antiaftosa fueron creadas las fundaciones que realizan complementariamente con el Estado la fiscalización del proceso de vacunado. Prácticamente podríamos afirmar que los médicos veterinarios son profesionales esenciales en el accionar de dichos entes.
- *Organización comercial de la oferta:* En esta etapa podemos encontrar veterinarios comisionistas que actúan como nexo entre el vendedor de la hacienda y el comprador. Cumplen las funciones de brindar información a la partes y en algunos casos se encargan de buscar el transporte en el cual los animales serán trasladados a destino. También es posible encontrar quienes cumplan tareas de agentes o representantes de alguna casa consignataria.
- *Organización comercial de la agroindustria:* El proceso de transformación del animal bovino y medias reses o cortes trozados es una tarea sujeta a control sanitario. Según la naturaleza del matadero y su habilitación el control puede corresponder a un gobierno local, al gobierno provincial o al gobierno federal. Los organismos de control en todas sus escalas son el ámbito de trabajo del veterinario sanitarista, quien se encarga de verificar que la carne cumpla con los requerimientos exigidos por la normativa legal para su faena y enfriado, para su posterior distribución y consumo.

- *Organización comercial de la distribución:* Es sabido que la distribución comprende tanto el circuito mayorista como el minorista, además de las distintas circunstancias de traslado del producto cárnico. Al transporte le corresponde la fiscalización del organismo actuante en la etapa anterior y quien recibe el producto tiene como primera misión analizar la correspondencia de la documentación y su precintado. En la fase de la distribución minorista, tanto a través de carnicerías como de las grandes áreas de superficie comercial, se verifica la etapa donde actúan los veterinarios bromatológicos que son los encargados de controlar que la carne ubicada en los puntos de venta al público se encuentren en condiciones aptas para el consumo humano (inocuidad).

A partir de esta entrevista, considerada la base de la investigación y después triangulado con otros intercambios informales con docentes de la Universidad Nacional de La Pampa se pudo determinar la siguiente clasificación de profesionales vinculados a la cadena comercial de la carne bovina en General Pico:

1. Veterinarios comerciantes: (abastecedores de insumos a la cadena de la carne y que, para cumplir su cometido, aparecen como distribuidores de dicho bien, insertos en un sistema comercial regresivo desde la posición del veterinario). Dentro de ésta categoría hemos relevados varias funciones que sintetizamos del modo siguiente:
 - a. Fabricación y venta de medicamentos
 - b. Elaboración y venta de balanceados y nutrientes
 - c. Distribuidores mayoristas de productos veterinarios
 - d. Farmacias veterinarias y venta de alimentos
2. Veterinarios que prestan servicios profesionales por cuenta propia.

3. Veterinarios comisionistas que no realizan una actividad vinculada a la producción o a los aspectos sanitarios, sino que directamente se transforman en auxiliares comerciales del sistema agroalimentario y agroindustrial de la carne bovina.
4. Veterinarios sanitaristas (de organismos públicos y privados).
5. Veterinarios bromatológicos.
6. Veterinarios laboratoristas.
7. Veterinarios integrados (prestan varios de los servicios descritos, el grupo mayoritario realiza servicios profesionales con anexo de veterinaria comercial)

2.2. CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN ENTREVISTADA

Para la realización de las entrevistas, el primer paso fue la selección de los sujetos a entrevistar. En función de ello, se dividió el universo de profesionales que integran la lista brindada por el Colegio Médico en clases según las categorías antes detalladas. En cada una de las categorías se eligieron aquellos médicos veterinarios donde fuera relativamente fácil su acceso, ya sea a partir de vínculos personales directos o indirectos o de algunas recomendaciones realizadas por el presidente de la institución que regula el ejercicio profesional o por sugerencia de entrevistados previos.

Para darle una mayor amplitud a la búsqueda de elementos descriptivos de cada forma de ejercer la profesión, se decidió realizar dos entrevistas por cada una de las clases determinadas. También obró en ésta determinación una cuestión metodológica ya que se intentó obtener en el segundo entrevistado una ratificación de las conclusiones obtenidas del primer caso.

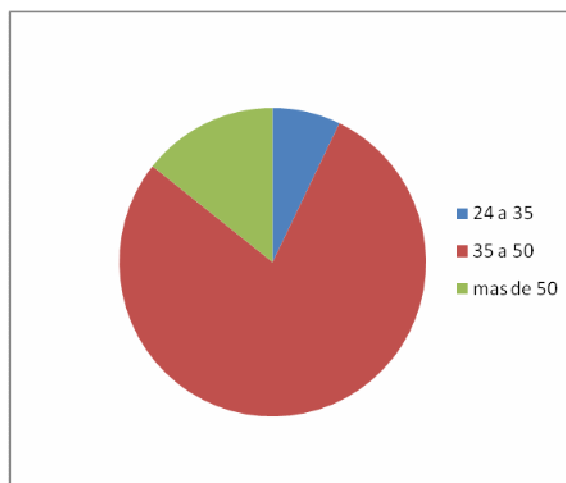
No obstante, también se buscó que cada uno de ellos realizara algún tipo de tareas diferentes, más allá de pertenecer a la misma categoría y de ese modo obtener una mirada más amplia sobre la problemática. Es decir, por un lado intentamos triangular las respuestas, al tiempo que procuramos ampliar la información. Por ejemplo, en el caso de los veterinarios industrializadores obtuvimos los datos de un profesional dedicado a los productos balanceados y otro dedicado a la comercialización de insumos veterinarios (vacunas, antibióticos, medicamentos y otros similares).

Al momento de planificar la realización de las entrevistas aparecieron dos actividades concomitantes: seleccionar los entrevistados y programar la entrevista que, como ya se informó, se optó por un formato semiestructurado.

Inicialmente, y a modo introductorio, se decidió consultar cuáles eran características personales de cada profesional con quien se pactó un encuentro. Una vez finalizada las actividades se realizó la descripción de dicha población.

Desde el punto de vista de la edad (Figura 4), pudimos comprobar que el 79% de los veterinarios encuestados tiene entre 35 y 50 años; el 14% más de 50 años y solo el 7% posee de 24 a 35 años. Resulta evidente que estamos ante un grupo con franco predominio de profesionales de edad media y una baja incidencia de aquellos recién iniciados en el ejercicio profesional.

Figura 4. Edad de los veterinarios entrevistados.

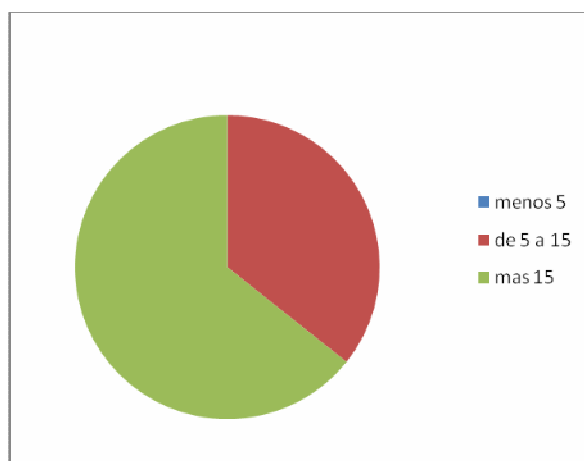


Fuente: elaborado con datos propios

Con respecto a la experiencia profesional, se evaluó a partir de los años de egresados (Figura 5). La respuesta es coherente con el primer dato evaluado: el 64% de los entrevistados hace ya más de 15 años que ejerce la profesión, situación típica de quienes tienen más de 40 años de edad. Está claro que esta característica suma a gran parte de la categoría mayoritaria en cuanto a su edad y a la totalidad de la última particularidad. Recordamos que solo se trata de una descripción del grupo de veterinarios entrevistados y no se trata de algo representativo.

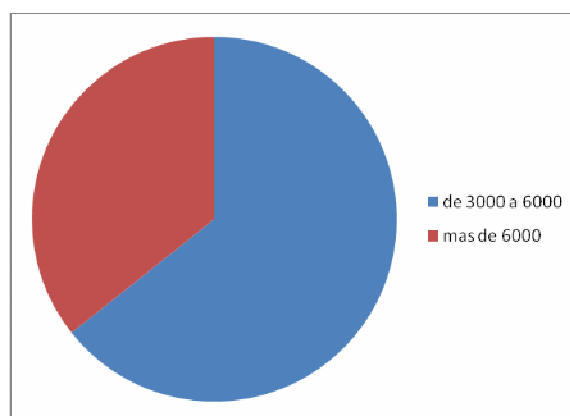
En relación a los ingresos declarados (Figura 6) el 36% de los encuestados recibe más de \$6000 mensuales realizando su actividad, mientras que un 64% posee ingresos entre \$3000 y \$6000.

Figura 5. Años de egresados.



Fuente: elaborado con datos propios

Figura 6. Ingresos mensuales.



Fuente: elaborado con datos propios

2.3. LOS CASOS SELECCIONADOS

2.3.1. Las entrevistas

Una vez obtenida la clasificación de los veterinarios y realizada su selección se procedió a analizar los casos programados para lo cual, como fue anticipado, se utilizaron entrevistas en profundidad semiestructuradas en su inicio y observación programada de hechos.

De cada uno de los grupos mencionados fueron tomados dos sujetos para entrevistar. Ello obedece a que dicha selección facilita la realización de comparaciones, tanto entre ambos casos como con los restantes tipos estudiados. Estimamos conveniente analizar si cada profesional involucrado en la cadena posee formación estratégica y se plantea comportamientos de este tipo. Por ello, a cada veterinario se le realizó un pequeño cuestionario para poder concretar su posición frente a esta herramienta. Ello nos permitió identificar la “misión” y “visión” (modelo ideal) de los entrevistados.

La “misión” constituye la identificación de los dominios en los que se ha de operar. Consiste en una explicitación de la orientación global de los negocios del profesional en estos casos y delimita las cuestiones en los que se asignarán recursos y marca la frontera límite de aquellos negocios en los que no se incursionará. Por eso, es clave la importancia estratégica de contar con una clara definición de la misión de la empresa. Se torna necesario y fundamental plantearnos las clásicas preguntas: ¿qué somos?, ¿qué queremos ser?, ¿cómo conseguirlo?

Es primordial que ese enfoque resulte lo suficientemente amplio y flexible, como para evitar la denominada “miopía estratégica” que impida la adaptación a los cambios y saltos bruscos o discontinuidades que puedan tener lugar tanto en los mercados (transformaciones de las expectativas de los consumidores o maniobras de los competidores) como en la evolución de la tecnología a través del tiempo.

La “visión” es la señal del progreso, indica la dirección y el sentido a todo aquel que necesite entender qué es la organización, profesión u oficio y hacia dónde se encamina, con un futuro deseable, realista. En general, la visión resulta de equilibrar dos grupos de fuerzas que pugnan por definir el destino de la empresa profesional. Por un lado tenemos la búsqueda de resultados tangibles (beneficios, participación de mercado, etc.), propios del corto plazo. Por el otro, está la visión que se vincula con el largo plazo y que privilegia la calidad de las relaciones con la gente (clientes, personal, etc.) y hacia ellos van dirigidas todas las acciones. La visión es la capacidad de ver más allá en el tiempo y en el espacio, planteando objetivos y deseos. Se formula para ser comunicada a toda la organización e integrar a la gente en pensamiento y acción, de manera que su contenido forme parte de la cultura organizacional.

Después de obtener los datos de cada entrevista se procedió a establecer el modelo ideal de cada clase de veterinario. Si bien no en todos los casos pudimos recopilar la información suficiente para ello, nuestros esfuerzos se orientaron a tal fin.

2.3.2. Relevamiento de los casos

2.3.2.1. Veterinarios comerciantes

Dentro de la categoría de los veterinarios comerciantes, se realizaron dos entrevistas con actores de ésta clase. Incluyen los proveedores de insumos y de servicios dentro de la cadena.

- Fábrica de alimento balanceado
- Veterinaria comercial

Caso 1. Fábrica de alimento balanceado

Se trata de una sociedad de médicos veterinarios dedicados a la fabricación de alimentos balanceados. La entrevista, realizada a uno de los dueños, fue desarrollada en las instalaciones de la fábrica de balanceados cuyo propietario es nuestro sujeto de estudio. Para contactarnos con el profesional lo hicimos a través de un empleado de la firma con quienes mantenemos un vínculo personal. Pactamos el encuentro en horario comercial cuando la empresa estaba en plena producción. Ello no impidió que el diálogo se efectuara en un clima distendido.

El entrevistado respondió a las preguntas con gran soltura y amabilidad, brindando información detallada y precisa, además de agregar datos adicionales a lo consultado. Desde la observación realizada pudo observarse un médico veterinario que desarrolló una importante actividad empresarial y que es asumida como tal. Se considera un empresario y toma decisiones coherentes con dicha concepción.

Según la clasificación de Pons (1991) se podría distinguir este profesional como comerciante ya que adquiere insumos, elabora productos y los vende a un precio de mercado. Pero también realiza la tarea de asesorar al productor, por lo cual cabría pensar que sus servicios encuadran en la figura de “Agente”, facilitando la toma de decisiones en cuanto a los requerimientos nutricionales del animal.

En la cadena comercial de la carne bovina se articula con el productor ganadero, en este caso su cliente. Le otorga el agregado de utilidad, esencialmente de intercambio del insumo y facilitadora en el asesoramiento. También le brinda la función de financiamiento, al darle la posibilidad de créditos comerciales en la compra de los productos balanceados.

La labor ejercida por el veterinario es de formato independiente ya que concurre al mercado llevando su producto y negociando con independencia del productor, comprador del balanceado para el engorde de sus animales. En realidad, este intercambio entre el veterinario industrial que vende su producto y el ganadero que compra no es necesariamente lo más habitual, dado que la mayoría de la producción de la fábrica de alimentos balanceados llega al productor a través de distribuidores minoristas.

En función de dicha actividad resulta posible verificar que este veterinario está a su vez inmerso en otra cadena, en este caso mucho más corta. Nos referimos a la producción de productos balanceados, proceso en el que se encarga de su elaboración y distribución. En esta cadena podemos observar que se relaciona regresivamente con los proveedores de los insumos básicos. Entre ellos, se encuentran los mismos productores agropecuarios que le venden el cereal, acopios y molinos, como así también los laboratorios que proveen los minerales y vitaminas para finalizar el proceso productivo.

En épocas de plena cosecha es muy fácil conseguir el cereal que se necesita, pero acercándonos a los meses de siembra esta tarea se torna compleja y los costos se incrementan, por lo que la estrategia de compra es fundamental a lo largo del año para que no se produzcan baches de desabastecimiento. No obstante, existen mercados institucionalizados que brindan precios de pizarra y que permiten evitar la discriminación de precios.

También suelen recurrir al mercado de futuros para evitar sorpresas en materia de precios y es bastante habitual que se integre verticalmente en sentido regresivo, alquilando campo para realizar su propia producción de cereales.

En el importe de los alimentos balanceados suele influir de modo significativo la ocurrencia de periodos de lluvias abundantes o de periodos secos. En éstos últimos, los precios suelen incrementarse por mayor demanda a causa de la baja oferta forrajera. En este esquema (periodos de bajas precipitaciones) el veterinario interpreta que ejerce algún tipo de dominancia respecto al productor que se ve prácticamente obligado a adquirir los insumos ofrecidos para mantener su actividad económica. Más allá del reconocimiento de la situación, su conducta procura mantener los márgenes normales de los períodos de abundancias de humedad.

Con respecto a los clientes, son en su mayoría productores fijos de la misma zona, lo que provoca una alta tasa de frecuencia en las transacciones, lo cual reduce en cierto grado la incertidumbre de las operaciones, básicamente con lo que corresponde al pago de la mercadería. Esta última reflexión es importante porque estaría indicando que los costos de transacción son relativamente bajos ya que conoce sus clientes y sus comportamientos y éstos saben de los productos ofrecidos y el modo en que se opera.

Las instalaciones y maquinarias (lo que constituye la fabrica en sí) provocan una alta especificidad de activos inmovilizados, ya que corresponden a un capital especial para la producción de este tipo de bienes. Pero en modo comparativo con otro tipo de actividades podríamos concluir que la especificidad no es tanta, porque muchas de las instalaciones (silos e instalaciones para el almacenaje, molienda y mezcla) pueden ser utilizadas en otro tipo de actividad.

La retribución a esta actividad es producida por las ventas fundamentalmente. El asesoramiento es un ítem adheridos a las mismas y no se cobra por separado. Por política de la empresa los pagos se realizan a 30 días, promoviendo fuentes de financiación al productor.

Los veterinarios asociados financian su actividad con recursos propios, ya que la planta está capitalizada, aunque ocasionalmente puede recurrir al crédito de proveedores o de entidades financieras. No llevan una contabilidad de costos, aunque realizan estimaciones preventivas de forma continua. Estos cálculos se convierten en la base para la fijación de precios. Como ya se dijo, la situación de mercado les permite formar dichos precios adicionando a los costos un margen comercial. Como consecuencia de ello, se reconoce una rentabilidad que oscila entre un 8% y un 10% anual.

El profesional argumentó una buena relación con la competencia que, de cierta manera es complementaria, ya que se le suministra tecnología a otras plantas y se ayuda a los colegas cuando surgen inconvenientes con las maquinarias para que se pueda continuar abasteciendo a la demanda. Indica que los clientes de la fábrica de balanceados son segmentados por especie animal (aves, cerdos, ovinos, bovinos y equinos). También remarca que son conscientes del valor de un cliente, por lo que fomentan una permanente política de mantenimiento, recuperación y búsqueda de nuevos clientes.

La búsqueda de nuevos clientes se hace a través de publicidad, visitas de promotores de venta a productores y a través del boca a boca. Reconoce que éste último modo de comunicación es el más importante (cliente satisfecho: nuevo cliente).

Apuntan a abastecer los insumos necesarios para cada uno de los estatus tecnológicos que requieran las explotaciones. Por ejemplo, en los campos donde suelen hacerse sus propios balanceados, intentan suministrar el premix (núcleo vitamínico-mineral).

En tanto, a los productores que tengan granos tratan de proveerles los concentrados vitamínicos-minerales y a los productores que quieren tener un producto completo se deben brindar los productos balanceados.

Consultado sobre la posición estratégica el entrevistado manifestó que la misión puede ser enunciada como “ser la empresa líder en provisión de nutrición animal de la zona satisfaciendo las necesidades de calidad del mercado y otorgando diferentes productos de acuerdo a las necesidades específicas de cada cliente”. En cuanto a su visión se resumiría en “aumentar la escala para poder ser una empresa más competitiva manteniendo la calidad de los productos y la asistencia técnica a los clientes”.

Los productos están segmentados existiendo la línea premium (toros de cabaña, vacas de tambo), estándar (responde a lograr la máxima capacidad productiva en relación precio-insumo precio-producto) y económica (raciones de mantenimiento, cría). En cuanto al stock no hay una política definida, solamente se lleva un control de los productos que se van vendiendo. Abarca una zona de influencia muy amplia donde se destaca la Provincia de La Pampa, sur de Córdoba, de Buenos Aires, San Luis, Mendoza, Neuquén y Río Negro.

Caso 2. Veterinaria comercial

Se trata de un negocio donde además de los medicamentos para la producción ganadera y otro tipo de insumos con idéntico destino, tiene una variada cantidad de productos que se ofrecen a otro tipo de clientes. Como toda veterinaria comercial no tiene una especialización en la producción ganadera, aunque sí constituye el rubro principal.

La entrevista al profesional se desarrolló en el local de su propiedad y dentro del horario de atención al público. Previamente se realizó el contacto por vía telefónica y, una vez explicado el motivo del llamado, el involucrado accedió instantáneamente, facilitando la elección del día y el horario para el encuentro. El encuentro se produjo en su oficina personal donde solamente estábamos presentes nosotros y el entrevistado. El intercambio fue ameno y enriquecedor, donde de una y otra parte pudimos exponer los diferentes puntos de vista sobre la realidad que atravesamos.

Podemos definir al entrevistado en cuestión como “comerciante” ya que adquiere productos para su reventa y, a su vez, como “agente” (categorías que están enmarcadas dentro de la clasificación de sujetos de Pons, 1991), el cual otorga asesoramiento en el aspecto sanitario. Dentro de su agregado de valor en la cadena (función) podemos distinguir la utilidad de posesión, ya que entrega el bien adquirido necesario para la crianza de animales, como así también la función facilitadora de brindar información y asesoramiento en la sanidad animal. Por último suele otorgar financiamiento en la venta de sus productos.

Al analizar el vínculo con la cadena comercial de la carne bovina, vemos que se relaciona con el productor de forma directa, quien concurre el punto de venta (la veterinaria) con la intención de adquirir sus insumos.

Actúa comercialmente de forma independiente manteniendo una estrecha relación con sus proveedores (laboratorios) los cuales, además de abastecer, cumplen la función de financiar al profesional por lo que la relación es fundamental para el buen funcionamiento del emprendimiento.

Desde esta óptica es el punto final (distribución) de otra cadena comercial: la de productos veterinarios y otros insumos de la producción ganadera. En dicha situación no tiene una posición de fuerza ya que recibe los productos con una indicación del precio a vender, quedándole un margen por su operación. Tampoco puede excederse en la fijación del margen de utilidades, pues se encuentra en competencia con otros locales similares, situación donde el encarecimiento del producto puede significar la pérdida de ventas.

El profesional reconoció que esta situación le exige poseer un acabado conocimiento de sus clientes, que obtiene a partir del alto nivel de frecuencia en sus transacciones. No hace falta decir que esta circunstancia reduce el nivel de incertidumbre de las operaciones y los costos de transacción. No obstante, reconoce la existencia de problemas que se originan en las dificultades de recaudación, que producen un alargamiento de los plazos, no estipulados expresamente. Ello exige una actividad de cobranza y le provoca al veterinario obstáculos para la planificación financiera. Operando a través del mercado, afirmó que incurre en costos derivados de la búsqueda de información para satisfacer la demanda sanitaria con un amplio espectro de medicamentos. El financiamiento de la actividad se realiza con fondos propios, emergentes de la circulación del capital de trabajo y del financiamiento proveniente de los proveedores (laboratorios) donde existe un acuerdo mutuo de forma tácita. El profesional admitió que no realiza estimaciones de costos.

Respecto a la competencia con otras veterinarias, expuso que la relación es buena y la importante cantidad de empresas existentes en el mismo rubro provoca una búsqueda constante de buenos precios para trasladarlos a los clientes (ello se traduce en una rebaja del margen comercial). El profesional lo ve como un ítem positivo.

En cuanto a la clientela tiene una cartera fija donde reconoce “clientes viejos” que datan desde el inicio de la veterinaria y también “clientes nuevos” incorporados en tiempos recientes. También hay una interesante cantidad de personas que realiza compras ocasionales. En la entrevista, el veterinario indicó como positivo el vínculo establecido con el público que asiste desde hace años al local. Generalmente busca nuevos compradores pero no en medios de publicidad por sus altos costos. Lo que se observa es la llegada de nuevos clientes recomendados por quienes frecuentan el comercio.

El stock de los productos se maneja de forma estacionaria según los requerimientos de sanidad de la época. La zona de influencia del negocio abarca la localidad de General Pico y zonas aledañas (60 kilómetros a la redonda). El local comercial donde posee la veterinaria y el lugar de ubicación (en el centro mismo de la ciudad) transforma a este activo en un lugar muy codiciado para el establecimiento de cualquier tipo de actividad comercial, provocando una baja especificidad del mismo. El ingreso que percibe el profesional es determinado en función de las ventas (como en el caso anterior no se cobra asesoramiento).

A partir del relevamiento pudimos definir a la misión como: *“mantener la calidad de los servicios ofrecidos al cliente, calidad respaldada en sus 30 años de trayectoria”*. Y como visión *“seguir siendo una veterinaria reconocida por la calidad de sus profesionales”*.

2.3.2.2. Veterinarios con servicios profesionales por cuenta propia

Estos profesionales se ubican en el sector primario de la producción, proveyendo asesoramiento técnico integral al productor agropecuario.

Caso 3. Veterinario prestador de servicios de asesoramiento productivo

El veterinario en cuestión fue contactado a través de una consignataria con la que comparte clientes. La entrevista se desarrolló en las instalaciones de la firma en un marco de amabilidad, en el cual se pudieron abordar en profundidad todos los temas. Se realizó por la mañana antes que el veterinario salga a hacer sus recorridos habituales de clientes. El clima logrado hizo que el entrevistado vertiera opiniones significativas a los fines del presente trabajo de investigación.

Su trabajo consiste en realizar recorridos semanales en los diferentes establecimientos donde observa el estado de los vacunos (prevención), la oferta forrajera y determina las dietas para el engorde de los animales. Generalmente es acompañado por los encargados de los establecimientos. Según informó, brinda un servicio completo al productor. Además del asesoramiento tradicional de un veterinario realiza otra clase de servicios como documentación necesaria para traslado y venta animal, actividades administrativas y gerenciales. Estima que su principal valor agregado a la cadena de comercialización es la mejora de los indicadores de eficiencia de la producción animal, esperándose como consecuencia de su acción una mayor producción de carne por hectárea y una mejor relación en la conversión de los insumos en peso de cada animal.

El profesional sostuvo que el trabajo exige una capacitación permanente en las técnicas de producción y nutrición de los animales, razón por la cual tiene un programa elaborado con la finalidad de lograr mejores competencias y estar al día con los adelantos de la técnica en este campo del saber humano.

Dentro de los recorridos que realiza, cuenta con dos clientes fijos de relevancia, con establecimientos en la zona en la cual desarrollan actividad mixta. También posee clientes estacionales a los cuales les brinda servicios de vacunación y documentación para la venta de animales. Reconoce que entre estos dos grandes establecimientos y algunos de menor dimensión, solo el 20% de sus clientes son fijos. Pero son estos productores los que le generan los mayores ingresos. Por otra parte, considera que la divulgación de su modo de operar es la mejor publicidad para su expansión comercial.

De su cartera de clientes, todos son productores agropecuarios, salvo uno de ellos que tiene un ejercicio profesional exitoso y que como actividad secundaria posee un establecimiento agrario. Cuando acuerda la realización de sus servicios profesionales, interpreta que se produce una contratación tácita, donde todos los aspectos son conversados y acordados, pero que no traduce en un contrato escrito. Como consecuencia de estas actividades realiza una facturación mensual.

Nuestro interlocutor reconoció que ejerce una profesión con un alto riesgo de enfermedades profesionales y que a pesar de ello, en el comienzo de su actividad, no tomaba los recaudos suficientes para su protección. Sin embargo, aclaró, con el pasar del tiempo y en conocimiento de las implicancias de esas enfermedades y la recomendación de quienes trabajan en la prevención, tomó conciencia de los peligros y comenzó a protegerse con los elementos necesarios.

En otro orden, aseguró tener una relación armoniosa y de respeto con sus colegas, con algunos de los cuales realiza consultas sobre temas profesionales no comunes en su actividad diaria. Indicó que no existe competencia con los quienes se dedican a la misma labor, aunque los entrevistadores deducimos de los diálogos sostenidos, la cuestión de la competencia siempre está presente implícitamente.

Además de las preguntas formales de la entrevista el profesional brindó datos importantes referidos a su visión de la actividad:

- Encuentra la existencia de una debilidad en cuanto a la imagen que proyecta, ya que por su actividad está más en contacto con los empleados de los establecimientos ganaderos, que son quienes realizan las tareas operativas diarias. Eso hace que no aparezca tan cercano de los propietarios de los establecimientos. Cree que, por esta circunstancia, la imagen transmitida es la de un empleado, donde no se diferencian sus conocimientos y formación profesional. A renglón seguido confesó que a pesar de esta visión cree que su posición es mejor que la de los ingenieros agrónomos que actúan en este ramo y compiten con sus servicios. El veterinario se ve más cerca del propietario del establecimiento, lo que le otorga en un status más alto que dichos ingenieros agrónomos.
- Cree que los ingenieros agrónomos tienen una formación más “empresarial” que los veterinarios, ya que operan viendo la rentabilidad del sector como meta principal, mientras que los segundos se centran más en la vida rural y sus costumbres.

- Por último, el entrevistado manifestó su preocupación por la forma con que se va desarrollando la actividad y consideró que se está yendo cada vez más a un engorde en confinamiento. Indicó que en esos casos aparta al veterinario de su trabajo cotidiano y lo agota en la realización de una buena prevención al ingreso de los animales, no siendo necesarias los recorridos especificados en las fases posteriores. En estos casos se compran los medicamentos que son suministrados por los mismos empleados sin recurrir al especialista, porque el confinamiento brinda la posibilidad de un contacto con los animales en engorde y detectados algunos síntomas se puede actuar con suma rapidez y sin profesional.

En base a la entrevista, fuimos informados que la misión del veterinario entrevistado es *“ser reconocido por brindar servicios adicionales que generan mayor valor a su labor, pudiendo diferenciarse de otros veterinarios tradicionales y de los competidores de otras profesiones”*. Su mirada profundamente cortoplacista y preocupada por las amenazas indicadas, no permitió obtener mayor información para construir la visión. Quizás todo pase por la sobrevivencia del modo de prestar su ejercicio profesional

Caso 4: Prestador de servicios de asesoramiento productivo

El cuarto caso se trató de un profesional muy reconocido, lo que permitió acceder a sus teléfonos y fue esta la vía utilizada para pactar la entrevista. Manifestó dificultades para realizar el encuentro en horarios diurnos, razón por la cual el diálogo aconteció en su propia vivienda, casi a altas horas de la noche, en un clima no muy satisfactorio ya que se encontraba en su entorno familiar, con los inconvenientes que ello supone

A pesar de los obstáculos, la información obtenida permitió reconocer el modo de prestación de sus servicios, su inserción en la cadena comercial de la carne bovina y su posición estratégica. El profesional, por su parte, dijo estar muy a gusto e insistió en mantener las reuniones que fueran necesarias.

El trabajo que realiza –nos comentó- es estacional, dado que se ocupa de los tactos y sanidad en los periodos correspondientes. Se efectúan los raspajes de los toros antes del servicio e inseminación en primavera verano y algo en junio-julio. Al igual que el caso anterior, considera imprescindible la capacitación y dijo que recibe formación constantemente a partir de cursos y seminarios.

Todos los clientes que posee actualmente son fijos, para ellos realiza trabajos puntuales como sanidad, raspajes, inseminación. El veterinario no busca nuevos usuarios y la llegada de alguno de ellos es a partir del boca a boca, por recomendación de quienes ya han contratado sus servicios profesionales.

Como en el caso anterior, no se realiza ningún tipo de contrato escrito, sigue teniendo valor la palabra (informal), pero el acuerdo existe, se cumple y se factura mensualmente para su cobro. En esta oportunidad, el interrogado reconoció que toma en cuenta los riesgos profesionales y se protege con los medios adecuados (guantes, anteojos, barbijos y similares).

También en sintonía con la entrevista anterior reconoce que la relación con sus colegas es muy buena y que de modo permanente se realizan interconsultas. Uno de los temas principales que se acuerdan es el referido a la formación de precios. Reconoce la existencia de una competencia sana y que la misma se manifiesta con más fuerza en la parte comercial, y menos pronunciada en el asesoramiento.

Como consecuencia de los dichos anteriores se preguntó acerca de su visión sobre la actividad y el sector ganadero, aclarando que los planteos de invernada ya no son como en años anteriores. El productor ya no contrata al veterinario para realizar revisiones o recorridas periódicas sino que recurre para casos concretos, como sanidad o enfermedades. Es cierto, además, que gradualmente los planteos pastoriles van desapareciendo y el confinamiento de animales avanza a ritmos acelerados, razón por la cual en las tareas se reemplaza al veterinario por los encargados de los establecimientos.

Visto desde su articulación con la cadena de la carne bovina, entendemos que estamos ante un “Agente”, figura que según Pons (1991), son *“facilita la acción de comerciantes y auxiliares sin intervenir en el proceso comercial en forma directa”*. Dentro de sus funciones destaca el asesoramiento integral (nutricional, sanitario, administrativo), adicionando servicios especiales tales como realizar la clasificación, identificando las diferentes categorías de vacunos en los establecimientos agropecuarios.

En estas tareas se articula con el productor agropecuario al cual le otorga sus servicios. Actúa de forma independiente facturando sus prestaciones profesionales de manera mensual. La facturación se lleva a cabo en base de los trabajos realizados y toma en cuenta la escala de los aranceles establecidos por el Colegio Médico Veterinario de La Pampa.

Este tipo de profesional posee una vinculación indirecta con otros situados a lo largo de toda la cadena. Podemos verlo interactuar en el mismo eslabón con colegas para la generación de interconsultas, con los pares de los organismos sanitarios (control epidemiológico) ya que el veterinario que representa al productor tiene la capacidad de certificar que su rodeo está libre de brucelosis, fundamentalmente en los establecimientos habilitados para exportación.

En ciertos casos, ellos mismos le recomiendan a qué veterinaria comercial acudir por determinados insumos o cuáles son los laboratorios competentes para los análisis que requiere. Se deduce así, que el vínculo con el veterinario comercial y el laboratorista es permanente.

El veterinario que realiza esta actividad posee como capital mayor y como medio de diferenciación su capacidad técnica y sus conocimientos, hecho por el cual la capacitación y actualización es fundamental. Como capital físico posee el medio de movilidad que actúa como herramienta de trabajo, y como gasto específico, el combustible.

En esta entrevista fue más acotada la información obtenida pero se pudo determinar la misión y la visión. La primera fue traducida en “*ser un veterinario reconocido en la zona por la idoneidad en el rubro*”, y la segunda, “*mantener los clientes actuales a través de una especialización permanente*”.

2.3.2.3. Veterinarios comisionistas

Los médicos veterinarios comisionistas actúan de intermediarios en dos niveles diferentes:

- Entre el “productor criador” y el “productor invernador”, proveyendo al invernador del insumo inicial en su producción (terneros) y en contrapartida comercializando el producto final del criador.
- Entre el invernador y los frigoríficos para la comercialización del “gordo”.

Caso 5: Veterinario comisionista

Fueron programadas dos entrevistas a profesionales identificados como auxiliares de la comercialización, ya que cumplen funciones de comisionistas.

En el primer caso el contacto fue muy rápido debido a la existencia de un vínculo de amistad. La llamada realizada tuvo una veloz aceptación, fijándose día y hora para su ejecución. El encuentro se llevó a cabo en oficina comercial del sujeto de estudio, en un ambiente muy distendido a pesar de tratarse de un día laboral y en horarios de atención al público (por la mañana). Arribamos al lugar, como metodológicamente corresponde, algunas preguntas preparadas, pero el marco en que se desarrolló la charla posibilitó que las explicaciones se expandieran y se pudieran reunir datos de gran riqueza.

Cuando fue interrogado sobre el modo con que desarrolla su actividad, el profesional hizo una clara diferenciación en los términos antes expuestos. Sostuvo que cuando se trata de la venta de “gordo” el productor se comunica e informa sobre la existencia de animales terminados y de la decisión de vender. Dado que siempre le interesa conocer la mercadería a ofrecer, visita el establecimiento para observar la calidad de los animales. Definido su tipo se los ubica en el frigorífico que mejores condiciones le ofrece en ese momento.

Este tipo de trabajo le exige tener permanentemente actualizado el listado de compradores de animales terminados con todos los datos necesarios para poder realizar una transacción (situación tributaria, datos sobre su demanda, exigencias de calidad, lugares de entrega y otros similares). Seleccionado el posible comprador se lo llama para realizar la oferta del lote, pudiéndose adjuntar alguna fotografía del mismo.

En el caso de terneros destinados al engorde (invernada), el entrevistado manifestó que tiene colegas en zonas donde se desarrolla la cría y que cuando se informa de la existencia de animales para la venta intenta ubicarlos en alguno de sus clientes de la zona donde se realiza esta actividad.

Respecto a sus clientes, comentó que un 70% por ciento de éstos son fijos. El resto son ocasionales y aparecen en meses muy puntuales. La gran mayoría de los clientes son productores agropecuarios que tienen la ganadería como actividad principal y viven de esa tarea. Pero también hay que tener en cuenta un porcentaje menor que se dedica a esa actividad como un complemento. En tanto, si bien el entrevistado opera esencialmente en esta cartera de vendedores, como se dijo anteriormente, no puede olvidarse del contacto con los faenadores.

Consultado sobre la competencia, aseguró que no considera a los colegas de manera negativa. Manifestó que tiempo atrás existía alguna actitud recelosa por parte de otros profesionales, pero que en la actualidad ha desaparecido. Incluso, añadió, suelen presentarse situaciones de cooperación entre quienes se dedican a esta actividad

Luego de reconocida la situación estratégica, se conversó en búsqueda de precisar la misión de su actividad económica. En parte, fue definida por el mismo entrevistado, al afirmar como su razón *“ser un comisionista reconocido a partir de la seriedad que forjo a través de los años”*. Siguiendo con la visión, ésta se tradujo en *“aumentar el volumen de negocios a partir del prestigio y la seriedad que su reconocimiento le otorga”*.

De la entrevista se deduce la existencia de ciertas dificultades (amenazas) para el desarrollo de su función. El veterinario reconoció que necesita el ingreso de nuevos clientes, pero afirmó que hoy es una tarea muy complicada, principalmente por el costo de movilidad. En consecuencia, los interesados nuevos que surgen son aquellos que fueron recomendados por otros productores.

Caso 6. Veterinario comisionista

En lo que podría tomarse como un modo de ratificar sus dichos sobre la competencia, el entrevistado del caso anterior fue quien posibilitó el nuevo contacto, ya que cedió el número telefónico de otro profesional dedicado a la intermediación en el comercio de la carne bovina.

Realizada la comunicación y presentado el propósito de realizar una entrevista con fines de investigación, hubo una aceptación sin ningún tipo de inconveniente. El encuentro se concretó en la oficina comercial del consultado y fue realizado en horas de la tarde. Consideramos que la charla fue muy satisfactoria y didáctica” ya que su perfil contribuyó relatarnos de forma muy amena los pormenores del negocio de la hacienda.

En este caso trabaja con animales destinados a la invernada. Los terneros los adquiere en la cuenca del Salado. Actúa bajo la figura de un “agente” cumpliendo mandatos y su retribución es en base de comisiones (porcentaje del monto de la operación), de carácter fijo, y pactadas antes de la realización de la operación.

La venta de los animales terminados para faena la realiza directamente con dos frigoríficos: uno para colocar lo destinado al “consumo” y otro para la “exportación”. Justificó la razón de la selección de dichos frigoríficos en la búsqueda de seguridad en el pago y no en los precios más altos.

En el momento de realización de la entrevista obtuvimos una referencia muy coyuntural, ya que el interlocutor manifestó que actualmente no encuentra grandes diferencias entre ambos tipos de negocios (exportación y consumo). Opinó que los precios que se manejan son muy parecidos, pues se trata de un momento donde la exportación es casi nula.

El comisionista manifestó que recomienda a sus clientes terminar un novillo con 450 kilos (que lo paga muy bien tanto el consumo como la exportación) y eso permite reponer 2/1 (dos terneros/1 novillo), aclarando que se refiere a un ternero de 180 kilos de la cuenca del Salado.

En el medio de la conversación se definió como “un mal necesario” para la cadena. Afirma que los productores desconfían de los frigoríficos y no saben negociar con ellos. Por esa razón buscan en los comisionistas la comercialización de hacienda, reconociendo que serán quienes defenderán del mejor modo posible los intereses del productor. Sostiene que esa es la razón por la cual están dispuestos a pagar una comisión para un simple trámite de pasamanos.

A continuación, y siguiendo el análisis sobre las actitudes del productor y su vínculo con los frigoríficos y los comisionistas, argumentó que *“hay pocos productores que se dan cuenta que hacerse cliente fijo de un frigorífico tiene sus ventajas a largo plazo, por lo general entregan al que paga más”*. Es decir, ser un cliente constante de una agroindustria cárnica se traduce en el momento de la faena (donde entre otros se producen problemas de rendimientos, de calidad y otros similares) en una mejor atención, ya que el frigorífico va a defender más a proveedor fiel que a uno que le vende sólo de vez en cuando. Si bien no fue dicho por el comisionista, ese tratamiento diferente se traduce en una reducción de los costos de transacción.

Luego retomó la referencia a sus propios clientes. Al respecto especificó que existe un grupo es fijo, el cual compra y vende todo el ganado a partir del comisionista. Otro grupo es el de los clientes ocasionales, que sólo van en busca del mejor precio. Asumió que la mitad de quienes comercializan su hacienda a través de su intermediación son fijos y la otra mitad ocasionales.

En lo particular, manifestó que de un modo constante busca clientes nuevos, utilizando como mecanismo de contacto las llamadas telefónicas y las visitas a campos. Todos sus clientes son productores agropecuarios, salvo dos de ellos que realizan otros trabajos y de modo complementario decidieron incursionar en la actividad ganadera.

Al ser consultado por su vínculo con los colegas, aseguró que tiene poca relación con ellos, que no hay mucha interconsulta y sí bastante competencia. Vale remarcar que la presente afirmación está en contradicción con la mirada presentada por varios de los entrevistados anteriores. Aclaremos, sí, que en las dos últimas reuniones hemos interactuado con dos representantes de un caso particular dentro de la cadena donde el veterinario se convierte en un sujeto de la misma.

Los interlocutores son sujetos auxiliares de la comercialización ubicados en la organización comercial de la oferta. Se caracterizan por promover las operaciones comerciales sin tomar en propiedad al producto, ya que actúan por cuenta y orden del vendedor. Además del clásico rol de intermediación, brindan otras funciones facilitadoras, dentro de las cuales identificamos la clasificación y tipificación del ganado vacuno, el asesoramiento comercial y legal, pudiendo llegar en algunas oportunidades al financiamiento del productor. No obstante, el objetivo primordial es la facilitación del “intercambio” mediante un contrato de compraventa.

Las funciones de clasificación y tipificación que realiza son muy significativas pues en ésta circunstancia el veterinario diferencia los animales por categorías (terneros, novillitos, novillos, vacas, vaquillonas, toros conformando la clasificación) y estima la conformación de carne y grasa de las partes más importantes del ganado, tarea conocida como tipificación.

Ambos datos son importantes para su tarea, pues le permite discernir cual será el canal más conveniente para enviar dicho lote de animales a su faena. La realización de este tipo de operaciones sirve para que el productor organice su oferta, considerando los requerimientos del mercado.

Podemos citar al financiamiento como factor clave en esta etapa, ya sea en la venta del producto terminado (animal listo para faena) como en la compra del insumo principal de la invernada (terneros). Es el frigorífico con el que el veterinario negocia el cual contrae la obligación del pago al productor invernador por la venta de sus animales terminados. A su vez el profesional negocia con el frigorífico los plazos de la operación y lo traslada a su cliente.

En la entrevista, nuestro informante comentó que en ciertas circunstancias el veterinario comisionista se transforma en un generador de relaciones contractuales adicionales a la compraventa, involucrando al productor invernador con el criador. Explicó que se trata de una operación conocida como “compra a término”, basada en la adquisición futura de terneros por parte del invernador. Es un contrato donde se estipulan precios, categoría y cantidad de animales y kilajes promedios, lugar y fecha de entrega de los mismos, fletes y forma de pago. Con este contrato el productor invernador se asegura la provisión de su materia prima y conoce el precio con anticipación, hecho que le permite una mejor planificación financiera. Si bien puede aparecer algún costo concreto en la realización del contrato, su concreción disminuye la incertidumbre del abastecimiento de terneros en épocas de escasa oferta y sobrepuestos, con lo que el resultado es una disminución de los valores de transacción.

No obstante, manifestó que en estos casos se desentiende de las negociaciones que pasan a tener lugar entre la casa consignataria y el productor. Su actividad queda reducida a la transmisión de información al productor, en lo que atañe a precios, plazos y formas de pago.

Finalmente, reconoció que como comisionista va perdiendo posición en el mercado frente a las transformaciones de la producción y la comercialización, es decir, la presencia cada vez mayor de las llamadas grandes unidades de superficie (hipermercados) que buscan contactar directamente con el productor para la compra de su producto. Del mismo modo, las producciones del tipo feed lot que concentran importante cantidad de animales en engorde necesitan de una salida constante a sus productos. La tendencia es a que ambas partes (hipermercado-engordador intensivo) acuerden directamente y se beneficien con la eliminación de un intermediario de la cadena.

La figura del veterinario comisionista es muy particular dentro de la cadena de la carne bovina porque articula sus funciones con el eslabón anterior (organización comercial de la producción) interactuando directamente con el productor y con el eslabón inmediato posterior al suyo, la organización de la agroindustria a través de los frigoríficos (enmarcado como sujeto comerciante ya que toma la propiedad del producto).

Al igual que en casos anteriores, analizamos de modo conjunto con el entrevistado su mirada estratégica buscando la definición de misión y visión. Nos encontramos con una clara misión: *“ser un comisionista destacado en el medio por la calidad de los servicios que ofrece y la seriedad de sus transacciones”* y también con una visión muy optimista: *“crear una consignataria de hacienda en General Pico a partir de la asociación con profesionales afines del rubro”*.

2.3.2.4. Veterinarios sanitaristas

En este caso, la posición a analizar es la de un médico veterinario ubicado también en el sector primario, en la organización comercial de la producción, pero con un objetivo diferente a

las entrevistas anteriores, ya que su objetivo es vigilar y mantener la sanidad de los rodeos, para evitar posibles contagios a los consumidores humanos.

Caso 7

La primera de las entrevistas fue realizada al responsable local del SENASA, organización de naturaleza pública que le compete, entre otras facultades la fiscalización sanitaria de los rodeos. Luego de un contacto telefónico, se acordó la cita en las oficinas de la dependencia oficial de la entidad, en un ambiente muy formal, donde el informante respondió a las preguntas con actitud positiva y sin mayor dificultad. Tal como estaba programado, el encuentro se concretó en horas de la mañana y en plena actividad, razón por la que fue interrumpido en varias ocasiones por llamados telefónicos e inquietudes del personal. Los datos recopilados fueron muy valiosos ya que ninguno de nosotros conocía en profundidad las tareas de este organismo.

El veterinario manifestó que posee a su cargo la vigilancia epidemiológica de la zona y cuando comenzamos a desarrollar el cuestionario observamos que estábamos frente a un sujeto diferente del ejercicio profesional, alguien que lo realiza en relación de dependencia. Explicó que su trabajo dentro del organismo es a tiempo completo lo que le imposibilita trabajar en otra actividad, además el título es inhibido para ejercer la parte privada. Su retribución es en base de un sueldo fijo mensual.

El representante de la entidad señaló otra diferencia importante con el ejercicio profesional independiente y desde el ámbito privado, cuando se refirió a su ubicación en la cadena comercial. Los veterinarios privados se posicionan al lado del productor, procurando mejorar sus intereses, lo que les permite desarrollar una mejor relación de amistad. En cambio,

dentro de SENASA permanentemente se está enfrentando al productor para que cumpla con los diferentes objetivos sanitarios. Si bien no lo exteriorizó en la entrevista, quedó en evidencia que el interés es otro, no centrado en el beneficio del productor sino en el derecho del consumidor a recibir un alimento inocuo y en las atribuciones del Estado de exigir una determinada sanidad en resguardo del bien común.

Manifestó, luego, que la relación con los demás veterinarios del sector privado es buena ya que a partir de FUMASA (Fundación que lleva adelante en el Departamento el plan de control de la aftosa y, a su vez, es una entidad fiscalizada por el SENASA) de un modo periódico se realizan trabajos en conjunto. Un vínculo similar se desarrolla con otros veterinarios del ámbito privado, los registrados en la organización pública para la realización de predespachos en la exportación de carnes, donde el veterinario actuante deja constancia de que los animales están aptos para la exportación.

El entrevistado aclaró que el principal conflicto de su función pública se presenta por cierta actitud de muchos productores que son reacios a cumplir con las diferentes normativas vigentes, no tanto en la parte de sanidad para epidemias como la brucelosis y la aftosa, sino respecto a las exigencias de trazabilidad establecidas desde la Unión Europea (caravanas, identificación).

En consecuencia, se interpreta que su participación en el sistema comercial agroalimentario y agroindustrial de la carne se produce en el primer eslabón de la cadena, en el subsistema de organización comercial de la producción, donde el vínculo proviene de las acciones realizadas en el ejercicio del control epidemiológico.

Dentro del concepto de tareas comerciales, además de controlar y prevenir enfermedades, cumple la función facilitadora de naturaleza legal que significa exigir el ajuste de la actividad productiva a los dictámenes del organismo reguladora del comercio cárnico.

Si bien desde la entrevista no aparecieron datos suficientes como para establecer la visión de su situación estratégica, sí pudimos deducir la misión, expresada en el deseo de *“reflejar la ética laboral en la comunidad y eficiencia en la realización de las actividades”*. Desde nuestra mirada externa a la situación, podríamos pensar que una visión podría ser el logro de una actitud diferente de los productos, más proclive a cumplir con las pautas legales que garanticen la inocuidad de los alimentos y su promoción comercial.

Caso 8

En cierta medida, la presente entrevista es consecuencia de la anterior. En la charla, el responsable del SENASA habló de labores conjuntas con FUMASA y de allí se dedujo la necesidad de realizar entrevistas para verificar los dichos y las posturas relativos a los profesionales veterinarios que actúan en ese ámbito.

El profesional realiza su ejercicio en una fundación de sanidad animal de la región. Podemos decir que estamos frente a una entidad del derecho privado, pero cumpliendo una función de naturaleza pública, consistente en lograr el control y la desaparición de la aftosa de nuestros rodeos.

El contacto fue vía telefónica y, presentado el motivo del llamado, el veterinario aceptó con rapidez. Se trata de un reconocido profesional que se encarga de las vacunaciones de aftosa de la zona. La reunión se desarrolló en un clima muy ameno e informal sin mayores dificultades.

Se concretó en su lugar de residencia junto con otros integrantes del grupo familiar que no infirieron en el desarrollo de la entrevista.

El profesional, como anticipamos, se desempeña en la fundación de sanidad animal del departamento Maracó donde interviene en la vacunaciones obligatorias de aftosa y brucelosis, tratando de cumplir con las exigencias de SENASA. En su trabajo, en calidad de dependencia, posee el respaldo de la institución que lo ha empleado. De ese modo, su responsabilidad como médico veterinario se encuentra cubierta por la entidad contratante. Todos los medios necesarios para su trabajo cotidiano son aportados por la fundación, como así también la capacitación en los rubros de incumbencia: aftosa y brucelosis.

Comentó que su tarea en la institución consiste en realizar una función fiscalizadora, por la cual percibe una remuneración compensatoria por campaña de vacunación. Dicha actividad no le impide realizar un ejercicio profesional independiente, percibiendo retribución por honorarios profesionales que abona el productor según el tipo de servicio solicitado. Agregó que el trabajo en el organismo le permitió el contacto con muchos productores agropecuarios; los cuales, en cierta medida, pasaron a ser sus clientes, dado que luego de conocerlo suelen llamarlo para la prestación de servicios profesionales. El entrevistado manifestó que no encuentra demasiadas diferencias entre su tarea profesional independiente en el sector ganadero y su desempeño en dependencia del organismo privado de control sanitario. Asume que no existen ningún tipo de conflictos, y expresa al respecto: “el trato con el productor es muy bueno y asiste gustosamente en la vacunación”.

Dentro de la cadena, al igual que el caso anterior podemos situarlo como dependiente de una organización que cumple funciones reguladoras y de control. Su articulación se da en representación de la institución que le paga por sus prestaciones. Pero también se desempeña

como prestador independiente de servicios, por lo cual percibe honorarios pactados. En este caso, su rol en la cadena es el de un agente asesor que cumple funciones facilitadoras.

Como el caso anterior, no pudimos obtener la visión del entrevistado, ya que aparece confundida con la visión del organismo que lo contrató. Respecto de su misión, recogemos de sus propias palabras que su razón de ser es *“realizar de forma eficiente las tareas que el organismo le exige”*.

Caso 9

Siguiendo con las entrevistas a los veterinarios sanitaristas faltaba analizar el trabajo de aquellos que aportan a la salubridad de los alimentos en el marco de la faena de animales. En el listado brindado por el Colegio Veterinario apareció un profesional que además realizaba tareas de manera independiente. Cabe aclarar que el sujeto de estudio trabaja en relación de dependencia en el SENASA.

Una vez explicados los motivos de la entrevista que deseábamos realizar, concertamos un encuentro en la oficina que posee en el frigorífico local. Allí fuimos recibidos gratamente y pudimos hacer el interrogatorio previsto sin ningún tipo de inconvenientes. El veterinario se encuentra a cargo de la oficina de Sanidad Nacional en el frigorífico de General Pico.

Su objetivo es el control desde el ingreso de los animales (estado sanitario y documentación) pasando por las diferentes transformaciones físicas que sufre la materia prima, para garantizar la inocuidad del alimento final (media res, cortes envasados al vacío). La fiscalización es realizada bajo diferentes normas y protocolos de SENASA.

Una vez que ingresan los animales, un grupo de personas bajo su responsabilidad verifica sus estados individuales (apreciar si alguno está rengo, el modo de babeo y todo otro síntoma que aparezca como anormal). Recién después de examinar que no existan anomalías se autoriza la matanza. El protocolo indica, con posterioridad, la existencia de varios puntos críticos donde se apunta y especifica el control. A modo de ejemplo, se trata de la insensibilización del animal, la extracción del cuero, las vísceras y el lavado de la media res. Finalmente, se llega el despostado donde el animal faenado partido en mitades (media res) es colocado en una cámara de oreo, para posteriormente pasar a una cámara de depósito donde se le baja la temperatura para la venta.

En otro orden, es preciso mencionar que a partir del Plan Nacional de Control de Residuos e Higiene en Alimentos (CREHA) se realiza otra función fundamental en el proceso productivo del frigorífico: el control de residuos tóxicos en productos de origen animal destinados a la alimentación humana.

Dicho plan, que orgánicamente depende del SENASA, vigila el cumplimiento de las normas relativas a residuos de plaguicidas, medicamentos veterinarios y contaminantes ambientales en los alimentos, ya sean de origen nacional o de importación, destinados al consumo interno o la exportación. Asimismo, verifica el origen de los productos y realiza las inspecciones a los establecimientos de producción primaria.

Los controles se realizan a través del muestreo de carnes frescas, productos, vísceras y excrementos de los animales, aditivos alimentarios, del ambiente de producción de los alimentos, de las aguas y todo otro factor que pudiese afectar la inocuidad de los futuros alimentos.

En el marco de su ejercicio profesional dependiente de la organización sanitaria, el veterinario consultado explicó que se relaciona con colegas de la misma institución. Con ellos realiza interconsultas y comentarios de las labores diarias. Pero, además, tiene la particularidad

de ser docente en la Facultad de Ciencias Veterinarias de la Universidad Nacional de La Pampa. Ello nos brindó un panorama enriquecedor de las tareas que efectúa. El especialista señaló que también, en virtud de un convenio existente entre la dependencia académica y el SENASA, en muchas oportunidades utiliza los laboratorios.

Consultado sobre su propio proceso de capacitación, manifestó que recibe formación de la propia institución que lo contiene. Allí, de modo permanente, el plantel de trabajo se actualiza en los diferentes protocolos de calidad establecidos, además de establecerse nuevos tratamientos sanitarios. Cada iniciativa supone una capacitación previa. Es importante destacar que esta labor agrega un valor fundamental a la cadena, referido a la seguridad y calidad de los productos que el ciudadano consume.

Su actuación profesional está articulada con el frigorífico-matarife de la Organización Comercial de la Agroindustria. Físicamente, se sitúa dentro de las instalaciones del establecimiento, siendo ésta una exigencia de la normativa vigente. La retribución de su ejercicio profesional es en forma de salario mensual, otorgado por la entidad gubernamental que representa.

Existe, asimismo, un vínculo indirecto con el productor proveedor de animales (OCP) ya que sin su autorización los animales no acceden al proceso de faena. En este análisis de los vínculos descendentes que realizamos, también suele relacionar con el agente auxiliar de la intermediación (veterinarios comisionistas o representantes del consignatario), ya que es habitual que los comentarios y las indicaciones sean recibidos por ellos, dado que actúan por cuenta y orden del productor agropecuario.

Avanzando en una mirada ascendente, también hay un vínculo indirecto con la organización comercial de la distribución, puesto que será el analista quien determinará la calidad del producto que el frigorífico comercialice con los minoristas y el consumo institucional. Resultó interesante determinar que algunas acciones previstas por el profesional, sumadas al accionar de la dirección del frigorífico, condicionan en forma regresiva a toda la cadena de valor: su decisión de traspasar el animal al proceso de “transformación física” para su conversión en carne tendrá un impacto directo en el bolsillo del productor. Animal rechazado significa costos sin compensación, en tanto que animal aceptado implica un ingreso que podrá variar en función de la calidad y terminación del producto.

A partir de la entrevista se pudo concluir que su misión es *“otorgar seguridad e inocuidad alimentaria a la sociedad, controlando todas las fases de transformación producidas en el frigorífico”*. Su visión es *“seguir brindando la seguridad alimentaria adaptándose a los requerimientos de la entidad que avala”*.

2.3.2.5. Veterinarios bromatólogos

Quienes realizan el ejercicio vinculado a la bromatología son médicos veterinarios que actúan en la etapa de distribución del producto “carne bovina”. Su función, en términos teóricos, consiste en el control del producto listo al consumo, aplicando los saberes obtenidos y las pautas de calidad y sanidad.

Caso 10

En búsqueda de un profesional que ejerza desde el área de bromatología, recurrimos a un ente de naturaleza pública que realiza el control en la ciudad de General Pico: la municipalidad. Allí pudimos localizar un médico veterinario que reviste el cargo de bromatólogo comunal y, después de la presentación, se convino el momento de la entrevista.

El encuentro se concretó en las primeras horas de la mañana en el hall municipal. El lugar no resultó el más acorde a la tarea que teníamos previsto realizar por el ingreso de los empleados e interrupciones permanentes. Otro inconveniente presentado fue la sorpresa del profesional ante las preguntas que íbamos formulando. No obstante, logramos realizar el cuestionario previsto.

Ante la consulta sobre su actividad, relató que su labor consiste en ocuparse y preocuparse de garantizar la seguridad alimentaria en la comunidad de General Pico, de él depende la inocuidad de los alimentos en el medio. Como jefe de la dependencia, se encarga de organizar las actividades diarias, asignar las tareas y solucionar las dificultades que puede plantear el personal. También forman parte de su competencia las habilitaciones de nuevos comercios, la realización de inspecciones a los ya habilitados y la atención de las denuncias de los vecinos. En última instancia, dijo que le su responsabilidad es la fiscalización de todos los comercios de comercialización y producción de alimentos en la ciudad pampeana.

Al ser consultado sobre los problemas que pueden afectar su desempeño, respondió que principales inconvenientes se dan en los comercios, donde se practica una inspección más rigurosa (lugares donde se manipula gran cantidad de alimentos) y se pasa de una función preventiva a la aplicación de sanciones. Son momentos donde se requiere todo el peso que la ley le otorga al Estado para cumplir con sus funciones de garantizar el derecho alimentario. Sin ese tipo de respaldo a las exigencias bromatológicas, sería casi imposible realizar la actividad.

En la realización de las funciones existe un protocolo de sanidad de origen nacional. En el caso específico de la carne bovina, se trata de la llamada Ley Nacional de Carnes. También hay que tener en cuenta el respaldo de ordenanzas municipales donde se profundizan ciertos temas que en la ley nacional no están muy claros. Ejemplo de ello es el caso de la carne picada, que debe ser elaborada en el momento, sin producir grandes cantidades.

El profesional subrayó la importancia de su tarea en la cadena cárnica, para salvaguardar la salud de los habitantes. Opinó que por la cantidad de bocas de expendio debería conformarse un departamento propio vinculado exclusivamente al sector de la carne. Dicha situación fue planteada pero obtuvo como respuesta la imposibilidad de acceder debido a motivos presupuestarios.

Otro de los puntos a los que aludió fue la dificultad de controlar la totalidad de la faena clandestina, ya que no se dispone de personal suficiente para tal fin. Esta contrariedad, en su opinión, se ve agravado por la creciente tendencia de incumplir las normas por parte de muchas personas.

En la extensa conversación sostenida, más allá de los factores que por momentos entorpecieron el diálogo, el entrevistado pudo expresarse con total libertad. Sus concepciones nos permitieron comprender que su misión se basaba en *“brindar seguridad alimentaria a la sociedad garantizando la inocuidad de los alimentos mediante la inspección continua y sistematizado de comercios locales”*. En cuanto a su visión, ésta fue exteriorizada en las siguientes palabras: *“crear un departamento bromatológico que permita cubrir con mayor*

eficiencia la seguridad alimentaria a partir de contar con un mayor presupuesto y mayor personal capacitado”.

Caso 11

Comprendida la necesidad de dialogar con otro profesional vinculado a la bromatología, recurrimos al apoyo del presidente del Consejo, quien nos indicó el lugar donde podíamos encontrar a la persona idónea. El encuentro se realizó en una entidad gremial empresaria, pero para llegar a esa instancia fue necesario concurrir en varias oportunidades y superar los intentos fallidos.

La entrevista tuvo como escenario el hall de la entidad ganadera, en momentos donde la concurrencia de público era elevada. Gracias a la predisposición de ambas partes, ello no impidió la obtención de explicaciones de relevancia. Influyó bastante el hecho de que el profesional se expusiera en cada ítem planteado, aportando ejemplos y anécdotas laborales que nos permitieron comprender mejor su función.

El profesional con el que interactuamos se encarga de inspeccionar carnicerías y supermercados de la unidad regional II de la Provincia de La Pampa (Relmo - Quemú Quemú; Colonia Barón – Metileo; Trenel - Arata hasta Bernardo Larroudé), a través de un contrato con el gobierno provincial. Indicó que por precaución personal (se entiende que existen probabilidades de recibir represalias por la incautación de mercaderías cuando estas no cumplen con las reglamentaciones sanitarias) no visita locales de General Pico, tarea que está a cargo del municipio. Cuando lo hace, es acompañado por personal policial (dependiente de la División

Abigeato) ya que muchas veces los productos encontrados son robados. Las fuerzas de seguridad le otorgan un respaldo mayor en casos de confiscación de carnes.

En la inspección se controla el origen de la mercadería, la cual debe provenir de matarifes o frigoríficos habilitados. La mercadería de origen dudoso se decomisa para luego ser incinerada en el horno pirolítico del hospital.

Las visitas son sin previo aviso (ni el mismo policía sabe donde se dirigen, sino que se entera una vez que están en la ruta). Entiende que cuando los comercios cumplen con los requisitos legales, suele desarrollarse una relación muy buena y que incluso en muchas oportunidades han manifestado que las acciones de emprendidas la división ganadería son de gran utilidad. Por el contrario, en los comercios donde las infracciones son reiterativas las relaciones suelen ser más ríspidas.

El protocolo a través por el cual se guía la actividad es la Ley Federal de Carnes. La normativa (Ley N° 22.375) establece que el dictado de las normas higiénico-sanitarias de carnes constituye una facultad del gobierno nacional, en tanto, su implementación es una facultad provincial.

Esta reglamentación, junto con el Digesto Sanitario Nacional (Decreto N 4.238/68 y 489/81), establecen las normas sanitarias de la industrialización de los productos cárnicos y derivados, clasificando los establecimientos faenadores y frigoríficos en: A, B, C y Mataderos Rurales. Los de tipos A, deben tener inspección federal (SENASA) obligatoria y sólo ellos pueden ejercer tráfico interprovincial (federal) e internacional. Los de tipo B y C pueden ejercer tráfico provincial, y los mataderos rurales, “de aprobación excepcional”, sólo pueden vender productos en su localidad.

El entrevistado entiende que su función en la cadena de la carne bovina es sumamente importante ya que evita el consumo de alimentos en mal estado y/o de origen desconocido, situación que vela por la salud humana.

Podemos observar que este bromatólogo, al igual que el caso anterior, interactúa directamente con el último eslabón de la cadena cárnica: la organización comercial de la distribución. Desde esta perspectiva la articulación se realiza con los sujetos comerciantes que integran este subsistema de la cadena de carne bovina. Recordemos que son aquellos entes que toman la propiedad del producto, es decir, compran, trozan y venden. Podemos citar a los supermercados, carnicerías y rotiserías entre otros sujetos a investigar. Como se indicó anteriormente, su principal función es la fiscalizadora, pero también suma otras responsabilidades facilitadoras como la asistencia legal o el asesoramiento para la prevención de contaminaciones o engaños.

El especialista considera que la extensión de la región a inspeccionar y lo aleatorio de la posibilidad de realizar estas actividades genera cierta incertidumbre en el ejercicio profesional. Ello sucede porque que las visitas a los comercios no se realizan de forma periódica y sistematizada.

Dicha circunstancia impide prever la reacción del comerciante o la situación se podrá encontrar, siendo frecuente la existencia de reacciones airadas. Esa es la razón por la cual se concurre acompañado por agentes de seguridad pública, además de obtener el respaldo incondicional de la entidad representada.

El desempeño profesional es realizado en forma dependiente (ya sea del municipio local o de la provincia, según el caso), contando con una retribución mensual fija por sus ejercicios profesionales.

Como en algunos de los casos anteriores, no fue posible obtener la información necesaria para formular la visión, pero sí conseguimos exponer su misión laboral: *“brindar seguridad alimentaria a la sociedad garantizando la inocuidad de los alimentos mediante la inspección continua y sistematizado de comercios de la unidad regional II (Relmo - Quemú Quemú; Colonia Barón – Metileo; Trenel - Arata hasta Bernardo Larroudé)”*

2.3.2.6. Veterinarios Laboratoristas

Este prototipo del médico veterinario actúa lo largo de toda la cadena, aplicando sus técnicas profesionales en apoyo a las diversas funciones que se cumplen en cada eslabón.

Caso 12

La entrevista que realizamos en este caso tiene como protagonista a una mujer, cuya referencia nos fue aportada por el presidente del Colegio Médico y las autoridades de la Facultad de Ciencias Veterinarias, donde la involucrada también se desempeña como docente.

El contacto fue establecido en su laboratorio privado y después de explicar el motivo de la solicitud de audiencia, recibimos la sugerencia de realizar la reunión al día siguiente, en su oficina de la dependencia académica.

Con gran amabilidad, nos recibió en uno de los laboratorios de la Universidad, donde respondió cada una de las inquietudes planteadas. La veterinaria manifestó realizar dos actividades:

- Por un lado, en su laboratorio privado, se dedica a resolver problemas a los médicos veterinarios (complemento en el diagnóstico clínico) donde realiza distintos análisis

de reproducción, enfermedades venéreas, análisis parasitológicos, mortandades, raspajes y otros similares.

- Por el otro, intenta investigar y analizar los diferentes microorganismos que afectan tanto a la salud humana como animal.

Un dato importante que trascendió en la conversación y que demuestra su responsabilidad social fue la derivación de los análisis en los que no tiene competencia a otros colegas (análisis de enfermedades virales, intoxicaciones por micotoxinas). Ello nos dio la posibilidad de consultarle por la relación con sus colegas, a lo que respondió que es buena y constante. Añadió que realizan interconsultas y la competencia entre ellos es muy sana, respetuosa y armónica.

Comentó que posee clientes fijos y, para nuestra sorpresa, dijo que no pretende incrementar su cartera. Justificó el hecho en su capacidad operativa para la realización de análisis con seriedad y en la circunstancia de una cercana jubilación.

Estableció que el área de la investigación planteada como segunda actividad la cumple principalmente en el laboratorio de la Facultad, donde realiza la investigación de la búsqueda de microorganismos que afectan tanto a la salud humana como a la animal, como se afirmó anteriormente. No obstante, también reconoció que a veces realiza estos estudios en su propio laboratorio. Consultada por los riesgos inherentes a este tipo de actividad, admitió que los conoce a la perfección y que se preocupa por cumplir con todas las normas de bioseguridad.

Se conversó posteriormente sobre su ubicación en la cadena de la carne bovina y reconoció que su vínculo es principalmente de tipo indirecto ya que en casi todos los casos son otros colegas (médicos veterinarios) quienes le acercan las muestras para realizar los análisis y solicitar sus servicios.

Su vínculo principal aparece en la organización comercial de la producción, donde el principal sujeto es el productor ganadero. Este recibe servicios de profesionales que, en muchas oportunidades, requieren como respaldo de sus prestaciones la actividad del análisis de laboratorio. En consecuencia, su relación no es directa con el productor agropecuario sino con otro veterinario quien trabaja con los animales y obtiene las muestras sobre la cuales realiza el examen. De allí que agregue que su actividad no es en su totalidad independiente sino que posee un contacto permanente con sus pares. Aunque afirma que posee clientes fijos y no pretende aumentar la cifra, reconoce que debe mantener un vínculo de mucha confianza con quienes le brindan los trabajos de laboratorio. La confianza, indica, es la base de su actividad y sostenerla requiere de mucha seriedad y responsabilidad. La retribución que percibe es en función de los análisis realizados, estableciendo explícitamente la forma de prestación del servicio y el modo y tiempo de pago de los mismos.

En cuanto su tarea en relación de dependencia (Facultad de Ciencias Veterinarias de la Universidad Nacional de La Pampa) su remuneración es estipulada en base a una asignación mensual por sus actividades docentes y de investigación.

A partir de la extensa entrevista se pudo conformar la misión de su ejercicio profesional que resultó muy clara y concreta, *“resolver de manera eficiente los problemas que se presenten a los médicos veterinarios complementando el diagnóstico clínico y a su vez investigar y analizar los diferentes microorganismos que afectan tanto a la salud humana como animal”*. Manteniendo este concepto, la visión se sintetiza en *“seguir manteniendo la clientela actual (sin llegar a expandirse) cumpliendo con las necesidades requeridas por los clientes”*.

En la propia Facultad de Ciencias Veterinarias conocimos a otro experto que ejerce su profesión a través de la realización de análisis de laboratorio para respaldo de las tareas de control de la seguridad alimentaria. Fue contactado en la casa de estudios y nos recibió en la oficina donde realiza su actividad. Una vez explicada la razón por la cual recurrimos a su experiencia, aceptó de concreción de la entrevista y se explayó en cada una de las preguntas agregando información adicional que enriqueció de gran manera su exposición. Vale la pena destacar que el profesional, desde el comienzo, dejó en claro su vocación pedagógica, lo que considera como principal actividad de su ejercicio profesional.

Luego, expresó que en su actividad cotidiana realiza técnicas fisicoquímicas y microbiológicas relacionadas a productos o a tecnologías de productos alimenticios. Indicó que en la actualidad el laboratorio está teniendo nuevos usos, vinculados al control de calidad tanto de la materia prima como de los productos elaborados.

El profesional aseguró que el objetivo de su tarea es abundar en el conocimiento del proceso de producción del alimento y su distribución hasta la llegada al consumidor. Se debe agregar que en la agroindustria se realiza control de calidad detectando posibles microorganismos perjudiciales y el siguiente paso (hasta el consumidor) detectando anomalías que puedan perjudicar la salud del usuario.

En cuanto al ejercicio docente, aclaró que su designación tiene dedicación exclusiva. Por esa razón sus actividades, que involucran tanto la docencia como las prácticas de laboratorio, son efectuadas en tiempo completo en la Facultad de Ciencias Veterinarias. Allí realiza análisis fisicoquímicos, microbiológicos, detección de residuos, detección de fármacos y calidad.

Cuando lo interrogamos acerca que los usuarios de su servicio estableció una división en dos clases:

- *Clientes estacionales*: el Estado, organismos oficiales y privados (industria, comercio, particulares), Organizaciones No Gubernamentales (ONG)
- *Clientes fijos*: frigoríficos, plantas lácteas, comerciantes, productores agropecuarios, profesionales

En referencia a la búsqueda de nuevos clientes, indicó que no realiza actividad en ese sentido, sino todo lo contrario. Generalmente, los interesados recurren al ámbito académico para solicitar los servicios que brinda. Los laboratorios de la Facultad, si bien están diseñados para enseñanza superior, muchas veces resultan de utilidad para la comunidad en general. En síntesis, remarcó que no busca nuevos clientes, que sólo trata de responder con el servicio que desde una institución educativa se brinda al medio social donde está inserta.

A renglón seguido, aclaró que los servicios son arancelados, es decir, el cliente que lo solicita debe abonar por el mismo y que el costo pretende cubrir los reactivos utilizados en el análisis, la reposición de material de laboratorio y una cantidad adicional que ingresa a través de la Fundación Facultad y es destinada al pago de capacitaciones y otras actividades similares.

Consultado sobre la existencia de competencia, indicó que prácticamente no hay veterinarios privados que realicen este tipo de prestaciones. Por el contrario, cree brinda un servicio muy importante a la sociedad, que sirve como respaldo a los empresarios productores de alimentos y de garantía a los consumidores. En consecuencia, la relación con sus colegas es muy buena ya que no existe competencia entre ellos. Por el contrario, dijo que suele realizar importantes interconsultas con otros docentes de asignaturas afines.

En otro orden, reconoció que su actividad tiene importantes riesgos de transmisión de enfermedades, pero aclaró que se protege cumpliendo con las normas de bioseguridad.

En cuanto a su inserción en la cadena agroalimentaria de la carne bovina dijo que suele realizar algún tipo de servicios en la organización comercial de la producción, respondiendo a una demanda referida al análisis de venéreas y en detección de microorganismos que afectan el desarrollo productivo.

Indicó, no obstante, que la tarea más importante está vinculada con la organización comercial de la agroindustria, y que se articula con los frigoríficos para el control de calidad de su materia prima. También tiene injerencia en la organización comercial de la distribución, detectando anomalías en los productos ofrecidos por los comercios minoristas para garantizar la inocuidad de los alimentos y prevenir posibles sanciones al comerciante ante eventuales inspecciones bromatológicas.

El veterinario reconoció que su actividad está respaldada por la Universidad Nacional de La Pampa, la cual le provee todo el material necesario para realizar los análisis y las capacitaciones, ya que en muchas oportunidades –con el fin de prevenir contaminaciones -se han brindado cursos para personas que operan alimentos. Es importante remarcar que esta actividad de formación de los operarios de productos comestibles es sumamente necesaria desde el punto de vista de la seguridad alimentaria. Por su prestación profesional, manifestó que recibe una retribución mensual abonada por la UNLPam.

Por último, nuestro interlocutor, con un notable grado de vocación para su trabajo nos definió su misión como: *“realizar técnicas de laboratorio que permitan controlar la calidad de las materias primas con el objetivo de garantizar la inocuidad de los alimentos”*. Su visión fue definida en los siguientes términos: *“formar parte de la capacitación de nuevos profesionales y productores, brindar servicios de diagnósticos rápidos y eficientes y servir al sistema de control de calidad abarcando toda la cadena alimentaria”*.

2.3.2.7. Veterinarios que cumplen servicios profesionales con anexo veterinaria comercial.

Se trata de profesionales que en parte ya hemos analizado, sólo que en estos casos realizan un ejercicio mixto dado que cumplen dos funciones claramente definidas: la de proveedor de insumos y servicios al productor, y asesoramiento técnico profesional de sus animales a campo.

Caso 14

En el primer caso que analizamos dentro de esta categoría, se trató de un veterinario reconocido en el medio que fue indicado por personas vinculadas a la actividad ganadera.

Nos trasladamos directamente a la veterinaria sin previo aviso y fuimos recibidos por el profesional en persona, a quien le explicamos la investigación que estábamos realizando, accediendo sin problemas a contestar todas nuestras inquietudes.

A pesar de la prontitud e informalidad de la entrevista, pudimos cumplir con el propósito que teníamos previsto. El diálogo se concretó en el mismo lugar de atención al cliente, donde el profesional se refirió a la labor que realiza. Explicó que su trabajo es estacional e uniforme según el periodo del año. En determinadas épocas trabaja con la sanidad referida al ingreso de terneros, y en otras se ocupa de la parte reproductiva como pariciones, enfermedades y otras actividades similares.

Consultado sobre los riesgos en el ejercicio profesional, manifestó que los conoce y que los toma muy en cuenta. Sin embargo, por la rutina de las operaciones y la falta de antecedentes negativos respecto a enfermedades adquiridas, confesó que no toma todos los recaudos necesarios para protegerse.

Al igual que en otras entrevistas, al referirse a los clientes dijo que aproximadamente un 90% de ellos que concurre a la veterinaria en tiempos en que son necesarios los trabajos a campo. Reconoce que realiza una segmentación de los clientes pero, para sorpresa nuestra, el indicador de la diferenciación no son las ventas que realiza sino la antigüedad en el trato comercial. Prácticamente el mismo porcentaje está conformado por clientes fijos, pero por la naturaleza privada de su prestación, permanentemente busca nuevos usuarios, utilizando para ello la difusión a través de medios radiales y gráficos. Luego, aclaró que la parte comercial de la actividad profesional está más apuntada a la nutrición y a la sanidad, ya que deja muy buena rentabilidad.

Remarcó que todos sus clientes son productores agrícolas ganaderos de tiempo total, es decir, toda su actividad está realizada en el sector agropecuario. En cuanto al modo de llevar adelante el servicio relató que todos trabajos son acordados de palabra y que se facturan en el momento de su realización. También aceptó que no realiza estimación de costos de los servicios profesionales ni de la actividad comercial de la veterinaria. Sobre esta última indicó que siempre busca ofertas de productos, que significarán menores costos trasladados al cliente y le permitirán lograr una buena posición competitiva. Respecto a su financiamiento dijo que más allá de los ingresos que genera el local, recurre a las propuestas financieras de los distribuidores y los laboratorios.

El entrevistado reconoció que la competencia entre veterinarias es real, pero que más allá de esa circunstancia, los colegas mantienen una excelente relación al punto de que cuando existe el faltante de algún producto se consultan entre sí para poder conseguirlo.

No hay que olvidar que en la cadena agroalimentaria de la carne bovina, este agente actúa exclusivamente en la organización comercial de la producción, por un lado suministrándole al

productor los insumos necesarios y, por el otro lado, atendiendo las necesidades de su rodeo en campo. Dentro de las funciones facilitadoras que realiza, nuestro interlocutor habló principalmente del asesoramiento sanitario con prácticas profesionales, financiamiento de insumos y una importante información comercial.

Al realizar un análisis de los vínculos que ha logrado establecer sostuvo que la confianza generada con su el público (productores agropecuarios) resulta posible reconocerla como una “amistad”, donde el cliente-productor no releva precios con la competencia y veterinario, en varias ocasiones relega margen de ventas para trasladárselo al cliente. Esta situación refuerza la fidelización continua de los compradores.

Los trabajos a los clientes fijos se facturan mensualmente junto con los insumos retirados por el cliente durante ese periodo. La relación se basa en contratos informales de mutuo acuerdo donde ambas partes conocen sus derechos y obligaciones. La relación generada disminuye la incertidumbre de incumplimiento de alguna de las partes. El trato es diferente el trato con los clientes ocasionales, por la baja frecuencia de transacciones comerciales y profesionales que elevan en cierto grado la incertidumbre y que resulta más grave en el caso de venta de productos sobre los cuales se incurrió en un costo financiero. Es por ello que en las ventas de productos comerciales a individuos o firmas no conocidas en la zona, o el caso de un cliente nuevo se les exige el pago contado.

Para su actividad, el profesional cuenta con un lugar físico que utiliza como veterinaria comercial y un utilitario como medio de transporte para trasladarse a los establecimientos (en algunos casos transporta a su vez los insumos al cliente). La baja especificidad del activo está dada por la posibilidad de usar ese espacio para cualquier otra actividad económica.

Se remarca la existencia de un importante lenguaje empresarial por parte del profesional que con rapidez también reconoció que su misión es *“ser una empresa reconocida en la zona a partir de su profesionalismo y ética de trabajo de sus médicos veterinarios haciendo hincapié en los aspectos nutricionales y reproductivos de grandes animales”*. Y su visión de futuro es *“intensificar la empresa en los rubros nutricionales y reproductivos manteniéndose en el mercado con la clientela forjada en la trayectoria de la veterinaria”*.

Caso 15

La última entrevista de nuestro relevamiento fue realizada a partir de un contacto generado desde un contacto en común con el profesional.

El encuentro se realizó en su propio local, mientras atendía a los clientes. A pesar de las interrupciones que surgieron, nuestras preguntas fueron respondidas en su totalidad, y enriquecidas con opiniones sobre temas afines a la investigación.

Nuestro informante destacó que en su profesión no tiene una especialidad concreta, sino que abarca muchas de ellas dentro de lo referido a la atención de grandes animales. Considera que ese modo de desempeño es una condición necesaria para mantenerse en el mercado. Dijo poseer clientes fijos y ocasionales, y que aproximadamente el 80% de los mismos son esporádicos. Argumentó que ello obedece a que no es un profesional demasiado conocido en la zona y destacó el problema de la competencia por la gran cantidad de graduados con experiencia que desarrollan su actividad en General Pico. Reconoció que comparte sus clientes con otros colegas y que pretende aumentar la cifra de usuarios ocasionales y fidelizar a una mayor cantidad, sosteniendo servicios profesionales de calidad, precios competitivos de sus productos y seriedad laboral. En cuanto a la promoción de su actividad indicó que no comunica directamente

sus capacidades, sino que la llegada es por el boca a boca de sus clientes, los que son estimulados para que transmitan sus expectativas satisfechas. Definió su zona de influencia en la localidad de General Pico.

También indicó que en su mayoría, quienes realizan compras en su local son los mismos que le solicitan sus trabajos a campo. En general, es el propio veterinario quien lleva el producto al campo y luego se lo factura junto con el trabajo realizado. Sostuvo que los precios de los son iguales para cualquier clase de cliente, aunque a quienes se les brinda el otro servicio les puede llegar a otorgar mayores plazos de pagos.

Argumentó que no recibe demasiados interesados en productos veterinarios ya que es un negocio que comercializa un volumen escaso y se hace imposible competir a nivel precio con las distribuidoras de la zona. Dada esta característica de la ocasionalidad clientelar, indicó que no realizó ninguna segmentación de la misma.

Al ser interrogado sobre el cálculo de costos, comentó que no realiza estimaciones y que el valor de los servicios profesionales lo fija tomando como referencia las escalas del Colegio Médico Veterinario. En cuanto al precio de los productos, éste es estipulado agregando un porcentaje sobre el costo de adquisición. La fuente de financiamiento es el capital propio generado por la propia circulación comercial de la veterinaria, recurriendo a financiación de proveedores. Si ignora los costos, la consecuencia lógica es que tampoco conoce la rentabilidad que le deja su negocio y a diferencia de sus colegas, interpreta que a nivel de veterinaria comercial no existe competencia, sino que ésta va atada a la competencia de servicios.

El entrevistado también hizo referencia a la relación que mantiene con sus colegas. Sobre este punto afirmó que realiza interconsultas y remarcó que en lo que atañe a los grandes animales

la competencia es débil, respetuosa y con actitudes de cooperación. Indicó una situación inversa en el caso de los pequeños animales.

Su ubicación en la cadena comercial de la carne bovina tiene lugar en el primer subsistema que llamamos “organización comercial de la producción” y su interacción se da con el productor ganadero, proveyendo insumos sanitarios y brindando sus servicios profesionales, tanto en el local de la veterinaria como a campo, siendo este tipo de servicio el que insume la mayoría del tiempo.

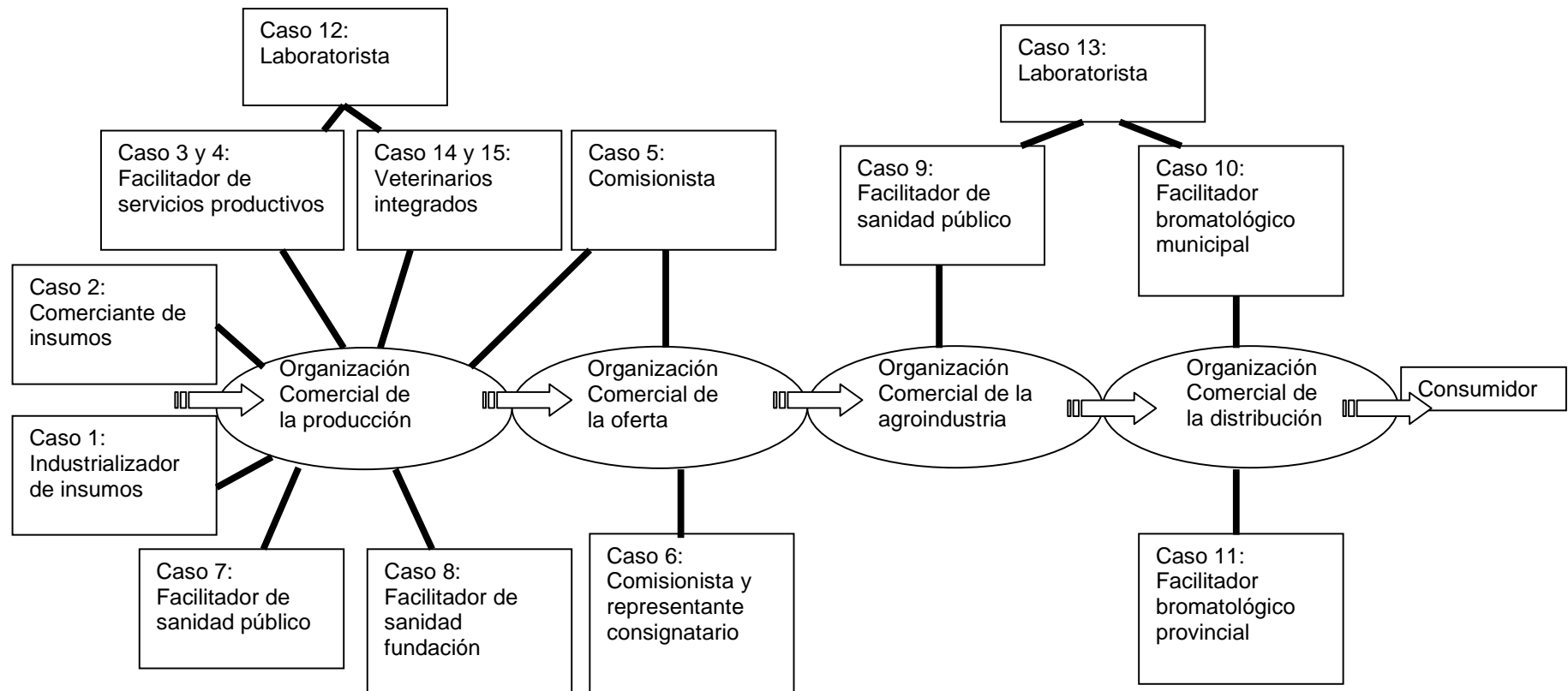
La diferencia mayor respecto al caso anterior radica en que se trata de un profesional joven que, según reconoció, aún no tiene la experiencia suficiente para generar una clientela fija, entendiendo que es la trayectoria y el reconocimiento profesional lo que en la mayoría de los casos provoca la llegada del público. La mayoría de clientes ocasionales genera una mayor incertidumbre en las transacciones. Del mismo modo, la frecuencia de éstas no tiene niveles elevados, situación que no permite el desarrollo de la confianza entre las partes y ocasiona costos de transacción. Para cubrirse suele facturar el producto junto con el servicio profesional el mismo día en que ocurre la prestación, ocasionando otra situación de desventaja frente a aquellos colegas más afianzados. No obstante, comentó que cuando presta ambos servicios tiende a brindar el beneficio de un plazo mayor en los pagos, hecho que no ocurre con el cliente que acude a la veterinaria a adquirir solamente el medicamento.

En base a todos estos elementos, también se consultó y se construyó la misión, que quedó definida como “*ser una veterinaria reconocida en General Pico por la multiplicidad de servicios que ofrece en el rubro grandes animales apoyado por el orden y la disciplina del médico veterinario interviniente*”. Mientras que claramente su visión puede definirse como “*augmentar la*

cantidad de clientes a través de servicios profesionales de calidad, precios competitivos de los productos y seriedad laboral”.

La figura 7 representa un esquema a modo de síntesis de todos los casos entrevistados y sus particularidades.

Figura 7. Esquema de los casos entrevistados.



CAPÍTULO 3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS

Una vez concluidas las 15 entrevistas llegó el momento de clasificar las respuestas, compararlas e intentar definir la forma en que los distintos tipos de médicos veterinarios se articulan con la cadena comercial de la carne bovina.

El primer dato que encontramos es el referido a la ubicación en el sistema comercial de los distintos entrevistados. En la figura 6 podemos observar la ubicación de cada uno de ellos.

De los 15 veterinarios consultados, 9 están vinculados a los sujetos que intervienen en la organización comercial de la producción, en especial de los productores, cualquiera sea la actividad que desarrollen: criadores, invernadores o cabañeros. En esa situación se hallan los industrializadores de insumos, los que venden este tipo de productos sin fabricarlos, los que prestan servicios de asesoramiento productivo y de algunas prácticas vinculadas a la producción (tactos), los veterinarios que realizan estas dos últimas actividades de manera conjunta y los que se encargan de la fiscalización sanitaria en los establecimientos agropecuarios. Junto a ellos podemos mencionar el caso de uno de los laboratoristas entrevistados, cuyo vínculo con la cadena es de tipo indirecto, ya que sus servicios son prestados a los veterinarios que realizan asesoramiento y prácticas productivas.

En la organización comercial de la oferta, tal como se previó desde el inicio de la investigación, se encuentran los dos veterinarios que realizan tareas de acercamiento entre los productores vendedores y los industriales compradores.

En uno de los ejemplos, el comisionista también ejerce como intermediario en la relación comercial que se establece entre criadores e invernadores.

Si bien es conocido que los veterinarios que actúan en el organismo público que fiscaliza el proceso de transformación industrial de la carne bovina conforman una destacada cantidad, en el cuadro se encuentra un solo sujeto entrevistado. Quienes se reconocieron como veterinarios bromatológicos tienen su ámbito de actuación en la organización comercial de la distribución. En apoyo, tanto de estos últimos veterinarios como de los que están en la organización comercial de la agroindustria, se observa el respaldo del segundo laboratorista entrevistado.

A partir de la ubicación es posible reconocer quién es la contraparte de la cadena en cada caso de los veterinarios entrevistados. En los nueve profesionales vinculados a la organización comercial de la producción, la interface está en los diversos tipos de productor agropecuario. Los auxiliares de la comercialización arriman las partes, en consecuencia su interacción tiene lugar con productores y agroindustrias. Es preciso agregar que quien está en la agroindustria es quien personaliza el vínculo con Estado fiscalizador y la agroindustria. Los casos 10 y 11 tienen una actuación frente a distribuidores mayoristas y minoristas de carne bovina, de las denominadas áreas de superficie comercial y del sistema que se tiende a identificar como Hotelería, Restaurantes y Catering (Horeca). Dijimos que ambos laboratoristas tienen un vínculo indirecto ya que sus contrapartes son otros médicos veterinarios insertos en la cadena.

La primera cuestión que intentamos resolver, luego de ubicar a cada entrevistado en la cadena de la carne, fue determinar la naturaleza comercial de los veterinarios, de acuerdo a la clasificación estructural que realizan Balestri y Saravia (2010).

Desde ese punto de vista constatamos la existencia de comerciantes como el industrial del caso 1, el vendedor de insumos del caso 2 y los veterinarios “integrados” de los casos 14 y 15. En tanto, los casos 3 y 4, aquellos que sólo brindan su asesoramiento y algún tipo de prácticas productivas merecen una reflexión especial. Si nos atenemos a la definición de “comerciante”, en verdad no encuadraría la acepción que posee el término. Se trata entonces de “facilitadores”. Pero son facilitadores que realizan una actividad similar de aquellos que adicionan a los servicios la venta de insumos.

Luego, continuando la tipología estructural enunciada, contamos con un par de auxiliares, los casos 5 y 6 que cumplen funciones de comisionistas. Los sujetos restantes son todos facilitadores, prestándoles servicios a otros veterinarios o fiscalizando los flujos y procesos comerciales desde la dependencia de un organismo público.

Identificado el interlocutor, el objetivo es detallar a través de qué tipo de contrato se vinculan. Los casos 1, 2, 14 y 15 lo hacen por medio de un acuerdo de compraventa. Ninguno de los entrevistados manifestó la existencia de un trato sucesivo, sino que realizan la transacción cada vez que aparece la necesidad de un insumo. Los casos 3 y 4 son ejemplos típicos de locaciones de servicios facturados como una compraventa. Resta decir que en los casos 14 y 15 realizan, además de la compraventa, locaciones de servicios.

En los casos 5 y 6, referidos a auxiliares de la comercialización, puede ocurrir que la iniciativa surja de ellos, generando el acercamiento de los involucrados sin participar del vínculo contractual entre el vendedor (productor) y el comprador (la agroindustria). También puede tener lugar a través de la figura de un mandato o de una consignación, según se concrete o no la entrega del producto a vender.

El análisis estructural se complementa con el enfoque funcional, que apunta a descubrir las funciones que realizan cada uno de los sujetos, y las utilidades que resultan agregadas al proceso de producción y distribución de alimentos. Está claro que no aparecen funciones físicas (transporte, almacenaje y transformación) y que en los casos de compraventas se agrega una utilidad de posesión. En las situaciones restantes nos hallamos frente a funciones facilitadoras de asesoramiento (en el caso de los servicios brindados a los productores) y de aseguramiento de la calidad (en el caso de quienes se desempeñan en organismos públicos de control).

El vínculo con los veterinarios que fiscalizan la sanidad de la producción y la comercialización no parte desde una figura contractual sino desde la potestad imperativa del Estado, que interviene en la función de garantizar el derecho humano a una alimentación inocua y suficiente. En algunos casos, el amparo de las leyes regula el ejercicio profesional, en otros, lo hacen los planes sanitarios respaldados por normas jurídicas. En lo que concierne a los veterinarios laboratoristas, el marco jurídico es de una locación, pudiendo ser en algún caso de servicios, pero en la mayoría de ellos de obra.

Si nos centramos en el modo de actuación, éste puede ser analizado a partir de quienes actúan de modo independiente y quienes lo hacen de modo dependiente. De los 15 entrevistados, 10 se encuentran en el primer grupo y 5 en el segundo. De éstos últimos, 4 pertenecen a organismos públicos y el restante a una entidad privada que cumple una función pública (Fundación para el Control de la Fiebre Aftosa).

En el desarrollo de los estudios interesó verificar el interés directo e indirecto de cada uno de los sujetos entrevistados. En los ejemplos que se vinculan a los productores agropecuarios a través de una profesión independiente, han reconocido que su interés es obtener un beneficio suficiente para remunerar su actividad y permitir un crecimiento razonable profesional y personal. Pero también han admitido que de, un modo indirecto, tratan de facilitarles a los productores -a quienes dedican su ejercicio profesional- la posibilidad de una rentabilidad razonable. Entienden que se trata de un aspecto fundamental ya que son estos sujetos de los que obtienen gran parte de su remuneración. A mayor beneficio de los productores, se entiende que habrá mayor disposición a pagar por los servicios recibidos.

El interés de los profesionales que actúan en relación de dependencia aparece como más difuso. No se expresa de un modo claro y se mezclan objetivos particulares con los que pueden ser las metas de las organizaciones que integran. No obstante, después de una larga charla aparece de un modo manifiesto que el interés perseguido está en la protección del consumidor y en la obligación estatal de garantizar entre todos los derechos humanos, el de la alimentación sana y suficiente. En este caso, los veterinarios actuantes son parte necesaria e imprescindible de la acción de los organismos controladores.

3.1.1. Clientes

Respecto al tratamiento recibido por los clientes, prácticamente la totalidad de los entrevistados realizó una clasificación entre fijos y ocasionales. Es considerado fijo aquel cliente habitual que reitera su compra en el mismo lugar cada vez que necesita un bien o servicio.

En contraposición, un cliente ocasional es el que adquiere esporádicamente un bien o servicio y puede requerirlo en cualquier lugar sin ser asiduo de ningún oferente.

A excepción del caso 15, que manifiesta poco tiempo en el ejercicio profesional y cuenta con sólo un 20 por ciento de clientes fijos, el resto acusa que por lo menos la mitad y en algunos casos porcentajes muy considerables de los clientes son de ésta naturaleza. Incluso, los casos 3 y 4 que solamente realizan la prestación de servicios, reconocen la existencia de una especie de contrato tácito entre el veterinario y el productor. A través de esa relación el ganadero solicita y recibe servicios que se facturan a fin de mes.

En todos los ejemplos de clientes fijos, los veterinarios reconocen la existencia de una situación de confianza que en algunos casos roza con la amistad, generando una situación de baja incertidumbre en el vínculo comercial, a pesar de que en algunos casos la frecuencia de las operaciones no es demasiada alta. Traducida, esta situación de confianza supone costos de transacción relativamente bajos. Por el contrario, los clientes ocasionales no generan esta situación y suelen esperarse mayores valores de transacción, sobre todo por algunas dificultades en la cobranza de los servicios y productos facturados.

Llamó también la atención la actitud de los médicos laboratoristas, quienes manifestaron que cuando operan en situación de mercado la confianza se entabla con casi todos sus demandantes. Llegan incluso a plantear que no se preocupan por la búsqueda de nuevos clientes.

Los restantes veterinarios independientes fueron consultados por sus deseos de ampliar el público y fidelizar los usuarios frecuentes. A excepción de los dos casos anteriores, la mayoría manifestó preocuparse por ello, aunque todos afirmaron no asumir actitudes publicitarias agresivas.

La principal política, en ese sentido, es la difusión boca a boca por parte de los clientes ya existentes. Sólo en muy pocos casos se realizan promoción de las actividades recurriendo a medios masivos. Tampoco aparecen a alusiones a acciones de marketing directo.

Respecto a los costos de transacción, éstos serían bajos en la perspectiva situacional de los veterinarios independientes. Ahora bien, si se supone que los fiscalizados son clientes de las organizaciones públicas, el vínculo en este caso supone importantes costos de transacción por los riesgos de los comerciantes de perder los productos y el temor de los inspectores de sufrir situaciones de agresión (verbal o física).

Uno de los temas sobre los que se indagó fue el vínculo entre los colegas que tienen competencia directa. La relación, según informó la mayoría se da en buenos términos. Quienes ejercen en situación de dependencia adhirieron a esta premisa general y agregaron que el intercambio con sus pares se da en un marco de armonía y franqueza.

Por otra parte, se indagó respecto a la preocupación que genera el tema de los costos. Salvo los veterinarios industriales que reconocen que los estiman de modo preventivo, el resto de los consultados dijo que no los calcula ni conoce. Esta situación también se reproduce en los casos de ejercicio dependiente, que no analizan los costos de los servicios sanitarios, ni de cada intervención a realizar en un comercio cárnico.

Otro punto relevante -tomando en cuenta que la profesión que estudiamos tiene el mayor índice de enfermedades profesionales- es el de la seguridad y precauciones. Al respecto, las respuestas recibidas fueron preocupantes. Dejando de lado los laboratoristas que en ambos casos reconocen que toman los recaudos necesarios para realizar sus prácticas, el resto de los profesionales independientes reconoció ser consciente de los riesgos de contagio, pero sin tomar medidas preventivas.

Los que trabajan en relación de dependencia, por su parte, no respondieron de un modo directo a esta cuestión, pero reconocieron que cumplen las obligaciones establecidas por las organizaciones que integran.

Finalmente, se les interrogó sobre la naturaleza del entorno circundante al posicionamiento de cada veterinario. En general, la respuesta mayoritaria reconoció la existencia de un contexto competitivo, pero amigable, donde la competencia se da entre determinadas normas, que suponemos definidas por el órgano regulador de la profesión. En el caso de quienes prestan servicios se reconoce que la organización no está en competencia porque no vende, sino que fiscaliza, pero que el vínculo con el fiscalizado (cliente de acuerdo a la teoría de sistemas) es conflictivo por una tendencia oculta a evadir el control. Un solo caso, el identificado con el número 8, niega la opinión anterior y plantea que el productor accede de buena voluntad a los planteos del controlador.

En la tabla 2 se pueden observar los casos entrevistados y sus características particulares.

Tabla 2: Síntesis de los casos entrevistados.

Casos Entrevistados		Vinculado con	Subsistema de la vinculación	Naturaleza comercial de los veterinarios	Tipos de contratos
1	Industrializadores	Veterinarios/ productores	OCP	Comerciante	Compraventa
2	Veterinario comercial	Productores	OCP	Comerciante	Compraventa
3	Prestador de servicios	Productores	OCP	Facilitadores asesores	Locación de servicios
4	Prestador de servicios	Productores	OCP	Facilitadores asesores	Locación de servicios
5	Comisionista	Productores/ agroindustria	OCO	Auxiliares	Mandato
6	Comisionista y representante consignatario	Productores/ agroindustria	OCO	Auxiliares	Mandato/ consignación
7	Sanitarista epidemiólogo	Productores	OCP	Facilitadores	Fiscalización imperativa
8	Sanitarista epidemiólogo (aftosa)	Productores	OCP	Facilitadores	Fiscalización imperativa
9	Sanitarista en frigorífico	Mataderos Frigoríficos	OCAI	Facilitadores	Fiscalización imperativa
10	Bromatólogo de General Pico	Mayoristas, minoristas, supermercados y HORECA	OCD	Facilitadores	Fiscalización imperativa
11	Bromatólogo de la provincia	Mayoristas, minoristas, supermercados y HORECA	OCD	Facilitadores	Fiscalización imperativa
12	Laboratorista de animales	Veterinarios en la OCP	OCP	Facilitadores	locación de obra
13	Laboratorista de bromatología	Veterinarios en la OCAI y OCD	OCD	Facilitadores	locación de obra
14	Veterinaria comercial integrada	Productores	OCP	Comerciante	Compraventa
15	Veterinaria comercial integrada	Productores	OCP	Comerciante	Compraventa

Tabla 2: Síntesis de los casos entrevistados (continuación).

Casos Entrevistados		Forma de ejercicio profesional	Interés del entrevistado	Interés indirecto	Ámbito de la competencia profesional
1	Industrializadores	Independiente	Beneficio suficiente	Facilitar a productores	Competitividad amigable
2	Veterinario comercial	Independiente	Beneficio suficiente	Facilitar a productores	Competitividad amigable
3	Prestador de servicios	Independiente	Beneficio suficiente	Facilitar a productores	Competitividad amigable
4	Prestador de servicios	Independiente	Beneficio suficiente	Facilitar a productores	Competitividad amigable
5	Comisionista	Independiente	Beneficio suficiente	Facilitar a productores	Competitividad
6	Comisionista y representante consignatario	Independiente	Beneficio suficiente	Facilitar a productores	Competitividad
7	Sanitarista epidemiólogo	Dependiente	Difuso	Protección consumidor	Amistad y consulta
8	Sanitarista epidemiólogo (aftosa)	Dependiente	Difuso	Protección consumidor	Amistad y consulta
9	Sanitarista en frigorífico	Dependiente	Difuso	Protección consumidor	Amistad y consulta
10	Bromatólogo de General Pico	Dependiente	Difuso	Protección consumidor	Amistad y consulta
11	Bromatólogo de la provincia	Dependiente	Difuso	Protección consumidor	Amistad y consulta
12	Laboratorista de animales	Independiente	No respondió	No respondió	Amistad y consulta
13	Laboratorista de bromatología	Independiente	No respondió	No respondió	Amistad y consulta
14	Veterinaria comercial integrada	Independiente	Beneficio suficiente	Facilitar a productores	Competitividad amigable
15	Veterinaria comercial integrada	Independiente	Beneficio suficiente	Facilitar a productores	Competitividad amigable

Tabla 2. Síntesis de los casos entrevistados (continuación).

Casos Entrevistados		Tratamiento de los clientes	Vinculo con los clientes	Costos de transacción	Conocimiento de costos	Prevención sanitaria
1	Industrializadores	Segmenta fijo y ocasional	Confianza	Bajos	Preventivos	No adopta recaudo
2	Veterinario comercial	Segmenta fijo y ocasional	Confianza	Bajos	No conoce	No adopta recaudo
3	Prestador de servicios	Segmenta fijo y ocasional	Confianza	Bajos	No conoce	No adopta recaudo
4	Prestador de servicios	Segmenta fijo y ocasional	Confianza	Bajos	No conoce	No adopta recaudo
5	Comisionista	Segmenta fijo y ocasional	Confianza	Bajos	No conoce	No adopta recaudo
6	Comisionista y representante consignatario	Segmenta fijo y ocasional	Confianza	Bajos	No conoce	No adopta recaudo
7	Sanitarista epidemiólogo	No corresponde	No corresponde	Altos	No conoce	De la organización
8	Sanitarista epidemiólogo (aftosa)	No corresponde	No corresponde	Bajos	No conoce	De la organización
9	Sanitarista en frigorífico	No corresponde	No corresponde	Bajos	No conoce	De la organización
10	Bromatólogo de General Pico	No corresponde	No corresponde	Muy Altos	No conoce	De la organización
11	Bromatólogo de la provincia	No corresponde	No corresponde	Muy Altos	No conoce	De la organización
12	Laboratorista de animales	Segmenta fijo y ocasional	Ultra confianza	Bajos	No conoce	Toman recaudo
13	Laboratorista de bromatología	Segmenta fijo y ocasional	Confianza	Bajos	No conoce	Toman recaudo
14	Veterinaria comercial integrada	Segmenta fijo y ocasional	Confianza	Bajos	No conoce	No adopta recaudo
15	Veterinaria comercial integrada	Segmenta fijo y ocasional	Baja confianza pocos fijos	De medios a altos	No conoce	No adopta recaudo

CAPÍTULO 4. CONCLUSIONES

Luego de realizar el relevamiento propuesto, seleccionar el instrumento de medición de datos y aplicarlo en busca de las respuestas necesarias, arribamos a las siguientes conclusiones:

- Los veterinarios dedicados a la actividad privada o independiente tienen una mirada más dinámica y motivadora con respecto al futuro que aquellos que realizan tareas en el ámbito público (la mayoría de este último grupo no pudo expresar su visión, es decir cómo se percibe a sí mismo en el mediano o largo plazo).
- Los veterinarios sanitarios, laboratoristas y bromatólogos poseen una mirada más “social”, que les permite velar por la salud de los ciudadanos y los consumidores. En cambio, los profesionales restantes poseen una óptica más “empresarial” de la actividad.
- Los profesionales abocados a los servicios profesionales poseen un gran interés en la especialización y en la innovación de sus actividades para diferenciarse del resto, debido a la gran competencia de la zona.
- Los trabajadores que actúan como oferentes de insumos y servicios, los que poseen una veterinaria comercial y los que realizan trabajos a campo, se encuentran directamente relacionados con el productor agropecuario y son los que denotan sus necesidades y carencias. Ellos, en cierta medida, van determinando el accionar del principal proveedor de materia prima de la cadena (los productores.) Brindan asesoramiento, no sólo en lo referido a la sanidad sino también en cuanto costos productivos (comerciales), vaivenes

del mercado (qué tipo de animal exige la agroindustria) y formas mas eficientes de comercialización (comisionistas).

- En el caso de quien que realiza sus servicios profesionales y además posee veterinaria comercial, combina dos actividades satisfaciendo las necesidades sanitarias a nivel integral (determina el problema y brinda el producto para solucionarlo). Estos casos se realizan básicamente por una relación de mucha confianza entre ambas partes, donde el productor “ahorra” tiempo al no tener que concurrir a una veterinaria para comprar el producto y entregárselo a otro médico para que lo aplique. En muchas oportunidades este beneficio también se transforma en financiero ya que para este tipo de clientes los productos pueden tener un plazo mayor de pago. En ciertas ocasiones, también el beneficio suele ser económico al producirse menores precios.
- Estos profesionales no cuentan con una estructura comercial demasiado solida ya que hacen más hincapié en los servicios a campo que a la faz comercial, no conocen de estimaciones de precios ni presupuestarias. Ofrecen el servicio comercial como actividad secundaria y no como la principal actividad generadora de ingresos.
- Distinto es el caso de los veterinarios comerciales, que poseen un conocimiento más acabado financiera y económicamente, una estructura más solidad a nivel gerencial y formas más “empresariales” de visualizar el negocio. En estos casos el productor llega con un problema preciso, ya establecido por su veterinario de cabecera (nutricional-sanidad). También existen los casos donde concurren para ser asesorados, dado que no suelen manejarse asiduamente con un experto en su producción.

- La tendencia a la forma de producción donde el animal se encierra para ser engordado provoca que el mercado de los veterinarios con servicios a campo busque otras alternativas para brindarle al productor. Ello sucede debido a que la oferta de profesionales supera la demanda y este tipo de producción reduce aún más la mano de obra especializada, por lo que comienzan a diferenciarse quienes otorgan servicios de administraciones generales y otros tipos de asesoramiento en el plano agronómico.
- Los veterinarios que cumplen el rol de “contralor” en la cadena son los que poseen una relación más ríspida con los productores (veterinarios sanitaristas) y con los distribuidores del producto final (veterinarios bromatológicos). Esta función es esencial en la cadena para garantizar la inocuidad de los alimentos por lo que el profesional debe ser una persona de carácter y personalidad, además de contar con el respaldo del organismo que represente.
- La función del bromatólogo está cobrando cada vez más importancia ya que el consumidor actual se halla más informado y tiene más exigencias a nivel de consumo. Además, las leyes son cada vez más severas con los que infringen la ley o poseen mercadería en mal estado.
- La relación entre los veterinarios a lo largo de la cadena es buena en líneas generales. Quienes actúan dentro de un mismo eslabón no suelen llamarse “competidores” entre sí sino “colegas”, lo que facilita la realización de interconsultas y transparencia en el ejercicio profesional.

- A pesar del buen trato entre pares que la mayoría señaló, fueron muy pocas las situaciones donde encontramos veterinarios asociados para desarrollar un proyecto o actividad específica. La mayoría posee emprendimientos unipersonales.
- El especialista laboratorista realiza una función facilitadora en toda la cadena ya que actúa desde el comienzo detectando y diagnosticando enfermedades propias de los animales, pasando luego de la transformación física (el animal pierde su estado “vivo” y se convierte en carne) donde se determina la calidad intrínseca de la materia prima hasta llegar al consumidor. Este profesional interactúa directa e indirectamente con la mayoría de los actores de la cadena y garantiza la calidad que no se puede certificar a “sola vista”.
- Lo que impera entre el veterinario y el productor ganadero es la confianza. Este el valor que el productor considera fundamental y que determina el vínculo entre ambos. No existen contratos escritos formales entre las partes, todo se consensua verbalmente y el productor es fiel al profesional. El veterinario, en muchos casos, se preocupa más por satisfacer las necesidades e inquietudes de su clientela actual que por incrementarla. La llegada de nuevos compradores se da, generalmente, a través de la publicidad “boca a boca”.
- Los veterinarios dedicados a la parte comercial empresarial debieron capacitarse en otra áreas ajenas a su campo de estudio como la economía, la administración y el marketing por lo que su visión del “negocio” se amplió de manera exponencial. Sin embargo no pueden dejar de lado la capacitación profesional de su especialidad ya que ellos brindan a su vez un asesoramiento de índole veterinario a sus clientes.

- A partir del ingreso de los animales al frigorífico (agroindustria) las relaciones entre las partes intervinientes se vuelve más formal. La razón es que rigen otros protocolos de comercialización y cumplimientos de normas y leyes más estrictas, ya que se involucra directamente la salud humana y la inocuidad alimenticia al tratar con un producto que adquiere el consumidor final.
- La capacitación de los veterinarios es un tema común en todas las áreas. Los profesionales saben que el conocimiento y la formación permanente conforman un ítem esencial para el progreso y para no quedar opacados ante la posible competencia.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar quisiéramos agradecer a nuestras familias por el apoyo más que incondicional en estos años de trabajo y sacrificio.

A nuestro Director y amigo el Dr. Luis Alejo Balestri por su predisposición, entrega y paciencia.

A todos los médicos veterinarios que hemos "molestado" en reiteradas ocasiones y nos brindaron lo mejor a nivel profesional y humano aportando los datos necesarios para la realización de esta tesis.

A todas aquellas personas que directa e indirectamente nos ayudaron a realizar este trabajo. Fueron un poco más de dos años en los que personalmente vivimos muchas experiencias dolorosas y muchos cambios que mirándolos en perspectiva nos ayudaron a madurar en todos los aspectos de la vida, y cada parte de este trabajo contiene alegrías, tristezas, desencuentros, entrega y sobre todo amor propio.

A Soledad García y a su colaborador quienes pusieron su impronta y sello distintivo haciéndole la "chapa y pintura" al trabajo.

A los docentes y autoridades de las Facultades de Agronomía y Ciencias Veterinarias de la Universidad Nacional de La Pampa, quienes facilitaron información para nuestro incipiente proyecto en sus comienzos.

A Dios por darnos la fuerza, por no dejar que bajemos los brazos y por mostrarnos en este camino a tanta buena gente que nos ayudo a crecer como personas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AACREA. Asociación Argentina de Empresarios Agropecuarios. (2008). Industria Frigorífica. Agroalimentos argentinos II.
- AVMA. Asociación Americana de Medicina Veterinaria (2001). Pagina web: <http://www.avma.org/>
- Alvarado Ledesma, Manuel (2007) “Agronegocios, Empresa y emprendimiento” Editorial El Ateneo. Buenos Aires.
- Balestri, L. y Ferro Moreno, S. (2010). Metodología de la investigación para administradores de organizaciones. Facultad de Agronomía. Universidad Nacional de La Pampa.
- Balestri, L. y Saravia C. (2006) “El enfoque de los agronegocios”. Documento de cátedra.
- Bisang R. (2003). La trama de la carne bovina en Argentina. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Ministerio de Economía. Buenos Aires.
Página web: <http://cdi.mecon.gov.ar/docelec/mecon/docpolecon/cepal/61.pdf>
- Diccionario de la Lengua de la Real Academia Española (2001). 22º Edición. España.
- Digesto Sanitario Nacional (Decreto N 4.238/68 y 489/81)
- Gutman, G. y Reca A. (1998). Análisis de subsistemas agroalimentarios. Curso FAO, SAGPYA. Argentina. Pagina web: <http://www.ieham.org/html/docs/documentacion2.asp?cat=5&val=1&lengua=1>

-
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C, y Pilar Baptista L. (2006). Metodología de la investigación. Editorial Mc Graw Hill. México.
 - Iglesias, D. y Ghezan, G. (2010). Análisis de la cadena de la carne bovina en Argentina. Proyecto específico: Economías de Las Cadenas Agroalimentarias y Agroindustriales. Ediciones del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Página web: <http://inta.gob.ar/documentos/analisis-de-la-cadena-de-la-carne-bovina-en-argentina/>
 - Iglesias, D. (2004). Cadena de la carne bovina en la provincia de La Pampa. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Anguil. Página web: http://www.vet.unlpam.edu.ar/novedades/doc_pdf/Cadena%20de%20la%20Carne%20Bovina%20LP.pdf
 - Organización Mundial de Sanidad Animal (2004) “Papel de los servicios veterinarios en materia de seguridad sanitaria de los alimentos”.
 - Passano, J. (2003). Marketing y management para veterinarios, agrónomos y proveedores del sector agropecuario. 2º Edición. Editorial Orientación Gráfica. Buenos Aires.
 - Pérez Serrano, J. (2003). Investigación Cualitativa. Métodos y Técnicas. Editorial Docencia. Buenos Aires.
 - Pons, R. (1991). Comercialización de la producción. Fundación Universidad de Belgrano. Argentina.
 - Pordomingo, A. J. (2005). Producción Animal. E.E.A. Ing. Covas. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.
 - Programa Académico de la Facultad de Veterinarias de la Universidad de Buenos Aires, presentado en el año 2008. Resolución 1296/87. UBA.

-
- Programa Académico de la Facultad de Veterinarias de la Universidad Nacional de La Pampa. Resolución 248/2010.
 - Puyol, L. (2005). Historia de los remates ferias en Argentina. Cámara Argentina de Consignatarios de Ganado. Buenos Aires.
 - República Argentina (1981) Ley Federal Sanitaria de Carnes 22375 Con Decretos y Reglamentos modificatorios. Argentina
 - SAGYPA. Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos. (2005). Perfil descriptivo de la cadena de la carne vacuna. Página web: http://www.oncca.gov.ar/principal.php?nvx_pagina=quinesdebeninscribirse.php
 - Saltalamacchia, H. (1992). Historia de vida. Editorial CIJUP. Puerto Rico.
 - Santangelo, F. y Garcia de la Torre, P. (2004). Costos de transacción en la cadena de la carne vacuna Argentina. Página web: http://www.ipcva.com.ar/files/costos_trans.pdf
 - Saravia, D. y Ferrán, A. (2007). Organización comercial de la producción y de la oferta en ganados y carnes bovina. Cuadernillo de cátedra. Santa Rosa. Página web: http://www.oncca.gov.ar/principal.php?nvx_pagina=quinesdebeninscribirse.php
 - Saravia, D. (2004). Mercado nacional de carne Bovina. General Pico.
 - SENASA (2010). Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria. Página web: <http://www.senasa.gov.ar>.
 - Smith, L.D. (2002). Reforma y descentralización de servicios agrícolas. Un marco de Políticas. Capítulo 10: Los servicios veterinarios. FAO. Organización de la Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. Roma. Página web: <http://www.fao.org/docrep/005/y2006s/y2006s00.htm>

- Torroba, J.P. (1980). Manual del productor agropecuario de la región sub-húmeda y semiárida pampeana. Editado por Colombo y Magliano SA y AACREA.
- Vernet, E. (2010). Manual de consulta agropecuario 2007-2008. Buenos Aires.
- www.fao.org
- www.mercadodeliniers.com.ar