

Serie Documentos de Trabajo del IIEP

Nº 2 - Septiembre 2013

EL TRIGO Y LAS GANANCIAS DEL IAPI ENTRE 1946 Y 1949: MIRANDA Y LA POLÍTICA ECONÓMICA EN LOS INICIOS DEL PERONISMO

JUAN V. SOURROUILLE - ADRIÁN H. RAMOS



Instituto Interdisciplinario de Economía Política IIEP-Baires
Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires
Av. Córdoba 2122 - 2º piso (C1120 AAQ)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina
Tel +54 11 4370-6178

<http://iiep-baires.econ.uba.ar/>

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas
Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva
Av. Rivadavia 1917 (C1033AAJ)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina
Tel +54 11 5983-1420

<http://www.conicet.gov.ar/>

ISSN 2451-5728

Los Documentos de Trabajo del IIEP reflejan avances de investigación de sus integrantes y se publican con acuerdo de la Comisión de Publicaciones. L@s autor@s son responsables de las opiniones expresadas en los documentos.
Desarrollo Editorial: Lic. María Fernanda Domínguez



Esta es una obra bajo Licencia Creative Commons
Se distribuye bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional.

EL TRIGO Y LAS GANANCIAS DEL IAPI ENTRE 1946 Y 1949: MIRANDA Y LA POLÍTICA ECONÓMICA EN LOS INICIOS DEL PERONISMO

JUAN V. SOURROUILLE

ADRIÁN H. RAMOS

Instituto Interdisciplinario de Economía Política IIEP-Baires - ahramos@econ.uba.ar

RESUMEN

El IAPI bajo la conducción de Miguel Miranda entre 1946 y 1949 no pudo, salvo algunas operaciones aisladas, vender trigo en divisas de libre disponibilidad. Durante ese período, el volumen de comercio internacional alcanzó un nivel excepcional estimulado por las políticas de ayuda del gobierno de Estados Unidos a la recuperación europea. La escasez de dólares y la ausencia de mercados internacionales de libre concurrencia generada por esas políticas motivaron que la mayor parte de las ventas del IAPI se hicieran a través de convenios bilaterales en divisas inconvertibles bajo precios acordados según criterios particulares. Más aún, una parte significativa de las ventas efectuadas bajo estos convenios se hicieron otorgando créditos en pesos a largo plazo cuyo valor recuperado resultó muy inferior a los apuntados en los embarques de las exportaciones. Las extraordinarias ganancias registradas por el IAPI en el período, lejos de serlo, no son mucho más que operaciones de distribución de ingresos financiadas con una fuerte expansión monetaria.

Estos hechos permiten una explicación a una llamativa contradicción: por un lado, las palabras del presidente Perón: “si impusimos un precio al cereal, pagamos mucho más por las materias primas imprescindibles para el desarrollo de nuestra incipiente industria” (Perón, 1948a, pág. 38), y por el otro, la reiterada afirmación posterior respecto a los extraordinariamente favorables términos de intercambio de la inmediata posguerra: “Perón tuvo la suerte de asumir la presidencia con los términos de intercambio más altos de todo el siglo”(Gerchunoff y Llach, 1998, pág. 188). También ayudan a fortalecer la idea que la sustitución de importaciones llegó más por imperio de la ausencia de mercados internacionales de libre concurrencia en divisas libres para la colocación de las exportaciones tradicionales, que como un objetivo asociado al diseño de la política de industrialización.

Este trabajo forma parte de las investigaciones sobre la política económica en los inicios del peronismo, un capítulo aun poco explorado en comparación con la vasta literatura sobre los acontecimientos específicamente políticos que caracterizaron el período. Corresponde a episodios lejanos en cuanto concierne a su desarrollo, pero presentes en cuanto a su alusión cotidiana, en particular en términos de la posibilidad de llevar adelante políticas que subrayen la autonomía de decisión nacional; en tanto no han sido indagados sistemáticamente, en tales alusiones suelen dominar prejuicios ideológicos. Por cierto, los resultados no son definitivos, los actores fundamentales no pueden ser consultados, mucho menos ejercer su defensa. La investigación recrea lo cotidiano a través de la lectura de los diarios, las hipótesis tratan de verificarse en función de una cuidadosa revisión de los datos y opiniones contenidos en documentos de la época.

Las opiniones expresadas son de los autores.

Keywords: macroeconomic crises, wealth perceptions, web of contracts, liquidity, fiscal policy, debt restructuring, policy reform

JEL Codes: E00, E32, E44, E52, E62

1. Las campañas trigueras y el relato oficial

Cuando en mayo de 1946 se creó el Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio (IAPI), la disponibilidad de trigo era escasa en Argentina. La última cosecha había sido reducida y la demanda rápidamente absorbió la producción y las existencias disponibles. En la primera parte de 1946 la comercialización externa fluyó por canales privados y con precios en sostenido aumento impulsados por una demanda a la que el gobierno atribuía un fuerte contenido especulativo, estimulado, entre otras razones, por la reaparición del transporte marítimo. El valor unitario de las exportaciones promedió en ese año 218 pesos por tonelada mientras que el precio prevaleciente en la Bolsa de Cereales durante el período inmediato a la cosecha fluctuó entre 153 en diciembre de 1945 y 190 pesos en marzo de 1946 (BCA, 1946), en ambos casos con aumentos cercanos al 50% sobre el año anterior. La cosecha 1945-46 había sido comprada por la Junta Reguladora de la Producción Agrícola al precio oficial básico de 150 pesos, la que vendía a los exportadores y molinos por medio de operaciones de mercado abierto; los molinos recuperaban 50 pesos por tonelada a través de un subsidio financiado con las ventas para exportación (Woltman, 1959, pág. 176). En abril de 1946 la Junta reasumió el control pleno sobre el comercio interno y externo, se expropiaron los elevadores de granos y se suspendió la

entrega de permisos de exportación, lo que provocó serios problemas de abastecimiento en Brasil y demoras en el cumplimiento de las donaciones comprometidas con las Naciones Unidas. (NYT, 18-4-46).

La acción del nuevo gobierno encabezado por Perón se inició por un ataque contra la inflación: congeló el precio del pan a través de precios máximos (LN, 14-6-46; IAPI, 1946); así, la relación entre el precio del pan y el del trigo -que históricamente había fluctuado entre 4 y 5 veces- se redujo a dos veces y media y comenzaron a aumentar los subsidios a los molinos. La reanudación de permisos para exportación fue acompañada por precios crecientes en las ventas de la Junta que atendían exclusivamente a organismos gubernamentales. El IAPI asumió el control total de las operaciones de compra y venta de trigo a partir de noviembre, fijando los precios a los productores y molinos para la campaña 1946-47 (LN, 3-11-46).

Los objetivos iniciales del plan del IAPI implicaban a) aumentar la producción en base a precios remunerativos a los agricultores determinados en función de costos reales y una razonable utilidad, b) asegurar el abastecimiento interno de harina y pan a precios estables; y c) incrementar las exportaciones, diferenciando los precios pedidos para ellas de los determinados para el mercado doméstico; esta diferenciación es la que

permitiría la absorción del margen generado por el exceso de demanda externa, mantener el precio del pan y la harina bajo control y contribuir al financiamiento del plan quinquenal de gobierno. En términos de cantidades este plan implicaba una producción no inferior a seis millones de toneladas, de las cuales, en números redondos, setecientos mil debían destinarse a semillas, dos millones setecientos mil al abastecimiento interno y no menos de dos millones seiscientos mil a la exportación. El nivel de existencias de seguridad, a fin de cada campaña, debería ser cercano al millón de toneladas, compatible con el nivel de almacenamiento disponible. El financiamiento de estas operaciones estaba asegurado por el nuevo sistema bancario inaugurado con la reforma de 1946 (MBCRA, 1946, pág. 13). El Banco Nación prestaba al IAPI, a través de redescuentos del Banco Central, los fondos necesarios para pagar la producción al contado; estos adelantos debían cancelarse con el producido de las ventas a molinos y las exportaciones; por último, tanto las utilidades como las divisas generadas contribuirían a financiar el plan quinquenal del gobierno. Así descrito, el plan no alude a las tormentas que luego generó: el aspecto más discutible podría ser la magnitud de la producción, que en las dos últimas campañas habían sido cercanas a cuatro millones, en tanto que en las tres previas al inicio de la guerra y a la crisis de los años treinta promediaron cifras cercanas a los ocho millones de

toneladas, si bien es pertinente recordar que la superficie disponible para cultivos fue afectada por el fuerte crecimiento de las existencias de ganado vacuno durante la guerra.

A. La campaña 1946-47 y los primeros acuerdos bilaterales

Para poner en marcha las operaciones, el IAPI fijó un precio de compra a los productores de 170 pesos por tonelada para la campaña 1946-47. Los resultados fueron muy alentadores: con aumentos en la superficie sembrada y cosechada, el volumen producido alcanzó a 5,6 millones de toneladas. Se pudieron cumplir los planes de colocación de cantidades definidos y los precios permitieron alcanzar, en principio, un notable margen de contribución externo: comprando a 170 pesos la tonelada comenzó a vender las exportaciones a 450. En el mercado interno vendió el trigo a los molinos a 100, lo que implicaba un importante monto de subsidios absorbidos en su margen comercial; así pudo controlar indirectamente el precio de la harina y el pan con pequeños incrementos sobre los niveles prevalecientes el año anterior.

Encuadradas por la ausencia de mercados internacionales organizados de manera tradicional, los programas de alivio a la hambruna europea y la

carencia generalizada de dólares, las exportaciones se colocaron en función de los acuerdos bilaterales de comercio y pagos que fueron definiendo la nueva política exterior de la época, cuyo agente operativo era el IAPI. Los principales acuerdos en los que el trigo ocupó un lugar central fueron los firmados con España, Brasil e Italia que cubrían el quinquenio 1947-51. El acuerdo con España de noviembre de 1946 comprometió la entrega de 400 mil toneladas en 1947, 300 mil en 1948 y no menos del 90% de sus necesidades hasta 1951 (MRE, 1946b). El convenio con Brasil, firmado pocos días después dentro del marco vigente desde 1940 (MRE, 1946c), comprometía la entrega de un millón doscientas mil toneladas anuales durante cinco años a partir de 1947. El acuerdo con Italia de octubre de 1947 comprometía 400 mil toneladas anuales por cinco años (MRE, 1947). Todos ellos estaban sujetos a la condición explícita de que el saldo exportable no fuese inferior a 2,6 millones de toneladas y las entregas se hacían en partidas mensuales sujetas a los precios de venta en pesos fijados mensualmente por el IAPI¹. Por su parte, el acuerdo preliminar con el Reino Unido de septiembre de 1946 referido a cuestiones de pagos, carnes y ferrocarriles

¹Los precios del IAPI se fijaban, para el trigo semiduro de grado No. 2 de 78 kg por hectolitro, en términos FAS sobre puerto de Buenos Aires; los registrados en las estadísticas de comercio exterior reflejan valores unitarios promedio de las operaciones en términos FOB sobre puerto de embarque efectivo y pueden incluir entregas de contratos previos.

(MRE, 1946a) prorrogó el arreglo comercial vigente desde 1936 y permitió despachar 463 mil toneladas a principios de 1947.

La firma de los convenios fue acompañada de la liquidación de las deudas acumuladas en ventas a crédito efectuadas durante la guerra. Las exportaciones a España, de las que el trigo era el componente más importante, se refinanciaron a largo plazo con un peculiar empréstito en pesos tomado por el IAPI a 25 años (MRE 1946b). Las ventas de trigo al Reino Unido, algo más de un millón de toneladas, cuyo producido como todas las exportaciones con ese destino habían permanecido depositadas en el Banco de Inglaterra, quedaron sujetas a condiciones de indisponibilidad y terminaron siendo canceladas, básicamente, a través de la compra de los ferrocarriles (Sourrouille, 2005).

El IAPI no sólo fijaba precios diferenciales para sus ventas al exterior respecto a los aplicables en el mercado local, también lo hacía respecto de los registrados en otros exportadores relevantes. El precio del trigo para exportación de la campaña 1946-47 se fijó en 450 pesos por tonelada, soslayando la eventual alternativa de referirlos a la cotización tradicional en libras o dólares en mercados de libre concurrencia en el hemisferio norte. Este precio era dos veces y media mayor que el pagado a los productores,

pero también considerablemente superior al prevaleciente, por ejemplo, en las exportaciones originadas en Estados Unidos, cuyo promedio para 1947 fue de 317 pesos por tonelada al tipo de cambio de las exportaciones argentinas o el de 191 pesos, sobre las mismas bases, fijado para el primer bienio del acuerdo a largo plazo firmado entre Canadá y el Reino Unido en 1946 (NYT, 26-7-1946). Los 450 pesos por tonelada fueron aceptados por España, Brasil, Italia y el Reino Unido para los embarques iniciales de la campaña en consideración. Los problemas comenzaron cuando, a partir de marzo de 1947, el IAPI pasó a pedir 600 pesos por tonelada para nuevas operaciones. España e Italia aceptaron la nueva cotización, el Reino Unido se retiró de los compradores y Brasil rechazó el pedido, denunció por anticipado el acuerdo comercial y financiero vigente desde 1940 y se interrumpieron las entregas.

Los aspectos fundamentales de la política inicial del gobierno fueron explicados por Perón al inaugurar el período legislativo en mayo:

“se puso en funcionamiento el IAPI, cuyas funciones, amplísimas en razón de la materia, caben en el simple enunciado de su título. Único comprador de nuestra producción agrícola y adquirente en el exterior de las materias que son de vital importancia para nuestra economía, el Instituto ajusta sus procedimientos comerciales a las cláusulas de los tratados internacionales últimamente concertados. Coloca nuestra producción en el exterior y

defiende los precios, asegura el intercambio para los próximos cinco años y destina el margen de sus operaciones de compra-venta a la integración de un capital básico para sostener, si llegara el caso, los precios internos de nuestra producción agropecuaria. (...) Así hemos podido conseguir que los precios del mercado interno del pan (...) se mantuvieran sin variación. (...) Esta acción del IAPI ha ocasionado un quebranto, por trigo entregado a los molinos a bajos precios, de 175 millones de pesos en 1946” (Perón, 1947a, pág. 155).

“Desde la presidencia del Consejo Nacional de Posguerra me interioricé de las necesidades de la hora argentina y de las posibilidades de darle adecuada solución. El problema argentino inmediato era el problema de un mundo convulsionado por cinco años de guerra, y nuestro país, como integrante de ese mundo, no podía escapar al influjo de los factores determinantes de la crisis. Con la producción de cinco años de paz, pagamos nuestra cuota incruenta a las democracias que luchaban en los campos de batalla. Nuestro país soportó gallardamente ese drenaje en su economía, y no debe olvidarse que, si impusimos un precio al cereal, pagamos mucho más por las materias primas imprescindibles para el desarrollo de nuestra incipiente industria. La falta de maquinarias y materias primas llegó a obstaculizar el programa de nuestra contribución a la causa de las Naciones Unidas e hizo peligrar, en un momento crítico felizmente salvado, el prestigio al que nos hicimos acreedores por el cumplimiento estricto de los pactos internacionales” (Perón, 1948a, pág. 38).

En suma, estos son los primeros antecedentes sobre los que se construyen las referencias a los extraordinarios precios del trigo en la inmediata

posguerra, a las espectaculares ganancias del IAPI en la comercialización de las exportaciones y su contribución a la financiación de gastos públicos, temas que ocupan un lugar central en las diversas interpretaciones de la situación económica del período; es también el sustento de la recurrente afirmación sobre los excepcionales niveles de los términos de intercambio allí registrados. Son el origen de las controversias entre Argentina y Estados Unidos sobre la ayuda alimentaria y la eventual participación de nuestro país en la reconstrucción europea orientada por las ideas del Secretario de Estado Marshall y, por último, fueron también el motivo de la pérdida transitoria del mercado brasilero, el principal cliente tradicional del trigo argentino.

B. La campaña 1947-48

El precio de compra a los productores para la campaña 1947-48 fue fijado en 200 pesos por tonelada, un valor que duplicaba a los vigentes dos años atrás y triplicaba a los mínimos de 1941-42. La respuesta de los productores fue otra vez favorable, se produjeron 6,5 millones de toneladas, un millón más que el año anterior, con rendimientos superlativos. Se cumplieron los objetivos de abastecimiento interno a precios estables y con subsidios crecientes, pero los embarques por exportaciones cayeron levemente, por lo que el IAPI termina el ejercicio con existencias inesperadamente altas,

prácticamente el doble de lo planeado. En lo que concierne al margen externo los resultados fueron, en principio, aún más sorprendentes: comprando a 200 pesos la tonelada las exportaciones se colocaron a 600 pesos, el precio más alto de la historia, cercano al doble del registrado en las de Estados Unidos al tipo de cambio pertinente (cuadro 1), si bien éstas continuaban siendo entregadas bajo principios de concesión, como parte del masivo programa de ayuda puesto en marcha al finalizar la guerra.

Las exportaciones continuaron realizándose en términos de convenios bilaterales. En abril de 1948, poco después de que Estados Unidos decidió excluir a España de los beneficiarios del Plan Marshall para la reconstrucción de los países europeos (Rein, 2003, pág. 91), se firmó el Protocolo Perón-Franco, complementario del Convenio de 1946, donde se aumentó el monto de crédito comercial disponible y el volumen de trigo a embarcar (MRE, 1948). Los embarques de trigo llegaron a 386 mil toneladas. Las exportaciones a Italia, que se transformó en el principal destino del trigo durante 1948, continuaron bajo las pautas del convenio de 1947, se embarcaron 621 mil toneladas utilizando plenamente el crédito comercial y los pesos obtenidos por Italia en virtud del empréstito suscripto por el IAPI, equivalentes a los concedidos a España (MRE, 1947 y 1949c). La situación de

tensión con Brasil se mantuvo durante el año; sin perjuicio de un compromiso puntual de vender 500 mil toneladas firmado en diciembre de 1947, los embarques alcanzaron a 304 mil toneladas, el menor volumen desde la crisis de los treinta. Entre otras operaciones se destacaron: a) India recibió 246 mil toneladas en trueque por arpillera que el IAPI vendía a los agricultores a precios subsidiados, y b) el acuerdo de normalización de operaciones financieras con Suiza permitió colocar 198 mil toneladas para cancelar los atrasos en la deuda argentina allí determinada (NYT, 9-12-46 y 27-1-1947).

Un franco enfoque de la política se encuentra una vez más en palabras de Perón:

“En concreto, la acción del IAPI es ésta: toma el trigo a veinte pesos el quintal, lo entrega a los molinos harineros a nueve, perdiendo por lo tanto once pesos por quintal (...) Imagínense ustedes la suma que pierde el IAPI, teniendo en cuenta que el pueblo argentino consume tres millones y medio de toneladas de trigo. Esa es la subvención que el Estado da para que el pueblo tenga pan a un precio bajo” (...) “El IAPI se resarce cobrando el remanente que se exporta a un precio mayor. Es lógico que así se haga porque de algún lado tiene que sacar el dinero, máxime teniendo en cuenta que así como hay subvención para la harina, la hay para el azúcar, el aceite y un sinnúmero de artículos de primera necesidad. Con los beneficios que el Estado obtiene por el precio que cobra sobre los productos que se exportan,

puede hacer frente a las subvenciones que da para que el pueblo pueda conseguir los artículos de primera necesidad a bajo precio, frenando de esa manera la inflación que, de otro modo quién sabe a dónde hubiera llegado”. Más adelante, aborda las cantidades: “De que nos vale producir 20 millones de toneladas de trigo, si esa misma producción, por abundante, nos va a hacer bajar el precio(...) Nosotros vamos a producir lo que nos compren y a los precios que nosotros fijemos (...) Nosotros manejaremos el mercado de acuerdo a la demanda(...) En esa forma iremos limitando la producción a la demanda y por estas razones que vengo explicando es que digo que el secreto no está en producir mucho, sino también en vender bien lo poco que se produzca. Esta manera de proceder rinde más con menor esfuerzo” (Perón, 1948b, pág. 7 y 17).

En síntesis, las exportaciones de 1948 -cuyo valor unitario según las estadísticas oficiales fue 633 pesos por tonelada, ver cuadro 2- comenzaron a poner de manifiesto problemas serios: no produjeron divisas de libre disponibilidad, aproximadamente la mitad se financiaron con créditos a los compradores otorgados a largo plazo en pesos y un cuarto salió por operaciones extraordinarias; además quedaron importantes existencias no planeadas. El IAPI no logró concertar nuevos acuerdos de relevancia y a largo plazo para la venta de trigo durante el año.

C. La campaña 1948-49

A pesar de las dificultades mencionadas anteriormente, el precio a los productores para la campaña 1948-49 aumentó una vez más, establecido ahora en 230 pesos por tonelada. Sin perjuicio de un pequeño incremento en la superficie sembrada, la producción fue menor en un millón de toneladas por los efectos de una importante sequía. Aun así, dada la acumulación de existencias producida por las dificultades para concertar nuevas operaciones durante 1948, el saldo exportable alcanzaba para la meta establecida, si bien era imposible colocarlo al precio inicialmente pedido de 600 pesos. El valor unitario de las exportaciones de los Estados Unidos fue de 342 pesos al tipo de cambio pertinente, si bien había comenzado a caer desde mediados de año. En medio de estas y otras complicaciones, en enero de 1949 Perón aceptó la renuncia de Miguel Miranda; el crítico estado de situación es ilustrado por un informe reservado del Consejo Económico Nacional inmediatamente después de su renuncia:

“Este organismo (IAPI) ha acumulado cuantiosas existencias al paralizarse las ventas en razón de los precios elevados que impuso para la exportación. (...) los stocks que tendrá el IAPI, una vez comprada la producción de la actual campaña y deducidas las cantidades requeridas para cubrir las necesidades del consumo interno serán de 2.539 mil toneladas; el precio de compra es 230 pesos por tonelada, el de venta pedido 600, el de mercado posible 290. (...) Todos estos factores hacen cada día más urgente el buscar

la forma de colocar estos productos en el exterior. La única solución es la de acercar los precios argentinos a los que rigen en el mercado internacional. (...) resulta innegable que nuestro país de por sí, no se halla en condiciones de dictar precios y normas en un mundo que está resolviendo su problema alimenticio y de materias primas agropecuarias, lo que ha reducido la premura con que antes eran solicitados estos productos". Además, aludiendo a una incipiente discusión adicional, dice: "se reconoce que los tipos de cambio actuales no reflejan fielmente la relación de nuestros costos y precios con los vigentes en algunos mercados del exterior. Sin embargo, se considera que es más conveniente mantenerlos por el momento, pues es necesario efectuar estudios minuciosos antes de proceder a modificaciones generales que tendrían profundas repercusiones en la economía nacional" (CEN, 1949a, pág. 2 y 7).

Los objetivos iniciales de la política posterior a Miranda, amparados en el diagnóstico del CEN, quedaron definidos por las instrucciones de Perón, en el acuerdo de ministros del 1 de junio de 1949, cuyas notas pertinentes dicen:

"Es indudable que hay síntomas de perturbación económica. Las causas se derivan de las reformas: el progreso de la industria ha desplazado a la producción agropecuaria en su papel de primera productora de renta nacional y la política de precios ha producido el desplazamiento de los cultivos agrícolas hacia la producción ganadera. La industria requiere más importaciones; como han disminuido las exportaciones, estamos en peligro de detener el ritmo con grave riesgo de desocupación. El aumento del consumo agrava aun más este problema. Hay problemas que será necesario resolver: (1) La política de precios internos con respecto a los productos

agropecuarios, para dar incentivos para producir mucho y barato (maquinarias y condiciones del trabajo rural). (2) Vender en forma agresiva, si es necesario, los saldos exportables que existen para poder adquirir lo necesario a nuestra actividad económica. (3) La elevación de precios internos de los productos agropecuarios frente a la rebaja de los precios al exterior para mantener la posición competitiva puede plantear la necesidad de modificar los tipos de cambio de exportación.”(CEN, 1949b, pág. 1)

Los embarques durante 1949, el año que se iniciaron las operaciones del Acuerdo Internacional del Trigo (IBRD, 1959) no suscripto por el gobierno argentino, llegaron apenas a 1,6 millones de toneladas. Brasil fue el principal destino con 747 mil, seguido por Italia con 500 y España 316. El valor unitario promedio fue de 452 pesos por tonelada, 25% inferior al del año anterior, aun cuando ésta es una referencia engañosa puesto que incluye operaciones iniciales en torno a 600 pesos por compromisos anteriores; el precio pedido por el IAPI fue reducido a 450 en el primer trimestre, a 360 en julio y a 270 en octubre (BCA, 1949), acercándolo al precio máximo de 222 pesos por tonelada sobre puertos canadienses establecido en el Acuerdo Internacional bajo el que comenzó a desarrollarse la parte sustantiva del comercio. Ante la caída de precios y la decisión de abandonar las operaciones a crédito en pesos se re discutieron durante el año todos los convenios firmados por Miranda y no aparecieron, fuera de Brasil, nuevos clientes de

envergadura. El consumo no registró mayores variaciones en las cantidades y tampoco en su valor. El resultado de la comercialización del trigo en las cuentas del IAPI aparece, por primera vez, negativo. Las existencias del cereal a fines de 1949 fueron considerables, prácticamente el doble de lo previsto. No era todo, el Reino Unido y la mayor parte de los países de Europa Occidental devaluaron en septiembre respecto al dólar y la crisis de divisas con Estados Unidos estaba en su punto más delicado.

2. Los Estados Unidos y el trigo de posguerra

A. Una historia en paralelo

El comportamiento del gobierno de los Estados Unidos es la referencia obligada para el análisis del desarrollo y las posibilidades del mercado internacional de trigo en la posguerra, no sólo por su papel dominante en el terreno político y económico y su liderazgo en la reconstrucción europea, sino porque a esa altura, dados sus excepcionales niveles de producción, se había convertido en el principal oferente potencial del comercio internacional.

Las cosechas de trigo en Estados Unidos de 1946 a 1949 promediaron 34 millones de toneladas frente a un máximo de 25 entre 1935 y 1939. El

notable aumento de producción surgió de la política instaurada por la *Agricultural Adjustment Act* en 1938, según la cual se establecía un sistema de garantía de ingresos a los productores que, tomando como referencia el nivel de costos prevaleciente a esa fecha, aseguraba el acceso a un crédito prendario oficial por un precio mínimo no inferior al 90% de ellos ajustados por la inflación; si el precio de venta en el mercado superase a ese valor garantido, el productor disponía libremente de los ingresos, en el caso inverso el gobierno se hacía cargo de la diferencia. Hasta 1944 el precio garantizado para el trigo superó al del mercado, a partir de allí se invirtió el resultado en gran medida por la importancia de las compras gubernamentales para el abastecimiento de las operaciones de las fuerzas armadas involucradas en la guerra.

La influencia decisiva de los Estados Unidos en el comercio internacional de trigo de posguerra se fue forjando en función de decisiones políticas vinculadas a la situación en Europa Occidental, que modificaron la posición asumida en los acuerdos de 1942, donde su cuota en el comercio de posguerra había sido fijada respetando los patrones predominantes en los treinta, por debajo de la prevista para Canadá, Argentina y Australia (Tsou y Black, 1944). En febrero de 1946 el presidente Truman anuncia que su

gobierno se haría cargo del alivio de la hambruna extendida por Europa a través de operaciones de ayuda alimenticia en las que el trigo ocuparía un lugar predominante reemplazando el papel central que hasta entonces desempeñaba la Administración de las Naciones Unidas para el Auxilio y la Rehabilitación (UNRRA, por sus siglas en inglés) (Roll, 1956), cuyos compromisos eran insuficientes a esa altura (NYT, 7-2-46).

Las exportaciones de trigo de Estados Unidos nunca habían superado los 2,5 millones de toneladas anuales desde la crisis de los treinta. Entre julio de 1945 y junio de 1947, el período de transición previo al plan Marshall, las ventas al exterior de trigo y harina alcanzaron a 21,2 millones de toneladas, de las cuales 4,4 correspondieron a donaciones bajo los programas de UNRRA y 5,4 a operaciones de ayuda a civiles a cargo de las fuerzas armadas en territorios ocupados, los 11,4 millones restantes fueron entregados directamente a diversos países bajo principios de concesión; algo más del 80% de las exportaciones fue destinada a países europeos (NYT, 4-8-47). Así se inicia el período de decisiva influencia del gobierno de Estados Unidos en el comercio internacional de trigo. La totalidad de las operaciones estaba a cargo del gobierno, que compraba con fondos presupuestarios, en competencia con los usuarios privados para el abastecimiento doméstico, en los mercados de concentración habituales de Chicago, Kansas y Minneapolis.

En junio de 1947 Marshall anuncia los principios del plan denominado oficialmente Programa de Recuperación Europea (PRE). Más allá de los objetivos políticos que le dieron origen, el programa era un ejercicio de planificación económica multinacional compartido que involucraba a países de Europa Occidental y Estados Unidos, impulsado y liderado por éstos. Los objetivos incluían el empleo eficiente de los recursos disponibles en el territorio europeo privilegiando un criterio de integración económica, reduciendo las barreras al comercio y controlando la inflación en un marco que potenciaba el modelo de organización empresarial norteamericano (Hogan, 1987). El PRE implicaba el abandono transitorio de los principios de organización abierta para las finanzas y el comercio internacionales articulados sobre el funcionamiento del Fondo Monetario, el Banco Mundial y la eventual creación de la Organización Internacional de Comercio (Gardner, 1969), en tanto respetaba la vigencia de las áreas monetarias de la libra esterlina y el franco francés. Las importaciones extra europeas debían privilegiar las provenientes de sus áreas monetarias dependientes, con el objetivo de minimizar el uso de dólares, y las restantes serían provistas por Estados Unidos, directamente o a través de “proveedores asociados”, quien aseguraba el financiamiento necesario para el éxito del programa, sea a

través de préstamos a largo plazo a tasas subsidiadas para financiar inversiones o donaciones de bienes de consumo, tanto a nivel global como por países.

En 1948 se pone en marcha el primer ejercicio del PRE, que tendría una influencia decisiva sobre la política internacional y que, indirectamente, introducía un apoyo implícito fundamental a la expansión de la agricultura europea por la interrelación de objetivos económicos orientados al aumento de la producción y el énfasis en la utilización de la tierra y el respeto por su propiedad que fortalecía a las posiciones políticas tradicionales frente a la expansión del comunismo; esto, junto con el respeto por las áreas monetarias particulares, ponía en marcha un sistema de protección virtual, el primer paso hacia la política agrícola común europea que traería tantos problemas posteriores para el comercio internacional.

La aprobación del PRE en el Congreso de Estados Unidos abrió un espacio para la defensa de intereses sectoriales; en el caso de los productos agrícolas no sólo se introdujo un criterio de “compre nacional”, sino que se instruyó a la Administración de Cooperación Económica (ECA por sus siglas en inglés) que era la responsable del programa, a impulsar el uso de tales productos;

más aun, en el caso del trigo la ley impuso el criterio de exportar no menos del 25% bajo la forma de harina para incorporar a los molinos a los beneficios del programa. La ley preveía también minimizar el impacto sobre la carga tributaria de los norteamericanos reduciendo el uso de dólares en las compras en los países beneficiados de manera consistente con el mantenimiento de una oferta adecuada de productos esenciales para el funcionamiento de sus economías y el sostenimiento de su recuperación con independencia de la ayuda externa (Brown y Opie, 1953). Desde julio de 1947 a junio de 1949 las exportaciones norteamericanas de trigo llegaron a un nivel excepcional de 27 millones de toneladas; posteriormente, entre 1949 y 1951 se redujeron a 18 millones².

Como prontamente advirtió Harris (1948): *“En su empeño por mantener bajos los costos del programa para los ciudadanos norteamericanos, los planificadores han transferido una gran parte de los costos reales a otros países americanos, a quienes se les pide sobrellevar una pesada carga relativa a sus recursos, mayor que aquella que ponen sobre su propia economía”* (pág.

²En las estadísticas de exportaciones de Estados Unidos los datos de balance de trigo de USDA superan regularmente a los datos de comercio exterior de trigo, una razón es que en el primer caso se incluye la molienda para exportación de harina; en ambos casos se excluyen los envíos a unidades del gobierno en el exterior, cuyo ejemplo conspicuo son las fuerzas armadas y los organismos administrativos de los territorios ocupados. USDA hace el balance por año comercial -julio a junio-, mientras que comercio exterior registra año calendario.

273).La Argentina era un caso conspicuo dentro de los “otros países americanos” y las consecuencias de estas decisiones no serían menores. Estados Unidos no exportaba carne fresca, dado que la demanda doméstica absorbía la producción, a la vez que no permitía la entrada de la proveniente de Argentina por discutibles razones sanitarias; tampoco facilitaba dólares para que los europeos la compren, el mercado se redujo a las adquisiciones del Reino Unido, que sólo pagaba en libras inconvertibles y privilegiaba el comercio con los países del área de la Comunidad Británica. Estados Unidos exportaba trigo sujeto a criterios de concesión, lo que desarticulaba el funcionamiento del comercio internacional bajo principios competitivos y produjo inicialmente un aumento en los precios al agricultor por encima de los garantidos; la recuperación de la producción europea a partir de 1948 redujo esta brecha y originó la acumulación de existencias; a fines del año siguiente los precios del mercado norteamericano quedaron por encima de los establecidos por el Acuerdo Internacional y se inició un período de subsidio gubernamental a la producción generado por las exportaciones. En el caso de la principal importación argentina, los combustibles, se impuso la cotización en dólares como referencia para el comercio internacional y los europeos debían privilegiar el abastecimiento desde sus respectivas áreas monetarias; ante la carencia de dólares, Argentina solo podía proveerse de

combustibles a precios internacionales a través de convenios bilaterales a cambio de cereales y carne que no generaban divisas libres.

Por último, luego de un prolongado debate que se inicia en 1947, en marzo de 1949 se anuncia el Acuerdo Internacional del Trigo que entró en vigencia en agosto por un período de cuatro años (United Nations, 1955). Anteriormente, Argentina había participado en el primer Acuerdo Internacional del Trigo de 1933 y del compromiso de 1942, junto con Estados Unidos y el Reino Unido, donde se habían establecido los principios tentativos para manejar la situación de posguerra, incluyendo la regulación del comercio, el control de la producción y de las existencias y la atención de operaciones de ayuda humanitaria (Tsou y Black, 1944). Esta posición cambió en 1946 con la creación del IAPI y se sostuvo durante los intentos para renovar el Acuerdo en 1947 y 1948. En el primero se pretendía organizar un mercado internacional cercano a 15 millones de toneladas anuales, con precios de intervención establecidos entre 173 y 222 pesos por tonelada (The Department of State Bulletin, 1947); el esquema propuesto fue luego rechazado por los principales partícipes en medio de argumentos contradictorios: para Estados Unidos, el principal oferente, el precio máximo implicaba la obligación de un fuerte subsidio a las exportaciones; para el Reino Unido, el principal comprador, los precios eran excesivos a corto plazo

y más aún, insostenibles a mediano plazo (NYT, 22 y 29-3-47). A principios de 1948 hubo un nuevo intento de revitalizar el Acuerdo, con un rango de precios de intervención en 185 y 247 pesos por tonelada (The Department of State Bulletin, 1948), que tampoco prosperó (NYT, 6 y 7-3-48). Finalmente, en marzo de 1949, cuando la producción europea había recuperado los niveles previos a la guerra y el PRE estaba en pleno funcionamiento, se aprueba el Acuerdo Internacional de Trigo (NYT, 24-3-49). En todos estos casos Argentina asistió a las reuniones pero no aceptó suscribir los compromisos, en tanto estimó injusto el intento de establecer un precio fijo para el trigo mientras las maquinarias, combustibles y demás importaciones necesarias para el desarrollo económico nacional no quedaban sujetos a límite alguno; también objetaba el precio máximo determinado, pues se lo consideraba inferior al vigente en el “mercado libre”, un concepto que aludía en realidad al que se obtenía en las negociaciones bilaterales.

El Acuerdo Internacional alcanzado en 1949 implicaba la participación gubernamental directa a precios predeterminados en dólares; en términos de volumen los compromisos garantizaban la disposición de 12,4 millones de toneladas anuales que superaban los dos tercios del comercio internacional excluido el bloque comunista y dejaban en completa libertad a sus miembros respecto a las políticas domésticas de producción y precios, así como a las

formas de pago. Los principales proveedores comprometidos eran Estados Unidos (4,6 millones de toneladas anuales), Canadá (5,5 millones) y Australia (2,2 millones). Los principales países compradores incluían, en orden de importancia, a los hasta entonces demandantes en Argentina: Reino Unido (4,8 millones de toneladas anuales), Italia (1,1 millones) y la India (1,0 millones). Los países ocupados, Alemania y Japón, eran abastecidos por Estados Unidos fuera del Acuerdo (3 millones de toneladas adicionales). El Acuerdo Internacional fijaba un precio máximo y uno mínimo dentro de los cuales las operaciones debían desarrollarse sin intervención; el compromiso de los vendedores era ajustarse al máximo en tanto el mercado lo superase, el de los compradores respetar el mínimo si el precio de mercado cayese por debajo de él. El precio máximo, al que los exportadores se comprometían a vender, fue fijado en 66 dólares sobre puertos canadienses, equivalentes a 222 pesos, bien por debajo del valor unitario de las exportaciones de Estados Unidos para 1948 que fue de 342 pesos y mucho más del precio pedido por el IAPI de 600 pesos³. El Acuerdo era en la práctica un sustituto parcial al PRE, en tanto su principal impulsor fueron los Estados Unidos que comenzó a reducir el comercio bajo principios de concesión; alcanzó un alto nivel de cumplimiento en operaciones efectuadas prácticamente en su totalidad al

³ Como fuera señalado anteriormente, a lo largo de 1949 el precio pedido por el IAPI se redujo de 600 pesos por tonelada a 270.

precio máximo comprometido, se renovó en 1953 por otros tres años, se transformó en la referencia obligada para el comercio internacional y condicionó definitivamente las posibilidades de las exportaciones argentinas que decidió no participar de él (IBRD, 1959; Rowe, 1965).

B. Historias entrelazadas

En aquel contexto, las diferencias entre Argentina y Estados Unidos no fueron pocas y aludían como mínimo a la participación en programas de ayuda y a la referencia a los precios internacionales tanto del trigo como de las materias primas, combustibles y equipos importados por Argentina que eran claramente superiores a los vigentes en el mercado doméstico norteamericano. Estas diferencias se hicieron más nítidas con la aparición del PRE y explotaron en 1948, cuando Argentina agotó sus reservas de dólares, fueron también el trasfondo de la posición argentina frente al Acuerdo Internacional del Trigo.

Los desacuerdos aparecen con la interpretación de la ayuda humanitaria. Argentina había asumido compromisos para participar con donaciones en los programas de alivio posteriores a la guerra fijados en el acuerdo triguero de 1942 (150 mil toneladas), que fueron cumplidos, aunque a regañadientes. A

partir de junio de 1946 las entregas por donaciones a UNRRA se atrasan y se comienza a pedir precios considerados por ésta como exorbitantes para operaciones comerciales, tal que decide interrumpir las compras (NYT, 15-10-46). Perón fijó su posición en el Congreso de Cooperativas Agrarias realizado en agosto de 1946: *“Cooperamos con las naciones que sufren necesidades, les mandamos todo lo que podemos. Pero la caridad bien entendida empieza por casa”* (LN, 27-8-46). Esta idea fue ratificada en la comunicación enviada por el gobierno argentino al norteamericano referida a los planes para alcanzar la paz en el mundo pocos días después de los anuncios de Marshall, donde planteó la “Tercera Posición”; allí reiteró la importancia de la cooperación y puntualizaba *“Debemos reemplazar la miseria por la abundancia sin recurrir al imperdonable error de convertir la ayuda en caridad”* (NYT, 7-7-47).

Al mismo tiempo Estados Unidos ampliaba considerablemente los programas de ayuda concentrada en Europa Occidental y excluía de ellos a América Latina. El presidente Truman dijo a sus delegados a la Conferencia sobre Seguridad Americana realizada en Río de Janeiro en agosto de 1947:

“El problema de los países de este hemisferio es de diferente naturaleza y no puede resolverse por los mismos medios y con los mismos enfoques que estamos contemplando para Europa. Aquí (en América Latina) se necesita

una colaboración económica a largo plazo. Este es un tipo de colaboración en el cual corresponde una participación mucho mayor a ciudadanos y grupos privados de lo que sucede en el programa elaborado para ayudar a los países europeos a recuperarse de la destrucción de la guerra”. (Tulchin, 1990, pág. 212)

Esta posición fue ratificada explícitamente por el Secretario de Estado Marshall en la reunión constitutiva de la Organización de Estados Americanos en Bogotá a principios de 1948 (Ibíd., pág.213).

En estas condiciones era prácticamente imposible pensar que la Argentina pudiera ser “ayudada” a través de alguna participación en el PRE. Según los principios sintetizados de su funcionamiento el gobierno norteamericano no podría comprar trigo al IAPI, con independencia de su eventual voluntad política, a un precio mayor al que pagaba a sus agricultores. Por cierto, pagar esos precios por la producción argentina como “proveedor asociado” entrañaría una ayuda encubierta a través de un subsidio directo y de gran envergadura al IAPI, en tanto éste pagaba a los productores una cifra muy menor a la que reclamaba por sus exportaciones (en enero de 1948 cuando el IAPI pedía 600 pesos por tonelada, el valor de referencia en Chicago estaba en 365 y el productor argentino recibía 200, ver cuadro 1). La participación como “proveedor asociado” de la política norteamericana debía compartir,

según ellos, la idea de ayudar a los europeos, cual era el caso de Canadá con el Reino Unido. Más allá de que el diseño del PRE, en función de sus objetivos, discriminaba en contra de países productores de alimentos como Argentina, participar como beneficiario de los programas de ayuda era imposible; a lo sumo cabría discutir la posibilidad de participar como contribuyente y lograr alguna compensación bajo la forma de “proveedor asociado”; la condición mínima no sólo era aceptar el precio mayorista norteamericano, sino que este fuera cercano al recibido por los agricultores argentinos. Ahora bien las eventuales compensaciones estarían sujetas a otras consideraciones, vinculadas directamente con las dificultades en las relaciones políticas bilaterales iniciadas con las discrepancias sobre la participación en la guerra y que continuaron luego con las referidas a la vigencia del modelo de estado corporativo, el funcionamiento del IAPI y la doctrina de la “Tercera Posición” (Giacalone, 1977; McDonald, 1986; Dorn, 2005).

Sin embargo el gobierno argentino sostuvo públicamente sus firmes esperanzas de participar como proveedor asociado sin renunciar a sus planes comerciales. Por ejemplo, en mayo de 1948, cuando el PRE estaba siendo discutido en el Congreso de los Estados Unidos, Miranda dijo en una conferencia en la Legión Americana en Buenos Aires: *“esperamos recibir mil millones de dólares por exportaciones en los próximos doce meses, en gran*

medida a través del plan Marshall” (NYT, 5-5-48). A fines del mismo mes Miranda comentaba en reunión de prensa: “la falta de dólares es momentánea porque tan pronto el plan Marshall actúe, los productos argentinos para la exportación suministrarán esa moneda” (LN, 30-5-48). En cambio, la decisión norteamericana transitaba por otros caminos: En la medida que el Plan Marshall no rescate a Perón por descuido, “la situación de la Argentina respecto del dólar se está deteriorando rápidamente, y todo llegará a su fin en unas pocas semanas, de modo tal que nos resultará más fácil lidiar” con él, expresaba en noviembre de 1947 un cable de la embajada⁴ en Buenos Aires al Departamento de Estado (Dorn, 1999, pág. 339).

Hay firmes evidencias que el gobierno norteamericano ya había decidido a principios de 1948 no incluir trigo u otros cereales argentinos en el primer presupuesto del PRE, que comenzaba en julio (NYT, 13-3-48). Sin perjuicio de ello, en mayo las previsiones de la embajada se cumplieron y el Banco Central, en función del virtual agotamiento de sus reservas de oro y divisas

⁴ En un cable al Secretario de Estado del 26 de septiembre de 1947, el embajador de Estados Unidos James Bruce señaló: *“Miranda es un hombre de mente ágil, astuto, carente de principios e integridad. No se puede confiar en su palabra. Como hombre encargado de las finanzas, es absolutamente incompetente. Deberíamos recurrir a la historia para poder encontrar un hombre que haya sido de semejante ineficacia para su propio país como lo ha sido este hombre para su nación. Nos encontramos con Miranda en el mismo tono cordial que él se encuentra con nosotros”* (Dorn, 1999, pág. 343). En agosto de 1949, poco antes de dejar su cargo en Argentina, Bruce sería condecorado con la Medalla a la Lealtad Peronista (NYT, 20-8-49).

libres, se vio obligado a interrumpir las ventas de dólares para cancelar el pago de importaciones ya recibidas en el país, lo que implicaba un *default* de hecho por no menos de 137 millones de dólares y la interrupción del giro de utilidades y del otorgamiento de nuevos permisos para importar desde Estados Unidos (Sourrouille, 2005).

Perón tenía su propia interpretación de los hechos:

“Ha pasado, como dice Miranda, como al chico que le ganó a todos jugando a las bolitas y para seguir jugando tiene que devolverlas. Así va a ocurrir también en este caso: si quieren seguir jugando a las bolitas tienen que repartirlas. Si no nos dan bolitas no jugamos. (...) ¡Qué me van a venir a hacer el cuento del dólar y de las finanzas!” (Perón, 1948b, pág. 20)

El tema formal quedó resuelto en junio de 1948 cuando, soslayando los habituales canales de la diplomacia, un enviado de la ECA visitó Buenos Aires para informar de las decisiones de su gobierno en cuanto a las posibilidades argentinas de ser considerada “proveedor asociado” al PRE y, eventualmente, discutir algunas alternativas sobre el problema de la escasez de dólares. El señor Hensel se reunió con Perón y con Miranda, quien, más allá de las consabidas cuestiones de acceso a productos industriales y combustibles en condiciones equitativas, pretendió vincular el pago de las deudas por importaciones a las compras de granos aun aceptando los precios

estadounidenses. No se llegó a acuerdo alguno y las expectativas asociadas a la participación argentina en el PRE se esfumaron de inmediato, en tanto que la cesación de pagos en dólares se transformaba en un hecho irreversible (LN, 13-6-48) (NYT, 13, 26 y 27-6-48). El resultado de esta negociación fue registrado de inmediato en el mercado de cambios, tal que la cotización del dólar en el mercado libre de Buenos Aires subió 20% en la tercera semana de junio (MBCRA, 1948, pág. 27). No es extraño entonces que las posibilidades para continuar con la política de exportación trazada por Miranda se hicieran insostenibles hacia la última parte del año. No aparecieron compradores de trigo que aceptaran las condiciones requeridas y se acumularon existencias inusuales.

Perón le pidió la renuncia a Miranda en enero de 1949. Retomó el tema de las esperanzas y las promesas en su discurso de apertura de sesiones del Congreso Nacional en mayo de 1951⁵:

“El mundo entero soportaba una crisis de divisas que en nuestro país fue más grave por muchas razones: porque después de una formal promesa fuimos excluidos del plan Marshall, porque luego de habérsenos asegurado la compra total de nuestras cosechas tuvimos que esperar un año para venderlas, porque la libra esterlina inconvertible rompió nuestro antiguo

⁵ En una versión más popular aludió a “un triste episodio de mala fe, promesas incumplidas y duplicidad internacional” (Perón (Descartes), 1951b)). Sobre los objetivos de la política norteamericana respecto a Perón y Miranda, el papel del embajador Bruce y su eventual duplicidad, ver Dorn, 1999.

comercio triangular con Inglaterra y Estados Unidos para llevarnos al déficit de nuestros saldos comerciales con Norteamérica” (Perón, 1951a, pág. 43).

A partir de allí y más aún luego de la firma del Acuerdo Internacional en 1949, las opciones para la política de exportaciones argentinas quedaron acotadas -los precios pedidos eran insostenibles, conseguir dólares de libre disponibilidad era imposible- y se reducían a vender el trigo a través de convenios bilaterales en divisas inconvertibles y, eventualmente, a utilizar en ellos la costosa figura del crédito comercial en pesos.

3. Aspectos económicos y financieros del comercio de trigo en el IAPI de Miranda

A. Flujo de fondos y divisas del trigo

Por primera vez en la historia argentina un monopolio público se hizo cargo de la comercialización integral y la determinación de los precios de compra y venta del trigo, incluyendo un sistema de diferenciación entre el valor pagado al productor, el cobrado a los molinos y el pedido para la exportación, organizado en términos de un esquema de financiamiento en pesos asegurado por el sistema bancario oficial, fuera de los controles habituales sobre el presupuesto nacional. Este modelo de intervención

gubernamental a cargo del IAPI, si bien extremo, no era ajeno a los principios que caracterizaban a esa altura la política de los principales productores, Estados Unidos, Canadá y Australia, en los que la regulación del mercado del trigo era explícita. La Unión Soviética y los países del bloque socialista limitaron en la posguerra su participación en el comercio de trigo a operaciones recíprocas.

La interpretación de la gestión de Miranda al frente del IAPI ha generado pocos acuerdos y muchos desacuerdos. El acuerdo generalizado es que hubo excedentes financieros *“El IAPI monopoliza la venta de cereales y se queda con una parte importante de los beneficios. Entre 1946 y 1949, cuando los precios externos son elevados, financia los gastos del Estado y el crédito a los industriales, y evita que el aumento de los cereales se refleje internamente. En suma, distribuye beneficios a trabajadores e industriales, que paga el sector agropecuario”*, dice, por ejemplo, Luis A. Romero (2000). El desacuerdo, los beneficios o perjuicios que el modelo de intervención que generaba esos excedentes produjo. A continuación se presentan dos versiones opuestas.

Federico Pinedo señaló:

“El monopolio del comercio exportador y el manejo del tipo de cambio y del crédito fueron los instrumentos de que se valió el gobierno para realizar su

política industrializadora a toda costa, e industrializadora concentrada en lo que fuera monumental, que era lo único que se consideraba respetable. El monopolio del comercio exterior, ejercido por un instituto parecido al que en tiempo de la colonia desempeñaba con indignación de nuestros abuelos la Casa de Contratación de Sevilla, fue instaurado basándose en el supuesto de que el precio de los productos exportados lo fijaban a su antojo las casas exportadoras, y que éstas hacían ganancias enormes percibiendo diferencias colosales entre lo pagado a los agrarios por los granos y lo percibido de los compradores extranjeros, con lo que, a más de expoliarse a los agrarios, se causaba al país un enorme perjuicio.

En realidad no había nada de todo eso. En el comercio de exportación hubo siempre activa competencia y los precios pagados aquí tendieron a acercarse a los cobrados al comprador extranjero (...) Con el pretexto de defender a los (productores) rurales de esas diferencias o comisiones se estableció el monopolio de comercio, confiándolo al famoso IAPI, pero el resultado fue que, cuando esa institución del estado intervino, ya no fueron de centavos las diferencias entre lo pagado al productor y lo cobrado a los compradores extranjeros, sino de pesos por quintal de granos. Y cuando se habla de diferencias entonces existentes entre los precios en los mercados compradores y en Buenos Aires, se parte de un supuesto que ya implicaba el sacrificio del mundo rural, como era el mantenimiento del cambio al tipo artificial por los dólares provenientes de la exportación, cuando era muchísimo más elevado el que regía para la importación (...) Nada tiene de asombroso que, con ese conjunto de disposiciones operando contra los (productores) agrarios, la producción entrara en proceso de declinación,

que al final llegó a preocupar a los dirigentes del gobierno.” (Pinedo, 1961, pág. 127)

Mientras que Antonio Cafiero la resume así:

“Las ventajas que se desprendían de esta nueva política de comercialización fueron las siguientes:

- 1. El productor agropecuario al encontrar un comprador oficial a un precio determinado y único podía sustraerse de su tradicional dependencia respecto del comerciante de granos. Por otra parte, un sistema ágil y completo de crédito bancario otorgado a través del Banco de la Nación Argentina le suministraba los elementos para liberarse de la paternal tutela que ejercía la intermediación financiera.*
- 2. El país utilizaba un importante instrumento para defender sus “términos de intercambio” con el resto del mundo. Es decir, mediante una enérgica política de defensa de los precios de exportación procuraba compensar el impacto negativo que para la riqueza nacional tenía el constante incremento de los precios de los productos que se importaban.*
- 3. El Estado se hacía, en momentos muy excepcionales del mercado internacional, de las ganancias de la exportación de cereales que de otra manera –y en ausencia de toda intervención oficial o en las condiciones con que tradicionalmente se habían comercializado las cosechas- hubieran ingresado a los grandes monopolios internacionales y a todos sus satélites internos” (Cafiero, 1974, pág. 177)*

A primera vista el flujo de fondos correspondiente a las operaciones a los precios en pesos fijados por el IAPI –ingresos por exportaciones y ventas a

molinos menos los pagos por compras a productores y gastos de comercialización- generó un excedente del orden del 25% en el período de las tres campañas agrícolas desarrolladas bajo la influencia de Miranda (756 millones de pesos sobre 3.000 invertidos, ver cuadro 3). Sin embargo, ajustando tales ingresos por las ventas a crédito a largo plazo a esa altura no recuperados, esta hipótesis no se sostiene. Las exportaciones a crédito abarcan las operaciones con España e Italia por un monto de 1.351 millones de pesos (cuadro 2), o sea que en realidad se produce un déficit financiero del 20%, lo que implica una innegable fuente de expansión monetaria. La primera observación, entonces, es que la única base posible para justificar el excedente financiero sería suponer que las operaciones se realizaron al contado, algo que no ocurrió; más adelante se advertirá que los créditos se cobraron con fuertes pérdidas.

El segundo aspecto a tener en cuenta para interpretar debidamente las exportaciones de trigo del período es el valor atribuido a las divisas obtenidas por ellas. Según las estadísticas oficiales de comercio exterior el valor total de las exportaciones de trigo en el período fue de 3.255 millones de pesos (cuadro 2). También a primera vista, convertidos al tipo comprador oficial de las exportaciones equivalen a 969 millones de dólares, sin embargo

tampoco en este caso las cifras reflejan con propiedad lo ocurrido. Sólo lo sería, dejando de lado las consideraciones sobre los créditos a largo plazo, si se hubiese exportado en divisas de libre disponibilidad convertibles a dólares; éstas no eran las condiciones prevalecientes en el período de Miranda y los resultados dependen de las características de cada una de las operaciones, en particular de las efectuadas por convenios bilaterales bajo principios de compensación.

A continuación se revisan los aspectos económicos y financieros de la gestión del IAPI, particularmente desde el punto de vista de sus actividades en el comercio de trigo, un tema hasta ahora no considerado en detalle en los estudios económicos disponibles. Así, se despliega una visión detallada de los principales convenios firmados en el período de Miranda, cuyas cláusulas fueron revisadas durante 1949 bajo la conducción del nuevo equipo económico conducido por Roberto Ares, designado ministro de Economía y presidente del IAPI, y por Alfredo Gómez Morales como ministro de Finanzas y presidente del Banco Central.

España.—El esquema financiero de las ventas a España surgía del acuerdo de 1946, con las modificaciones del protocolo Perón Franco (MRE, 1946b y

1948), según el cual los créditos en pesos por exportaciones argentinas debían convertirse a fines de cada año a pesetas que permanecían depositadas en el Instituto Español de Moneda Extranjera (IEME) sin otro destino que compras en ese país y cuyo saldo no utilizado, al cabo de diez años, debería cancelarse en pesos. A fines de 1948, la deuda comercial de España era de 800 millones de pesos por exportaciones de 1947 y 1948, estaba en trámite de conversión a pesetas y quedaba un margen disponible de crédito por 250 millones de pesos para 1949. La deuda total incluía además el saldo del empréstito de 400 millones de pesos a pagar en 25 años emitido en 1946 y tomado por el IAPI, del que se habían utilizado 225 millones para cancelar pasivos acumulados durante la guerra y 175 para cubrir exportaciones de 1947 (MBCRA, 1946 y 1947). Ante el riesgo de modificaciones en la cotización de la peseta, el gobierno argentino decidió que había llegado el momento de discutir el valor de las deudas y la continuidad de los embarques se subordinaba a la solución. El problema se hizo crítico cuando España comenzó a modificar su complejo sistema de tipos múltiples de cambio a fines de 1948:

“Un cable de la agencia Reuters desde Madrid informa acerca de una depreciación de la moneda española con el fin de incentivar las exportaciones. Gran Bretaña ya ha celebrado un acuerdo comercial con el nuevo tipo de cambio, el cual, dependiendo del tipo de bien, oscila entre

14,235 a 17,520 pesetas respecto del dólar. El antiguo tipo de cambio era de 10,950 pesetas por dólar” (NYT, 20-12-48).

El objetivo del nuevo equipo económico era obtener una garantía en términos de oro por los embarques efectuados bajo crédito comercial, el de los españoles mantener los embarques y lograr una reducción de precios. En marzo de 1949 se alcanzó un acuerdo transitorio en virtud del cual España aceptó establecer una garantía, fundada en la tasa de conversión entre la peseta, el dólar y el oro al tipo oficial de cambios vigente en las operaciones efectuadas a crédito, que era de 10,95 pesetas por dólar. El acuerdo se subordinaba a una solución definitiva que debía alcanzarse en año y medio, de no lograrse un resultado mutuamente satisfactorio la garantía se extinguía y España dejaba constancia, para ese caso, de su propósito de una eventual reconversión a pesos (MRE, 1949a).

Bajo estos principios las exportaciones autorizadas a España durante 1949 fueron de 246 millones de pesos (los embarques del año fueron de 178 millones). A fines de 1949, en virtud de las insalvables dificultades para resolver definitivamente el problema de las garantías, se interrumpieron los envíos y poco después Argentina denunció el Convenio. A esta altura las acreencias argentinas llegaban, según el balance del Banco Central, a 795

millones de pesos convertidos a pesetas por crédito comercial, quedaban en pesos y pendientes de conversión los 246 millones mencionados anteriormente, y como si fuera poco, había que adicionar aproximadamente 340 millones de pesos por el valor residual del empréstito tomado por el IAPI. El total de la exposición ascendía a 1.385 millones de pesos que, a primera vista, equivale a 412 millones de dólares, de los cuales la mayor parte correspondía a ventas de trigo.

En consecuencia, se puede afirmar que el valor de las exportaciones a España bajo los convenios iniciados en 1946, en tanto las compras argentinas fueron mínimas en el período, no generaron divisas de libre disponibilidad y se financió en su totalidad por redescuentos del Banco Central. En realidad terminaron en fuertes pérdidas, las imputadas al empréstito se cobraron a lo largo de los 25 años previstos, dada la tabla de amortización correspondiente puede aseverarse que, comparando ingresos y pagos en dólares, la recuperación apenas llegó al 43% del valor original. La suerte de las transferencias a la cuenta en pesetas fue aún peor, su monto permaneció registrado en las reservas del Banco Central a su valor original hasta 1958, cuando por un nuevo acuerdo se las convirtió por el tipo de 42 pesetas por dólar, que comparado con lo establecido en la garantía transitoria, implica una quita medida en dólares del 75% (MRE, 1958). El crédito utilizado en

1949, convertible a pesetas según las cláusulas iniciales, corrió la misma suerte. España dejó de comprar trigo en Argentina a partir de 1950 y comenzó a recibirlo de Estados Unidos, cuando las relaciones entre ambos países entraron en una nueva fase que culminó en 1953 con la firma de un acuerdo militar y económico integral que concedió a Washington bases en territorio español y proporcionó a Madrid una amplia ayuda económica (Rein, 2003, pág. 217). España entró al Acuerdo Internacional del Trigo en 1953 con una cuota garantida de 145 mil toneladas anuales.

En suma, la relación económica con España, como mínimo, fue poco exitosa para Perón. El hecho es que, si bien había involucrado un evidente principio de ayuda al pueblo hambriento de una nación políticamente aislada, se pretendía cobrar caro y se terminó cobrando poco; en la práctica probablemente solo sirvió para fijar un valor de referencia para la negociación del precio del trigo a otros destinos. Todo indica que el episodio surgió de una combinación de buenas intenciones amparadas en simpatías políticas y abundante cinismo. Según Areilza, que llegó a Buenos Aires como embajador de España en mayo de 1947, Franco le dijo al partir:

“Vea estos papeles, contienen las instrucciones oficiales del gobierno. Consérvelos. Pero ahora escuche lo que yo quiero. Disfruta usted de toda mi confianza para cualquier tipo de propuesta o acción que pueda emprender a

fin de obtener embarques de víveres. Firmaré todo lo que usted firme; y haré todo lo que quiera que haga. Pero debe asegurar que no habrá escasez de alimentos ni desorden en los embarques” (Rein, 2003, pág. 90).

Poco tiempo después, cuando se iniciaron los contactos que llevarían al protocolo Perón Franco, el embajador informaba a su canciller que España no tenía motivos para temer la aceptación de un crédito sustancial por parte de Argentina:

“en definitiva, aunque sea un cálculo cínico, yo creo que aunque no pudiéramos pagar y nos quedáramos como deudores durante los primeros años, la desvalorización del peso es un hecho cierto de aquí a unos meses, y la contracción e incluso el colapso económico del sistema comercial actual de la Argentina (es) una seguridad absoluta, que se puede pronosticar sin error en cuanto la coyuntura de la cosecha mundial del trigo pase por una etapa de relativa normalización (...) Con ello podríamos saldar nuestra deuda en forma muy cómoda y sin grandes quebraderos de cabeza”. (Rein, 2003, pág. 194)

Italia.—La situación económica de Italia era dramática a fines de la guerra y mejoró sustantivamente entre 1947 y 1949. En las elecciones de abril de 1948 se había afianzado en el gobierno la Democracia Cristiana, se había logrado estabilizar el valor de la lira respecto al dólar, Italia era miembro del Fondo Monetario y se beneficiaba de las operaciones del PRE. El convenio bilateral firmado por Miranda en 1947, fue organizado en base a un complejo



sistema de cuentas en pesos, que incluía un crédito comercial de 350 millones y un empréstito tomado por el IAPI, por otro tanto, a pagar en 25 años para compras en Argentina (MRE, 1947). Este convenio se cerró en octubre de 1949, inmediatamente después de la devaluación de la libra esterlina y cuando comenzaban las operaciones del Acuerdo Internacional del Trigo. A esa altura las importaciones argentinas habían sobrepasado a las exportaciones a Italia, incluyendo tanto las ventas imputadas al crédito comercial como al empréstito, por cifras considerables. El cómputo del intercambio comercial determinó un saldo favorable a Italia de 520 millones de pesos; a su vez, Argentina era acreedora de Italia por 307 millones de pesos en función de la utilización del empréstito. Italia quería cobrar el inesperado saldo favorable o en dólares o en mercancías a precios más razonables. Argentina quería garantías para sus acreencias en pesos por el empréstito. La discusión se focalizaba en el cierre de un acuerdo cuyo texto sólo consideraba saldos favorables a la Argentina, previendo que Italia compensara el crédito comercial con importaciones y que pagase el eventual saldo en pesos o en un nuevo empréstito en pesos.

Para estrechar el saldo favorable a Italia se recurrió una vez más al trigo; se imputó una venta de 700 mil toneladas, con entrega diferida, por 263 millones de pesos. El saldo remanente del convenio se mantuvo como una

obligación del BCRA con el gobierno italiano, indisponible para éstos, en garantía de sus pagos por el empréstito (MRE, 1949d). Al completarse las entregas diferidas en febrero de 1952, este saldo era de 285,2 millones, prácticamente igual al valor residual del empréstito a esa fecha (BCRA, 1952, pág. 22). De esta forma el saldo del convenio inicial (deuda argentina) y el valor del empréstito (deuda italiana) quedaron asociados en función de una operación de compensación en pesos independiente de futuras fluctuaciones cambiarias.

En este caso tampoco se obtuvieron divisas de libre disponibilidad y el valor atribuible a ellas es muy discutible. Las exportaciones argentinas en pesos, cuyo principal componente fue el trigo que se vendía a precios similares a los aceptados por España, se cobraron con mercaderías italianas, o, dicho de otra manera, las importaciones se pagaron con trigo. Más allá de detalles sobre los precios imputables al trigo en dólares, lo que importa, y es imposible dilucidar, son los términos de intercambio entre los productos primarios, componente principal de las exportaciones argentinas y los productos industriales provenientes de Italia. Es evidente que las exportaciones industriales eran significativas para los italianos, que por razones de competitividad no podían colocarse en otros países a los tipos de

cambio prevalecientes. El director de operaciones del Plan Marshall en Italia señalaba: *“Las manufacturas italianas, producidas en las condiciones actuales, raramente pueden exportarse con beneficios económicos, a precios inferiores al 50% por encima de aquéllos de los países competidores”* (NYT, 28-10-48). También eran importantes para Argentina, tal que Italia se convirtió por primera y única vez en la historia en el principal abastecedor de importaciones de cualquier origen en 1949, aun cuando no proveía combustibles. Así comienza la particular relación entre el peronismo y los empresarios italianos que tanta influencia tendría en el futuro desarrollo industrial argentino, por ejemplo Fiat comenzó a enviar vehículos de transporte y Dálmine suministró los caños para el gasoducto de Comodoro Rivadavia a Buenos Aires, utilizando acero estadounidense (NYT, 4-11-47). Bajo un nuevo convenio (MRE, 1949c) se abandonó el sistema en pesos administrado por el Banco Central y se pasó a uno en dólares de cuenta administrado por los italianos que incluía un importante margen de crédito. Italia continuó siendo un abastecedor significativo de importaciones argentinas de productos industriales; también se ratificó el compromiso de compra de 500 mil toneladas anuales de trigo, si bien este dejó de ser una contrapartida crítica en el comercio bilateral, en tanto, a partir de 1949, Italia

tenía acceso garantizado al Acuerdo Internacional del Trigo con 1,1 millones de toneladas anuales.

Brasil.—El acuerdo comercial y financiero con Brasil de 1940 fue concebido como el primer intento de integración económica entre ambos países, permitió un interesante intercambio de productos industriales durante la guerra y fue el principal destino del trigo argentino, un millón de toneladas anuales, a cambio de frutas, maderas, tejidos de algodón y caucho para cubiertas de automotores (MRE, 1940). Entre 1943 y 1945 Brasil fue la mayor fuente de importaciones argentinas de cualquier origen; las operaciones del convenio se cerraban anualmente, su saldo, hasta el equivalente a 2,5 millones de dólares se pagaba en esa moneda, el exceso se acumulaba en una cuenta en moneda del deudor a utilizar exclusivamente en compras adicionales del acreedor. Hasta julio de 1946 el intercambio bajo convenio dejó un saldo favorable a Brasil de 178,4 millones de pesos, de los cuales recibió dólares por el equivalente a 33,6 millones de pesos, los 144,8 restantes estaban en la cuenta de uso restringido (MBCRA, 1946 y 1947).

A fines de 1945 un golpe militar encabezado por el general Dutra reemplazó a Getulio Vargas en la presidencia de Brasil. Con motivo de la

suspensión de permisos de exportación de trigo en 1946, sólo se exportaron 153 mil toneladas y comenzaron los problemas. En noviembre, con el IAPI bajo el control de Miranda, se firma un compromiso de venta de 1,2 millones de toneladas anuales de trigo (dentro del marco previsto en el acuerdo de 1940) por cinco años, en entregas mensuales “al precio mínimo por el cual se haya vendido este cereal a terceros países durante el mes inmediato anterior”; a los efectos prácticos esa cotización era la inicialmente aceptada por España, de 450 pesos la tonelada. La principal contrapartida era la importación de cubiertas para automotores (MRE, 1946c). En estas condiciones se iniciaron los embarques, sin embargo Brasil no aceptó el reajuste a 600 pesos la tonelada fijado por el IAPI y aceptado por España e Italia en marzo de 1947 y los envíos del año se redujeron a poco más de 100 mil toneladas por encima de las 300 mil ya despachadas. En mayo de 1947 Brasil anticipó la denuncia del Convenio de 1940 y exigió y logró el desbloqueo del saldo del convenio (MBCRA, 1947) lo que produjo un resultado paradójico: la pérdida de un mercado tradicional para la Argentina y el pago de 30 millones de dólares que Brasil utilizó para comprar trigo proveniente desde Estados Unidos. El intento de integración económica vislumbrado al inicio de la guerra quedaba así totalmente diluido. En diciembre de 1947 se firmó un acuerdo limitado al trigo, según el cual

Argentina vendía 500 mil toneladas a 600 pesos a pagar en dólares (LN, 4-12-47), que tampoco se cumplió; las exportaciones de 1948 solo llegaron al 60% de lo convenido.

Luego de la renuncia de Miranda se alcanza un nuevo acuerdo por un año, en mayo de 1949, según el cual Argentina vende a Brasil 900 mil toneladas (MRE, 1949b). Los embarques durante ese año fueron de 747 mil toneladas a un valor promedio de 433 pesos, si bien hacia fines del año el precio pedido se había reducido a 270 pesos. Brasil volvía a ser el principal destino de las exportaciones argentinas de trigo bajo cuentas de convenio bilateral que administraba el Banco do Brasil y se llevaban en cruzeiros que, si bien reflejaban precios en dólares al tipo de cambio oficial, no producían dólares de libre disponibilidad. A partir de 1949 Brasil participaba del Acuerdo Internacional de Trigo con una cuota anual garantida de 360 mil toneladas.

La principal justificación de esta historia de desencuentros tuvo su sustento en las disputas en torno a la hegemonía política en la región y las relaciones con Estados Unidos luego de la guerra⁶.

⁶ Bunge (2000) presenta un extraordinario relato sobre las negociaciones de 1946, de las cuales el autor participó, que incluye una supuesta versión textual de las instrucciones verbales de Perón que ratifican esta hipótesis.

“En el caso de Brasil, la Argentina subió el precio del trigo de 145 pesos por tonelada en Marzo de 1946 a 155 en abril de ese año y luego lo incrementó a 300 pesos a fines de 1946. A finales de 1947, el trigo argentino costaba 600 pesos. Los incrementos de precios fueron duramente atacados en Río de Janeiro y muchos los interpretaron como un intento por volcar al pueblo brasileño contra el Presidente Dutra” (Alexander, 1951, pág. 180).

“En síntesis, las iniciativas argentinas orientadas a la integración regional despertaron reacciones hostiles en Brasil y Estados Unidos amparadas en competencias de poder. A su vez, éstas limitaron la capacidad recíproca de Argentina y Brasil para asegurar las bases de un acuerdo sostenible para la cooperación económica a largo plazo” (Porcile, 1995, pág. 145).

Reino Unido.—Un caso especial de la colocación de trigo en la posguerra es una venta al Reino Unido, el principal demandante en el comercio internacional y tradicional comprador de nuestro país en los años treinta. El acuerdo Miranda Eady de 1946 (MRE, 1946a) establecía que los pagos comerciales entre Argentina y el área de la libra esterlina continuarían llevándose en esa moneda pero que, a partir de su firma, el producido de las exportaciones sería libremente disponible y también convertible a dólares. Si bien el objetivo del acuerdo concentraba su atención en las ventas de carnes y la explotación de los ferrocarriles, bajo sus principios se concertó una operación extraordinaria entre el IAPI y el Ministerio de la Alimentación; en

los primeros meses de 1947 se despacharon 463 mil toneladas de trigo a 450 pesos por tonelada, un precio que generó fuertes críticas en el Parlamento Británico. (*“Esto significa – fuera de transacciones en el mercado negro o de poca importancia-, el mayor precio histórico para el trigo en mercados europeos. Supera al de la Primera Guerra Mundial y al de las Guerras Napoleónicas”*, Sir W. Smithers, HansardHC, 14-3-47, pág. 1755). Esta operación es una clara muestra de las dificultades del abastecimiento internacional, dado que el Reino Unido había firmado poco antes un acuerdo con Canadá por cuatro años que preveía la entrega de 4,35 millones de toneladas anuales a un equivalente de 191 pesos por tonelada (Hansard HC, 25-7-46, pág. 227). En tanto la conversión de las libras prevista en el acuerdo fue ejercida, una parte de estas y otras exportaciones de carnes y aceite de lino, se transformaron en dólares disponibles para importaciones, sin duda un magnífico resultado para el gobierno argentino. Sin embargo, estos principios financieros solo se mantuvieron hasta septiembre de 1947, cuando la libra volvió al régimen de inconvertibilidad. Así, las conversiones llegaron a 562 millones de pesos contra exportaciones totales de 2.030 (MBCRA, 1947). De todos modos, aun antes de ello, cuando el IAPI pidió 600 pesos por tonelada de trigo, los británicos no aceptaron el precio y se interrumpieron las compras, que solo se reiniciarían en 1953. Cabe recordar,

además, que por los principios del acuerdo de 1946 respecto a los saldos en libras acumulados durante la guerra, 1,5 millones de toneladas de trigo exportadas a crédito en ese período a un valor unitario promedio alrededor de 100 pesos la tonelada, fueron básicamente canceladas con la transferencia de las acciones de los ferrocarriles (Sourrouille, 2005). El Reino Unido entró al Acuerdo Internacional de Trigo a partir de 1949 con una cuota garantizada de 4,8 millones de toneladas anuales cuyo principal abastecedor fue Canadá.

India y Suiza.—La India, que obtuvo su independencia en agosto de 1947, formaba parte del área de la libra e importaba trigo por cerca de un millón de toneladas anuales, Australia era su natural proveedor; era también un habitual exportador de fibra de yute para arpillera. En función de las necesidades recíprocas en 1948 se acordó la entrega de 385 mil toneladas de trigo a cambio de arpillera para bolsas que el IAPI luego vendía con fuerte descuento a los productores. Los embarques durante 1948 y 1949 fueron 245 y 126 mil toneladas respectivamente a 637 pesos por tonelada; los saldos de la cuenta bilateral fueron equilibrados en el período y se llevaban en libras esterlinas en la cuenta consolidada en el Banco de Inglaterra. India comenzó a participar del Acuerdo Internacional con una cuota garantida por

un millón de toneladas anuales a partir de 1949 y continuó comprando trigo en Argentina a precios compatibles con los en él fijados.

Suiza fue también un importante comprador de trigo argentino durante 1947 y 1948. En el marco de su política global de cancelación de la deuda externa (Sourrouille, 2005) el gobierno argentino decidió rescatar en 1946 el Empréstito emitido en francos suizos en 1933, cuyo valor residual era de unos 45 millones de pesos y registraba atrasos en los pagos desde 1943 debido a que fue emitido en la Argentina y el Banco Nacional de Suiza no estaba obligado a entregar francos por oro para las cancelaciones; a partir de esa fecha se negó a hacerlo más allá de lo necesario para atender el pago a los tenedores residentes en Suiza. En estas circunstancias a principios de 1947, cuando la provincia de Buenos Aires llamó también a rescate anticipado su empréstito en francos suizos cuyo valor residual llegaba a 20 millones de pesos, se firmó un acuerdo bilateral quinquenal por el cual Argentina se obligaba a vender cereales y Suiza se comprometía a facilitar las ventas de maquinarias, motores y productos químicos y farmacéuticos, bajo el principio de transferencias equilibradas (MBCRA 1946, pág. 59). Sin embargo entre 1947 y 1948 el saldo comercial favoreció a Argentina por el equivalente a unos 50 millones de dólares, donde 262 mil toneladas de trigo

fueron el principal componente de las exportaciones; a partir de 1949 el intercambio comercial disminuye de manera sustantiva y se mantiene en valores equilibrados. Así las exportaciones de trigo, a los precios pedidos por el IAPI, sirvieron puntualmente para generar los francos para pagar el rescate anticipado del empréstito, permitieron al Banco Central acumular una transitoria reserva en esa moneda (equivalentes a 30 millones de dólares a fines de 1948 que se reducen a 3 millones a fines de 1949) y no lograron afirmar un mercado sostenido en divisas libres. Suiza se incorporó al Acuerdo Internacional de Trigo a partir de 1949 con una cuota garantida de 175 mil toneladas anuales.

En suma, en los convenios bilaterales bajo principios de compensación la cuestión fundamental está asociada a las restricciones a la liquidez de las monedas de cuenta, la comparación de precios de las mercancías intercambiadas y la forma de cancelar los saldos acumulados durante el desarrollo de cada uno de ellos, dado que las divisas no son transferibles entre distintos países. En los acuerdos iniciales de Miranda las operaciones con el Reino Unido y su área monetaria se computaban en libras esterlinas. Las operaciones con Brasil pasaron en 1947 de monedas recíprocas a

cruzeiros. Los convenios con España e Italia se computaban en pesos. Estas tres naciones manejaban su política cambiaria a través de estrictos sistemas de control, que incluían distintos tipos compradores y vendedores.

Las cifras de las exportaciones totales de trigo, detalladas por países y régimen de pagos entre 1947 y 1949, cuya clasificación se exhibe en el cuadro 2, permiten sintetizar los principales argumentos desarrollados en este apartado: primero, la importancia de las exportaciones bajo convenios bilaterales (88% del total exportado) y en particular, de los casos detallados en el texto (83%); segundo, la relevancia de las operaciones a través de créditos denominados en pesos (42%); tercero, la influencia decisiva del PRE en el comercio internacional, en tanto las ventas a países comprendidos en él caen a la mitad entre 1948 y 1949; cuarto, las exportaciones efectuadas en divisas de libre disponibilidad son mínimas y ocasionales (10%), incluyen unos pocos países europeos y latinoamericanos. Estas últimas, si bien están computadas en esta categoría en el balance de pagos, corresponden en su mayoría a operaciones vinculadas al establecimiento de acuerdos comerciales tendientes al intercambio de productos minerales por alimentos, que incluían generosos créditos en pesos a largo plazo; sin embargo los

acuerdos propuestos con Chile, Bolivia y Perú no llegaron a ser ratificados formalmente (Dorn, 2005).

B. Las ganancias del IAPI y la contribución del trigo

Las esperanzas del gobierno en torno a las ganancias del IAPI y su contribución al financiamiento de los planes oficiales no eran escasas a fines de 1946:

“Calculo que el sistema de ventas por intermedio del IAPI producirá, hasta fines de 1947, alrededor de 2.000 millones de pesos. Esta es la base para la financiación del plan de gobierno” (Miranda, presentación del plan quinquenal de gobierno en la Bolsa de Comercio. LN, 17-12-46).

“Al único comprador opusimos el único vendedor. Así se ha defendido nuestra producción. En esta forma, se espera obtener para fines del año actual un remanente de más o menos dos mil millones de pesos, que será utilizado como ‘capital básico’ para la implantación de fábricas y ejecución de obras reproductivas del plan de gobierno” (Perón, 1947a)

Según los datos conocidos el IAPI acumuló cuantiosas utilidades durante el período de Miranda. Las ganancias alcanzaron 1.243 millones de pesos en el ejercicio cerrado en 1947 -que incluye algunas pocas operaciones para 1946- y 561 millones en 1948; en tanto en 1949 se registraron pérdidas por 143

millones (cuadro 3). Según esas mismas fuentes, el margen bruto de las operaciones comerciales acometidas por el IAPI en esos años fue aún mayor: 1.370, 1.231 y 140 millones de pesos respectivamente; dentro de ese total los resultados por la comercialización de trigo, maíz y semilla de lino suman 464 y 1.046 millones en 1947 y 1948, y fueron negativos por 146 millones de pesos en 1949. Una conclusión sederiva de forma inmediata: salvo en 1947, las ganancias declaradas en el balance del IAPI provinieron básicamente de la comercialización de cereales y lino.

La contribución total del trigo al margen bruto de operaciones comerciales fue positiva en 1947 y 1948 por 363 y 533 millones de pesos y negativa por 140 millones en 1949; la de sus exportaciones siempre fue positiva y por cierto considerablemente mayor: 548, 893 y 293 millones de pesos, en tanto las ventas al mercado interno estaban subsidiadas. Entonces, resulta evidente una segunda conclusión: salvo en 1947, las exportaciones de trigo fueron el principal componente de los resultados declarados por el IAPI.

¿Qué ocurrió en 1947? Una exportación extraordinaria de semillas, aceites y tortas de lino y girasol, que Miranda explicó en detalle:

“Puedo decir a ustedes que gracias al IAPI, en una sola operación de venta de oleaginosos el país recogió un beneficio de 780 millones de pesos. Las

naciones interesadas en nuestros productos habían concentrado toda su demanda en un organismo único: el Comité Combinado de Alimentación, que representaba el interés de 21 países. De este modo no había más que un solo comprador y, naturalmente, este comprador podía fijar el precio que le diera la gana. Contra esta concentración de la demanda, en una sola mano, nosotros tuvimos que concentrar la oferta, también en una sola mano. Y el IAPI se negó a vender como no fuere a valores razonables, que estuvieran en relación con el alto precio que las demás naciones del mundo nos están cobrando por las cosas que nos mandan. Esa importante cifra de 780 millones representa solamente la ventaja que en esa sola transacción pudimos obtener, por encima de los precios que se nos quería pagar” (LN, 17-12-46).

Esta operación excepcional⁷ alimentó sin duda las esperanzas de Miranda sobre el papel del IAPI en el comercio exterior, en tanto consiguió vender lino, girasol y sus aceites y tortas cualquiera fuese su destino (el principal fue el Reino Unido) a precios del mercado norteamericano y cobrarlos en divisas libres, por 232 millones de dólares. Sin embargo, las consecuencias no fueron menores: Estados Unidos incentivó la producción y la operación no se repitió; el aceite de lino desapareció de las exportaciones argentinas, se

⁷Es oportuno señalar que el Comité Combinado de Alimentación (CFB por sus siglas en inglés) fue el organismo creado para la compra de materias primas por los aliados durante la guerra (Roll, 1956); el contrato de exportación de oleaginosas, que comprometía la totalidad del saldo exportable en trueque por fuel oil, había sido firmado en mayo de 1945 bajo la presidencia de Farrell y fue cancelado en septiembre de 1946 (United Nations, 1952; Farrell, 1946).

acumularon existencias en el IAPI y la producción de lino se redujo a un mínimo. De allí en más la exportación de trigo se convirtió en el determinante principal de las utilidades declaradas por el IAPI.

C. El financiamiento bancario del IAPI

El IAPI fue creado como un organismo integrante del Sistema Bancario Oficial; esa situación se mantuvo hasta agosto de 1949 cuando se dispuso su dependencia del Ministerio de Economía (IAPI, 1950, pág. 6). El peso de las operaciones del IAPI en el sistema bancario durante el período de Miranda es asombroso: desde su creación en 1946 y hasta fines de 1948 había recibido préstamos por 6.496 millones de pesos (cuadro 4), una suma equivalente a nada menos que el incremento neto de medios de pago en el mismo período; entre esas fechas el total de préstamos bancarios a particulares pasó de 3.962 a 8.378 millones (MBCRA, 1949, pág. 62). El crédito bancario adeudado por el IAPI, recibido exclusivamente a través del Banco de la Nación, el Banco Industrial y el Banco de la Provincia de Buenos Aires, representaba el 14,8% del PBI calculado para 1948.

El principal destino de estas cifras sorprendentes fueron las operaciones extraordinarias realizadas por cuenta del gobierno nacional al margen de su

presupuesto convencional, cuyos ejemplos más salientes resultan la compra de las acciones de las compañías de ferrocarriles y teléfonos, las importaciones de equipos y armamentos (camiones, barcos, aviones) y compras de activos existentes en el país (bienes de propiedad enemiga, inmuebles) que a esa fecha llegaban a 5.369 millones. El crédito neto impago para operaciones propias cubre el resto (cuadro 4; los detalles en IAPI, 1956).

A pesar de los objetivos de normalización de la gestión del IAPI llevados adelante por su nueva conducción, tanto el endeudamiento como las operaciones extraordinarias por cuenta del gobierno continuaron durante 1949. A fines de ese año los saldos acumulados de préstamos bancarios llegaron a 8.439 millones y los de operaciones extraordinarias a 6.584 millones de pesos, de donde la exposición bancaria neta por operaciones propias resultaba de 1.855 millones de pesos. Esta cifra resulta muy cercana al valor de las utilidades totales acumuladas hasta entonces, 1.658 millones de pesos, las que cabe aclarar no incluían contribución alguna por operaciones extraordinarias. Una conclusión evidente es que si bien las actividades comerciales del IAPI generaron utilidades, éstas no eran ni líquidas ni realizadas en el período 1946-1949. Como fuera señalado

anteriormente, las operaciones con trigo ilustran estas características, por un lado fueron un determinante fundamental de las utilidades declaradas, por el otro, su resultado en función del análisis del flujo de fondos generó un déficit de 596 millones de pesos.

D.¿Cuáles fueron las razones para la elección de los precios del trigo?

Precios de las exportaciones.— La creación de un monopolio estatal para la comercialización del trigo y la ausencia de mercados internacionales de libre acceso en divisas convertibles generaban en la práctica la necesidad de fijar autónomamente precios a las exportaciones, y, más allá de los resultados, una pregunta se vuelve inexorable ¿Por qué se pidieron estos precios y no otros? Al presentar el primer plan quinquenal de gobierno en el Congreso Nacional, Perón decía:

“Señores: el cuadro actual del comercio mundial, como consecuencia de la guerra, ha traído fenómenos económicos hasta ahora desconocidos. Lo normal era que nosotros mendigásemos mercados; hoy la situación ha cambiado por completo, porque el mundo, actualmente en la miseria, debe pedir, muchas veces plañideramente, lo que necesita para comer; y nosotros, a pesar de la mejor voluntad que nos anima, no estamos en condiciones de dar todo lo que se nos pide, aunque llevamos ya regalado casi un tercio de lo exportable, solamente en lo referente al trigo (Se refiere a las donaciones a UNRRA en 1946). La diferencia de precios es otro fenómeno económico

reciente. No podemos seguir intercambiando en trueque con los precios actuales; y hemos considerado en los tratados que se han realizado que, para ser justos, se nos paguen los precios de preguerra y nosotros pagaremos esos mismos precios o, de lo contrario, se nos pague por nuestros productos en proporción a los precios aumentados de los productos que importamos. Creo que nada puede haber más justo. Entiendo que mientras la Argentina ha aumentado el precio de sus productos en un ciento cincuenta por ciento, los aumentos en los productos de importación difícilmente están debajo de un seiscientos a un mil por ciento. Si este fenómeno continúa, quizá nos veremos obligados a aumentar los precios en la debida proporción, porque por más buena voluntad que se tenga, no es posible comerciar con un sistema tan unilateral e injusto” (Perón, 1946, pág. 22)

Con anterioridad se señaló cuáles fueron los precios que surgieron de la aplicación al trigo del principio de “la debida proporción”, pero aún se desconocen las razones que llevaron a su determinación. Con una cierta dosis de imaginación y osadía es posible construir algunas hipótesis a partir de los objetivos del plan del IAPI citados al inicio de este trabajo. En síntesis, aquellos eran: primero, aprovechar la oportunidad planteada por la escasez de alimentos y dólares de la inmediata posguerra y forzar una solución más equitativa para el acceso a las importaciones que Argentina necesitaba imperiosamente para sus planes de desarrollo económico; segundo, sostener el salario real; tercero, lograr un superávit financiero en el IAPI amparado en

la eliminación de los exportadores privados. Sobre estas bases, y teniendo como referencia las cantidades allí mencionadas (una producción mínima, neta de semillas, de 5,3 millones de toneladas, de las cuales 2,6 debían destinarse al consumo y 2,7 a las exportaciones), se pueden evaluar algunas alternativas que pudieron estar presentes en la mente de Miranda para determinar el precio de exportación del trigo y sus márgenes de contribución (cuadro 5).

Si la primera cuestión es lograr la producción mínima compatible con el plan y el precio razonable fuese en ese caso el efectivamente fijado (170 pesos por tonelada) para la campaña 1946-47, sería necesario invertir en las compras a los productores una suma de cercana a los 900 millones de pesos. Si una restricción es procurar el mantenimiento del salario real, entonces el precio del pan quedaría fijo, de modo que por las ventas para consumo conformes con ese supuesto se recuperarían 260 millones. En consecuencia, el margen financiero resultaría prácticamente nulo si se respetara para las exportaciones el precio de referencia de 240 pesos por tonelada vigente en Chicago, y por lo tanto, no se cubrirían las expectativas puestas en el plan. De este modo, se puede colegir que cuando el IAPI comenzó pidiendo 450 pesos en diciembre de 1946, Miranda estaba calculando nada menos que un

margen global del orden del 65% en el negocio del trigo, sustentado en un diferencial de precios sobre Chicago del 90%.

Con precios estadounidenses en rápido aumento, en marzo de 1947 mantener el diferencial porcentual respecto a los valores de Chicago suponía pedir 600 pesos por tonelada de trigo. Sobre esas bases, y dado que los precios internos no se modificaron, el margen para el negocio total del trigo alcanzaba un valor extraordinario superior al 100%, y mucho mayor al 24% que se hubiese obtenido de fijar el precio de las exportaciones por la referencia de Chicago. Es en este momento cuando comenzaron las dificultades en las ventas externas y crecieron las quejas de los productores locales.

Las cifras para la campaña 1947-48 presentan algunas variaciones en tanto hubo aumentos de precios para los productores tanto en Chicago como en Buenos Aires (si bien superiores en Chicago, cuyo máximo se registró en diciembre de 1947), pero el cuadro general no se altera sobremanera: conforme a los precios de enero de 1948 en base a un diferencial del 64% sobre Chicago, el margen para el negocio del trigo era de 77%. A partir de allí, la abundante cosecha en el hemisferio norte introdujo una novedad de importancia: con los precios de referencia de Chicago en descenso el

diferencial aumentaba y de valuarse las exportaciones argentinas con ellos el margen global comenzaba a ser negativo. En la segunda parte de 1948 la influencia del PRE fue decisiva en el mercado de trigo, luego de la visita del señor Hensel el IAPI no logró concertar nuevas operaciones y se acumulaban existencias imprevistas.

A principios de 1949 los precios de referencia para Chicago seguían cayendo; con precios de exportación a 600 pesos el diferencial era ya definitivamente irrealista (cerca de 120%); el margen global aunque elevado era imposible de realizar; aún había otros problemas: con la exportación valuada a los precios de Chicago el margen hubiera sido negativo en casi 20%. A lo largo del año los precios pedidos para la exportación por el IAPI, ahora bajo la gestión de Ares, fueron disminuyendo; tomando como referencia los vigentes para julio el diferencial respecto a Chicago era de 45%, las exportaciones no encontraban clientes, y en esas condiciones el margen global del trigo era prácticamente nulo. Para la comercialización de la campaña 1949-50 el drama era inocultable: los precios pedidos estaban prácticamente alineados con la referencia de Chicago, las exportaciones volvían a colocarse a través de convenios bilaterales en divisas de compensación, si bien por primera vez superaron la meta de 2,6 millones de

toneladas, el margen total del negocio era negativo en 21%. Las alternativas para volverlo positivo no eran muchas: en lo que concierne a las exportaciones o subían los precios internacionales, lo que era prácticamente imposible en virtud del Acuerdo Internacional del Trigo en plena vigencia, o la devaluación era inevitable; si ésta era descartada la única opción en el plano interno era aumentar el precio del pan y en consecuencia, reducir el salario real. Sin embargo la alternativa seguida fue otra: un nuevo, si bien mínimo, aumento a los productores. Como ya hemos señalado los resultados contables del IAPI para el trigo fueron negativos en 1949; la devaluación se produjo en septiembre de 1950 cuando el tipo de cambio de exportación aumentó de 3,36 a 5 pesos por dólar, en este año la contribución del trigo a los resultados contables del IAPI volvió a ser positiva.

Estos cálculos resaltan la importancia de los extraordinarios precios pedidos para la exportación en la estrategia del IAPI y conducen a otra pregunta ¿Por qué fueron aceptados? Sin duda una razón fue la necesidad imperiosa de los compradores frente a la creciente pero aún insuficiente oferta norteamericana inmediatamente posterior a la guerra. España e Italia tenían el menor consumo de calorías en Europa Occidental en 1946: *“la población no rural europea enfrenta una oscura perspectiva en términos del contenido calórico de su dieta. España e Italia (encabezan la lista de*

carenciados, con) menos de 1.900 calorías por día y por persona frente a una necesidad mínima de 2.800”(NYT, 10-3-46). La otra, la utilización de los generosos créditos en pesos a largo plazo. Como fuera señalado en el caso de España -excluida por razones políticas del apoyo de Estados Unidos- la naturaleza del acuerdo fue una combinación de buenas intenciones amparadas en relaciones históricas, simpatías políticas y mucho de cinismo, que terminaron canceladas con un extraordinario descuento. En el de Italia también pesaron la historia y las simpatías políticas, junto con un claro interés por parte de los italianos en el estímulo a sus exportaciones en función de una definida política de expansión industrial que encontraba en Argentina un destino esquivo en Europa Occidental. La operación con el Reino Unido fue sin duda una oportunidad circunstancial, a través de la cual se logró compensar la negativa británica a aumentar el precio de las carnes. Por último, la suspensión de embarques a Brasil fue una discriminación lamentable solo amparada por razones de competencia por la hegemonía regional, que implicó la pérdida de una real posibilidad para un sendero de políticas compartidas.

Precios en la producción y el consumo.— Como fue señalado, la producción se ajustó razonablemente a los planes del IAPI y éste pudo satisfacer sin

mayores dificultades los objetivos de abastecimiento interno. Los precios al productor de trigo fueron en continuo aumento desde 1943. Cuando el IAPI se hace cargo de la negociación del trigo para la campaña 1946-47, el precio fijado para la compra duplicaba los vigentes en 1943 a tipo de cambio constante, aun cuando en medio de una creciente inflación. Tomando como referencia a la situación previa a la guerra, el índice de precios de los cereales durante el conflicto estuvo bien por debajo del nivel general, los precios no agropecuarios y los del ganado, pero en 1946 ya alcanzaba al nivel general y superaba al del ganado vacuno; hacia 1947, con un nivel general casi 2,3 veces superior al de 1939, la dispersión entre los índices de precios del ganado, de los cereales y los no agropecuarios era mínima. A su vez, el precio relativo del trigo a los novillos se duplicó entre los trienios de 1942-44 y 1946-48 (cuadro 6).

La pregunta pertinente sería, entonces, si estos precios de compra eran remunerativos en función de los costos reales. Según un informe presentado en la Sociedad Rural Argentina, cuando para la campaña 1946-47 el IAPI fijó el precio en 170 pesos por tonelada, los costos en condiciones estándar se estimaban en 145,5 pesos (LN, 9-11-1946), mientras que la Confederación de Asociaciones Rurales de Buenos Aires y La Pampa (CARBAP) reclamaba 220

pesos por tonelada como valor razonable (LN, 10-11-46). Posteriores estudios con base en la situación del trigo para el período 1935-39, estimaron que los precios de paridad del producto debían estar en 227 pesos (Vilá, 1957; cuadro 6). En cualquier caso, la superficie sembrada había aumentado en cerca de un millón de hectáreas sin conocer cuáles serían los precios vigentes y, una vez conocidos, la superficie no cosechada se redujo de manera considerable frente a la campaña anterior (cuadro 7). Aunque la reacción de la producción fue positiva, los reclamos de los productores se agudizaron a partir del pedido de 600 pesos por tonelada para las exportaciones (LN, 4-9-47; LN, 10-10-47) y se mantuvieron en las campañas siguientes sin perjuicio de los incrementos en los precios de compra. Los argumentos esgrimidos eran varios, uno surgía de la disponibilidad de maquinarias, elementos de transportes y espacio para almacenamiento; otro de la ausencia de mercados libres para la comercialización en el país y la vigencia de las “retenciones” derivadas de los precios fijados para la compra y la exportación. El primero era objetivo: la diferencia más notable respecto de la condiciones de producción en Estados Unidos estaba en la disponibilidad de equipos y paquetes de tecnología (Black, 1957); en tanto estos eran en su mayoría importados, había coincidencia entre los productores y el gobierno, era la base de la argumentación de Perón: “Les

vendimos a precios de preguerra, nos venden con la inflación de posguerra". El segundo estaba más teñido de ideología: dadas las condiciones prevalecientes en el comercio internacional, es evidente que los precios pedidos por el IAPI para la exportación no podrían haber sido replicados por la participación de intermediarios privados a través de operaciones de mercado libre. Aún quedaba un tercero: el valor real del tipo de cambio y la discriminación originada por los tipos diferenciales para la exportación e importación puesta en práctica como respuesta a la crisis de los treinta; sin embargo en los momentos iniciales de esta historia el tema estaba fuera de lugar dado que el superávit comercial era notable, cuando en 1949 el superávit se transformó en déficit y la inflación había erosionado el tipo real de cambio, su discusión se tornó inevitable.

Por otro lado, no cabe duda que la influencia del precio del pan sobre el salario real ocupaba un lugar central en la estrategia del peronismo respecto a la distribución del ingreso. A mediados de 1946 se decidió que el precio del pan se mantuviera estable frente a las presiones generadas por el aumento de la demanda externa de trigo y el reajuste de los precios oficiales de compra a los productores: esto implicó que el precio del pan en términos de trigo se redujera de 4 a 2,5 veces, lo que generaba un fuerte subsidio a cargo del IAPI en las ventas a los molinos. El precio del pan se mantuvo con

pequeños aumentos comparados con los precios al productor hasta 1949, razón por lo cual la carga de los subsidios del IAPI fue creciendo de manera constante. Sin embargo, a pesar del virtual congelamiento del precio del pan, las evidencias disponibles descartan un aumento firme en el consumo “per cápita” de derivados del trigo. La conclusión sería que no se consumieron exportaciones potenciales de trigo; por cierto disminuyó significativamente su utilización para la alimentación del ganado que se había expandido de manera anormal durante la guerra (cuadro 7). Las diferencias son notables con la carne vacuna, en la que el mantenimiento de precios al consumo, guiado por los mismos principios de defensa del salario real, implicó un aumento de la demanda interna de 25% entre 1944 y 1948 y provocó una fuerte presión sobre las exportaciones.

¿Qué margen había para políticas de precios alternativas?— La opción estándar debería considerar la aplicación de mayores precios a los productores para aumentar la producción. Cualesquiera fueran éstos, los problemas a enfrentar serían al menos dos: uno, el impacto potencial sobre la inflación, que implicaría como mínimo mayores subsidios al pan y un deterioro del margen financiero global; dos, si, conforme a todos los datos disponibles, el aumento en los precios de referencia en Estados Unidos era

transitorio y sostenido por una decidida intervención gubernamental, entonces no se estaba frente a una oportunidad sustentable para la expansión de la producción. Recurriendo una vez más al ejercicio planteado anteriormente, se puede evaluar una hipótesis extrema: qué hubiese ocurrido de haberse aplicado los precios de referencia de Chicago tanto a la producción como a la exportación: en estas circunstancias el margen global es siempre negativo por alrededor de un tercio del valor de producción, lo que pone de manifiesto la importancia de los objetivos de la distribución del ingreso. Por cierto, de alcanzarse un mayor nivel de producción, no podrían descartarse los efectos eventuales de una mayor oferta sobre la posición de Estados Unidos en el mercado global; en ese caso es razonable suponer que los precios de referencia hubiesen sido menores.

Una hipótesis más acotada es la de considerar precios menores a los efectivamente pedidos por el IAPI para la exportación; el caso conspicuo sería la aceptación de los precios de referencia de Chicago para las ventas externas pero manteniendo el plan original para los precios internos. Bajo estas condiciones el margen global es potencialmente positivo para la comercialización de las cosechas de 1946-47 y 1947-48. La pregunta crítica es si bajo estas circunstancias se hubieran conseguido divisas libres: como fuera señalado esta posibilidad fue limitada en el primer caso y nula de allí en

más, la restricción fundamental provenía de los conflictos con la política norteamericana y el resultado favorable es, como mínimo, discutible.

4. Consideraciones finales

Respecto a la existencia y eventual aprovechamiento de una oportunidad para acelerar la industrialización en base a los excedentes generados por la exportación de la producción agropecuaria controlada por el IAPI: si la oportunidad existió, como seguramente creyó Perón al inicio de su gobierno, duró poco tiempo. En lo que concierne a las carnes, esperaba venderla a los británicos a precios norteamericanos. Así, al iniciar las negociaciones para renovar el último acuerdo firmado durante la guerra dijo *“el 20 de agosto a medianoche los novillos argentinos tendrán el mismo precio que los norteamericanos, que se venden a 600 pesos, mientras que el contrato vigente nos obliga a venderlos a 200”* (NYT, 20-7-46), sin embargo por el acuerdo Miranda Eady de septiembre de 1946 el aumento alcanzó poco más del 10%, y si bien introdujo el pago en libras convertibles, tal compromiso sólo se sostuvo por un semestre. En lo que concierne a los oleaginosos, en principio el éxito inicial fue completo, en una sola operación en noviembre de 1946, se vendió una cosecha íntegra en divisas libres a precios extraordinarios, pero el éxito no se repitió y la operación no estuvo exenta de costos.

La supuesta oportunidad de generar tanto divisas libres como recursos financieros en la exportación de trigo a través del IAPI fue efímera en tanto los clientes más necesitados no tenían como pagar. Más aun, el objetivo de la organización de una economía internacional amparada en el modelo de mercado libre había fracasado y el diseño del PRE, que “puso el último clavo en el ataúd que portaría las ilusiones de Perón de transformar a la Argentina en una potencia industrializada” (Page, 1984, pág. 204), era incompatible con la generación de dólares por las exportaciones argentinas. La supuesta oportunidad desaparece definitivamente en 1949, cuando la recuperación de la producción europea y la acumulación de excedentes en Estados Unidos volvieron a generar un mercado ofrecido para el trigo, que funcionaba en el marco del Acuerdo Internacional con un precio máximo de 222 pesos. En dólares constantes este precio era 40% inferior al promedio de la década de los años veinte y 20% inferior respecto al promedio de los treinta; durante los cincuenta continuó cayendo, tal que en 1960 se registra el menor valor de la serie en dólares constantes desde principios del siglo (IBRD, 1966, pág. 55). Rápidamente quedó demostrado que las ventas de trigo a precios superiores a los de Chicago solo podían sostenerse con créditos en pesos.

En síntesis, en un contexto caracterizado por la ausencia de mercados de libre competencia y decidida intervención gubernamental, los resultados dependían del poder de negociación recíproco y no era Argentina quien repartía las cartas. Sobre esas bases los beneficios de expandir de manera significativa la producción agrícola no eran obvios, y desde esta perspectiva hubo más sentido común que dogmatismo en la política de la inmediata posguerra (Fodor, 1975); muy distinto es el caso de la política de exportación, mantener precios extraordinarios fundados en el otorgamiento de crédito solo generó crecientes dificultades. El resultado es que la oportunidad se esfumó y rápidamente se pasó a un programa de distribución del ingreso que subsidiaba el consumo de alimentos (pan y carne) financiado con expansión monetaria en detrimento de hipotéticos términos de intercambio favorables con el exterior.

En este contexto toda referencia a la contribución de los precios del trigo, el principal producto individual del comercio internacional argentino, a los extraordinarios términos de intercambio en la inmediata posguerra debe ser analizada con extrema cautela. Un detalle no menor y que muestra que el problema no era ajeno al conocimiento de las autoridades, es que los índices de precios de las exportaciones e importaciones con los que se los calculaba

habitualmente se publicaron por última vez en 1944; las estimaciones oficiales de los términos de intercambio reaparecieron en 1958, si bien sólo con datos retroactivos a 1951 (DNEyC, 1958).

Por último, la crisis de divisas libres hizo inviable la idea original de la industrialización, que se transforma en un programa de sustitución de importaciones organizado a través de permisos de cambio. Bajo estas circunstancias el inconveniente principal de la política económica es el control de la inflación y el deterioro del tipo de cambio real, entonces, el análisis de la devaluación se torna impostergable. Esta era prematura en 1946, fue soslayada en el programa de junio de 1949 luego de la renuncia de Miranda y recién llegó en octubre de 1950.

BIBLIOGRAFÍA

Documentos oficiales

- Perón, Juan Domingo (1946). Exposición general del Plan de Gobierno 1947-1951 en el Congreso Nacional, octubre 21. Presidencia de la Nación.
- , (1947a). Discurso de apertura de sesiones del Congreso Nacional. Mayo 1. Presidencia de la Nación.
- , (1947b). Discurso del Presidente de la Nación General Juan Domingo Perón, Tucumán, 9 de julio. Presidencia de la Nación.
- , (1948a). Discurso de apertura de sesiones del Congreso Nacional. Mayo 1. Presidencia de la Nación.
- , (1948b). Conversa el General Perón con Dirigentes Gremiales, 16 de junio. Presidencia de la Nación.
- , (1949) Discurso de apertura de sesiones del Congreso Nacional. Mayo 1. Presidencia de la Nación.
- , (1950) Discurso de apertura de sesiones del Congreso Nacional. Mayo 1. Presidencia de la Nación.
- , (1951a) Discurso de apertura de sesiones del Congreso Nacional. Mayo 1. Presidencia de la Nación.
- , (1951b). Así paga el diablo. Democracia, octubre 11, publicado bajo el seudónimo de Descartes. (Recopilado en Descartes (Juan D. Perón). Política y Estrategia. Escuela Superior Peronista. 1953. Buenos Aires.
- Farrell, Edelmiro J. (1946). Mensaje al Congreso Nacional y Memoria del Tercer Año de Gobierno. Junio 4. Presidencia de la Nación.

Consejo Económico Nacional (CEN)

- , (1949a). Examen de la situación económica del país al 31 de enero de



1949 (Inédito).

---, (1949b). Plan de acción en materia económica. Resumen de la exposición efectuada por el Excelentísimo Señor Presidente de la Nación en el Acuerdo de Gabinete realizado con fecha 1 de junio (Documento inédito).

Dirección Nacional de Estadística y Censos (DNEyC)

---, Anuario Estadístico de la República Argentina, 1944 a 1950, 1957.

---, Síntesis Estadística Mensual de la República Argentina, 1947 a 1950.

---, (1958). Comercio Exterior. Volumen físico, precios unitarios, términos del intercambio y poder adquisitivo de la exportación. Informe C 48, abril.

Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI).

---, (1946). Discursos pronunciados con motivo de tomar posesión de sus cargos los miembros del primer directorio. Buenos Aires, 21 de septiembre.

---, (1948). El IAPI anuncia ganancias por 1.238.263.763 pesos para el período entre el nacimiento de la entidad y el 31 de diciembre de 1947. La Nación, septiembre 3.

---, (1949). Fue publicado el balance del IAPI del año 1948. El resultado del ejercicio acusa un beneficio de m\$ 560 millones. La Nación, julio 21.

---, (1950). Memoria Anual. Ejercicio 1949. Buenos Aires.

---, (1951). Memoria Anual. Ejercicio 1950. Buenos Aires.

---, (1951). Balance General al 31 de diciembre de 1948 y 1949 (En BCA, enero).

---, (1953). Estado General de Resultados. Resultado de la comercialización de trigo, maíz y lino. 1946-1952; en Cámara de Diputados de la Nación, Diario de Sesiones, pág. 1347-1350, 2 de septiembre.

---, (1956). Gastos del Gobierno financiados por el IAPI, 1946-56. Informe del departamento de contabilidad, 30 de agosto (Documento inédito).

Banco Central de la República Argentina (BCRA).

---, Memoria Anual (MBCRA), 1945 a 1950.

---, Boletín Estadístico (continuación de Suplemento Estadístico de la Revista Económica). Departamento de Investigaciones Económicas, 1944 a 1948.

---, (1952). Gerencia de Contabilidad y Auditoría. Estados de contabilidad al 31 de diciembre de 1952. Documento interno.

Ministerio de Relaciones Exteriores. Dirección de Tratados Internacionales.
(MRE)

---, (1940). Recomendaciones para facilitar el intercambio comercial y de pagos. Declaración sobre propósitos comunes con motivo de la firma de las recomendaciones antes mencionadas. Río de Janeiro, 6 de octubre (Acuerdo Pinedo – Souza Costa). Ratificado por Tratado para promover un régimen de libre intercambio comercial firmado el 21 de noviembre de 1941.

---, (1946a). Acuerdos preliminares sobre cuestiones de pagos, carnes, ferrocarriles y negociación de un convenio comercial entre el gobierno argentino y el gobierno británico. Buenos Aires, 17 de septiembre. (Acuerdo Eady - Miranda)

---, (1946b). Convenio Comercial y de Pagos. Contrato de negociación del Empréstito en pesos moneda nacional del gobierno español. Buenos Aires, 30 de octubre.

---, (1946c). Acuerdo comercial celebrado entre los Presidentes de las Repúblicas de la Argentina y de los Estados Unidos del Brasil. Buenos Aires,

29 de noviembre.

- , (1947). Convenio Comercial y Financiero entre la República Argentina y la República de Italia. Buenos Aires, 13 de octubre.
- , (1948). Protocolo Perón Franco adicional al Convenio Comercial y de Pagos de 1946. Buenos Aires, 9 de abril.
- , (1949a). Acuerdo complementario entre la República Argentina y España. Buenos Aires, 25 de marzo.
- , (1949b). Acuerdo complementario entre la República Argentina y los Estados Unidos de Brasil, 16 de mayo.
- , (1949c). Protocolo Adicional al Convenio Comercial y Financiero celebrado entre la República Argentina y la República de Italia el 13 de octubre de 1947. Buenos Aires, 8 de octubre.
- , (1949d). Idem. Cláusulas Adicionales Confidenciales. Buenos Aires, 8 de octubre.
- , (1958). Protocolo de liquidación del convenio entre la República Argentina y España del 30 de octubre de 1946 y del protocolo del 9 de abril de 1948. Buenos Aires, 20 de febrero.

International Bank for Reconstruction and Development (IBRD).

- ,(1959). History of Commodity Agreements. Report EC 74-b. Washington.
- , (1966). Commodity Price Trends, 1966 Edition. Report EC 144. Washington.

United States Government

- , (1947). The Department of State Bulletin. Vol. XVI No. 413. June 1, p. 1053. US Government Printing Office. Washington.
- , (1948). The Department of State Bulletin. Vol. XVIII No. 462. May 9, p. 606.

US Government Printing Office. Washington.

United Nations, (1952). Exchange of notes constituting an agreement between the United States of America and Argentina relating to fuel and vegetable oils. Buenos Aires, 9 May 1945. Treaty Series. Volume 139. Number 453.

---, (1955). International Wheat Agreement. Washington, 23 March 1949. Treaty Series. Volume 203. Number 2746.

Otros

Alexander, Robert (1951). *The Peron Era*. New York: Columbia University Press.

Black, John D. (1957). "Observations on the Agriculture of Argentina". *Journal of Farm Economics* 39 (2): 468-477.

Brown, William y Redvers Opie (1953). *American Foreign Assistance*. Washington, D.C.: The Brookings Institution.

Bunge, César A. (2000). *Perón y yo*. Buenos Aires: Biblioteca del Muelle.

Cafiero, Antonio F. (1974). *De la economía social-justicialista al régimen liberal-capitalista*. Segunda Ed. Buenos Aires: EUDEBA (primera edición 1961).

Dorn, Glenn J. (1999) "Bruce Plan' and Marshall Plan: The United States's Disguised Intervention against Peronism in Argentina, 1947-1950", *The International History Review*, 21 (2): 331-351.

--- (2005). *Peronistas and New Dealers. U.S. -Argentine Rivalry and the Western Hemisphere, 1946-1950*. New Orleans: University Press of the South.

Fodor, Jorge (1975). Perón's Policies for Agricultural Exports, 1946-1948. Dogmatism or Commonsense? En *Argentina in the Twentieth Century*, David

- Rock ed. University of Pittsburgh Press.
- Gardner, Richard (1969). Sterling - Dollar Diplomacy. New expanded Edition. McGraw Hill Book Co. New York (primera edición 1946).
- Gerchunoff, Pablo y Lucas Llach (1998), El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas. Ariel. Buenos Aires.
- Giacalone, Rita (1977). From Bad Neighbor to Reluctant Partners: Argentina and the United States, 1946-1950. Indiana University. Ph.D. Xerox University Microfilms. Ann Arbor, Michigan.
- Harris, Seymour (1948). The European Recovery Program. Harvard University Press. Cambridge.
- Hogan, Michael (1987). The Marshall Plan. America, Britain, and the reconstruction of Western Europe, 1947-1952. Cambridge University Press. New York.
- MacDonald, Callum (1986). The United States, Britain and Argentina in the Years immediately after the Second World War. En The Political Economy of Argentina, 1880-1946, edited by Guido di Tella and D.C. Platt. The Macmillan Press. London.
- Page, Joseph (1984). Perón. Una biografía. Javier Vergara. Buenos Aires.
- Pinedo, Federico (1961). Siglo y medio de economía argentina. CEMLA. México.
- Porcile, Gabriel (1995). The Challenge of Cooperation: Argentina and Brazil, 1939-55, Journal of Latin American Studies, volumen 27 No 1.
- Rein, Raanan (2003). Entre el abismo y la salvación. El pacto Franco-Perón. Ediciones Lumiere. Buenos Aires.
- Romero, Luis A. (2000). Argentina, crónica total del siglo XX. Aguilar. Buenos Aires.
- Roll, Sir Eric (1956). The Combined Food Board. A Study in Wartime

- International Planning. Stanford University Press. 1956.
- Rowe, J.W.F. (1965). Primary commodities in international trade. Cambridge, at the University Press. Cambridge.
- Sourrouille, Juan V. (2005). La posición de activos y pasivos externos de la República Argentina entre 1946 y 1948. CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas. Buenos Aires.
- (2009). Carnes: IAPI, Miranda y el Reino Unido entre 1946 y 1948. (Inédito).
- Tsou, Stanley y John D. Black (1944). International Commodity Agreements. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 58, No 4. Cambridge.
- Tulchin, Joseph (1990). La Argentina y los Estados Unidos. Historia de una desconfianza. Editorial Planeta Argentina. Buenos Aires.
- Vilá, Antonio (1957). Precios de paridad para productos agrícolas en la Argentina 1935-1957. Asociación Argentina de Productores Agrícolas. Buenos Aires.
- Woltman, H. R. (1959). The Decline of Argentina's Agricultural Trade: Problems and Policies, 1929-54, unpubl. PhD diss., Stanford University.

Publicaciones periódicas

Business Conditions in Argentina (BCA). Quarterly Report. Ernesto Tornquist y Co. Buenos Aires

Hansard, House of Commons (HC)

La Nación (LN)

New York Times (NYT)

Cuadro 1. PRECIOS DEL TRIGO
(pesos moneda nacional por tonelada)

Fechas	Argentina				Estados Unidos				Acuerdos internac. máximo		
	Básico oficial	Unico oficial	Export FOB	Export pedido IAPI	Chicago referencia	Mayorista (wholesale)	Export	Paridad (parity)		Préstamo (loan)	Agricultor (farmer)
1945 enero	90				201	202				180	
julio	90				205	195		189	170	180	
promedio año			140		209	205	230			184	
1946 enero	150		154		223	209				190	
julio	150		253		245	244		204	184	231	
promedio año			218		240	234	258			234	
1947 enero		170	359	450	240	258				236	
julio		170	491	600	285	282		252	227	264	222
promedio año			455		310	321	317			283	
1948 enero		200	636	600	365	374				347	
julio		200	617	600	282	271		274	247	250	247
promedio año			633		296	297	342			246	
1949 enero		230	537	450	276	278				249	
julio		230	415	360	248	247		267	241	225	222
promedio año			454		261	265	303			232	
1950 enero		235	286	270	260	275				237	

Enero y julio son los meses representativos de las condiciones inmediatas al grueso de cosecha en hemisferio sur y norte. Para conversiones: Tipo de cambio 3,3582 pesos por dólar. Bushel 27,218 kilogramos (Las exportaciones de EE.UU. utilizan bushel de 60 libras, o sea 27,2155 kilogramos).

Datos de Argentina: **Básico oficial:** BCRA, Suplemento Estadístico de la Revista Económica y Boletín Estadístico, varios números (1945-1946). En enero 1946, la cotización de la Cámara Gremial de Cereales fue 156. Sobreprecio. **Único oficial.** Precio de compra del IAPI. Síntesis Estadística Mensual de la Rep. Argentina, DNEyC. Varios números (1947-) y Memorias del IAPI. **Exportación FOB.** Cociente entre valor de plaza de las exportaciones y su volumen (valor unitario). DNEyC, Síntesis Estadística Mensual de la Rep. Argentina. Varios números (1947-). **Exportación pedido IAPI.** Base FAS puerto de Buenos Aires. Business Conditions in Argentina, Diario La Nación y Memorias del IAPI. Varios números. **Chicago referencia.** Cotizaciones en el mercado de Chicago convertidas a pesos por tonelada al tipo de cambio oficial. BCRA, íd. básico oficial hasta agosto de 1948, luego Memoria IAPI 1950. Puede incluir ajuste por estimación de fletes.

Datos de Estados Unidos: **Mayorista** (wholesale) USA HistoricalStatistics, serie E 123. Promedio anual. Average of monthlyprices, januarytodecember. Kansas City, "No 2, hardwinter". Datos de Enero y julio. Department of Commerce, Survey of Current Business. **Exportación** (exports). Íd anterior. Valor unitario, Cociente entre las series U280/U279. Año calendario. No incluye harina. No incluye envíos de abastecimiento a fuerzas armadas y oficinas gubernamentales norteamericanas destacadas en el exterior. **Paridad** (parity). USDA, Valor informado al 15 de julio de cada año. Información de The New York Times. **Préstamo** (pricesupporting loan). USDA.TheWheatSituation. June 1958. **Agricultor** (farmer). USA Historical Statistics, serie K 508. Promedio

anual. Season average price (corresponde al período julio del año incluido hasta junio siguiente). **Agricultor** (farmer). Datos de Enero y Julio. USDA Economic Research Service, all wheat, table 18

Cuadro 2. EXPORTACIONES DE TRIGO

	Valores			Volumen			Valor unitario			Valores		Volumen	
	millones de pesos			miles de toneladas			pesos por tonelada			M\$	%	ton	%
	1947	1948	1949	1947	1948	1949	1947	1948	1949	47-49	47-49	47-49	47-49
TOTAL	1039,1	1376,9	839,1	2284,1	2173,9	1847,1	454,9	633,4	454,3	3255,1	100,0%	6305,2	100,0%
A. Convenios bilaterales	835,2	1242,2	785,7	1852,2	1961,0	1714,6	450,9	633,5	458,3	2863,2	88,0%	5527,8	87,7%
<i>1. En pesos, crédito a largo plazo</i>	344,0	636,9	370,2	755,2	1007,0	816,0	455,5	632,5	453,7	1351,1	41,5%	2578,2	40,9%
España	174,1	244,2	142,6	382,6	385,8	316,1	454,9	632,9	451,1	560,8	17,2%	1084,5	17,2%
Italia	169,9	392,8	227,6	372,6	621,1	499,9	456,1	632,3	455,3	790,3	24,3%	1493,6	23,7%
<i>2. En divisas de convenios</i>	491,2	605,3	415,6	1096,9	954,0	898,6	447,8	634,5	462,4	1512,0	46,5%	2949,6	46,8%
Brasil	179,5	192,8	323,7	410,9	303,8	747,2	436,9	634,5	433,2	696,0	21,4%	1461,9	23,2%
Reino Unido (área de la libra)	211,9	24,0	7,6	462,6	37,7	11,9	458,0	636,3	637,4	243,4	7,5%	512,2	8,1%
Irlanda (área de la libra)	20,2	47,8	0,0	49,7	75,0	0,0	406,8	637,7		68,0	2,1%	124,6	2,0%
India (área de la libra)	25,5	156,4	80,6	54,6	245,7	126,3	467,1	636,8	637,7	262,5	8,1%	426,6	6,8%
Suiza	28,1	125,2	0,0	64,0	198,2	0,0	438,8	631,7		153,3	4,7%	262,2	4,2%
Bélgica	9,9	49,6	0,4	20,0	78,7	2,2	496,4	629,7	167,5	59,9	1,8%	101,0	1,6%
Francia	4,1	0,0	3,4	10,2	0,0	11,0	404,1		305,1	7,5	0,2%	21,2	0,3%
Países Bajos	11,9	0,0	0,0	25,0	0,0	0,0	476,7			11,9	0,4%	25,0	0,4%
Checoslovaquia	0,0	9,5	0,0	0,0	15,0	0,0		636,4		9,5	0,3%	15,0	0,2%
B. Otros	203,4	134,7	53,0	430,7	212,9	131,7	472,1	632,5	402,6	391,0	12,0%	775,3	12,3%
<i>3. No latinoamericanos en divisas libres</i>	55,2	31,4	15,4	101,9	50,0	57,9	541,7	628,0	265,3	101,9	3,1%	209,7	3,3%
Portugal	27,1	29,8	4,5	49,6	47,4	16,8	545,7	627,6	269,1	61,4	1,9%	113,8	1,8%
Suecia	28,1	1,6	0,0	52,3	2,5	0,0	537,9	636,4		29,7	0,9%	54,8	0,9%
Alemania Federal	0,0	0,0	2,5	0,0	0,0	9,5			258,1	2,5	0,1%	9,5	0,2%
Japón	0,0	0,0	8,4	0,0	0,0	31,6			265,5	8,4	0,3%	31,6	0,5%
<i>4. Latinoamericanos excluido Brasil</i>	148,2	103,3	37,6	328,9	162,9	73,8	450,5	633,8	510,3	289,1	8,9%	565,6	9,0%
Bolivia	8,9	16,0	2,2	20,5	25,3	4,6	435,5	632,9	467,9	27,1	0,8%	50,4	0,8%
Chile	45,2	0,0	0,0	100,6	0,0	0,0	449,5			45,2	1,4%	100,6	1,6%
Colombia	0,0	9,6	0,0	0,0	15,0	0,0		636,3		9,6	0,3%	15,0	0,2%
Paraguay	11,2	16,4	20,5	24,7	25,9	40,5	453,5	635,2	506,8	48,2	1,5%	91,1	1,4%
Peru	41,0	61,2	14,9	89,8	96,6	28,5	456,5	633,3	522,4	117,1	3,6%	214,9	3,4%
Uruguay	41,9	0,1	0,0	93,4	0,1	0,1	448,5	639,7	453,5	42,0	1,3%	93,6	1,5%
Subtotal identificados en texto	789,0	1135,3	782,0	1747,3	1792,3	1701,4	451,5	633,4	459,6	2706,3	83,1%	5241,0	83,1%
Subtotal, países del ERP	511,3	670,7	245,9	1105,9	1060,6	551,4	462,3	632,3	446,0	1427,9	43,9%	2717,9	43,1%
Subtotal, divisas de libre disponibilidad	267,1	31,4	15,4	564,5	50,0	57,9	473,1	628,0	265,3	313,8	9,6%	672,3	10,7%

Anuario Estadístico de la República Argentina, DNEyC. 1948 y 1949-1950

Identificados en texto: incluye España, Italia, Brasil, Reino Unido, Suiza e India. ERP: incluye Italia, Bélgica, Francia, Países Bajos, Reino Unido, Irlanda, Portugal, Suecia, Suiza y Alemania. Divisas de libre disponibilidad: incluye Grupo 3 y Reino Unido sólo en el año 1947

Cuadro 3. RESULTADOS CONTABLES DEL IAPI
(en millones de pesos)

	1947	1948	1949	1950
A. Producido bruto de las operaciones comerciales	5746,3	6164,3	3942,0	4832,8
Trigo	1112,1	1608,7	1035,4	1662,8
Exportación	862,5	1344,0	844,2	1018,7
Consumo	249,6	264,7	191,2	644,1
Maíz	357,8	893,4	272,2	267,6
Lino (semilla)	333,3	353,4	82,5	67,7
Resto	3943,1	3308,8	2551,9	2834,7
B. Costo total de ventas	4376,7	4933,4	3802,2	4659,9
Trigo	748,6	1075,9	1176,1	1545,8
Exportación	313,5	450,6	550,6	762,4
Consumo	435,0	625,4	625,5	783,3
Maíz	268,6	429,3	262,3	193,1
Lino (semilla)	322,0	304,7	98,0	113,0
Resto	3037,5	3123,5	2265,8	2808,1
C. Resultado de las operaciones comerciales	1369,6	1230,9	139,8	172,9
Trigo	363,5	532,8	-140,7	117,0
Exportación	548,9	893,5	293,6	256,3
Consumo	-185,4	-360,7	-434,3	-139,2
Maíz	89,2	464,1	9,9	74,5
Lino (semilla)	11,3	48,7	-15,5	-45,3
Resto	905,7	185,4	286,1	26,6
<i>Aceite de lino (según Miranda)</i>	<i>780,0</i>			
D. Otras operaciones	-127,1	-670,0	-282,7	-125,0
Subsidios explícitos	-114,8	-319,2	-152,5	-139,0
Otros	-12,3	-350,7	-130,2	14,0
E. Resultado general (C - D)	1242,6	561,0	-142,9	47,9

Ejercicios cerrados al 31 de diciembre. En 1947 incluye operaciones desarrolladas en 1946

Cámara de Diputados de la Nación. Diario de Sesiones, septiembre 2 de 1953.

CUADRO 4. BALANCES DEL IAPI
(en millones de pesos, al 31 de diciembre)

	1947	1948	1949	1950
Activo				
Efectivo		3,6	3,9	5,4
Valores mobiliarios		395,9	676,0	657,3
Nacionales		31,2	31,2	31,2
Títulos españoles e italianos		364,7	644,8	626,0
Mercaderías	1.642,0	1.639,6	2.323,7	1.131,5
Productos del país		1.288,2	1.978,8	790,4
Elementos de importación		351,4	344,9	341,1
Deudores		7.317,8	7.781,5	8.677,2
Ministerios y dependencias		5.368,8	6.584,1	7.412,3
Otras deudas oficiales, gobiernos y municipalidades provinciales		972,2	556,0	748,3
Gobiernos extranjeros		976,8	641,3	516,6
Operaciones especiales: compensación a ingenios y anticipos a frigoríficos		417,6	751,6	843,3
Otras cuentas		277,0	286,7	107,6
Total	5.548,1	10.051,5	11.823,3	11.422,3
Pasivo, resultados y capital				
Bancos	3.265,5	6.496,3	8.439,0	8.369,4
de la Nación		2.974,1	4.187,8	3.568,6
de Crédito Industrial Argentino		3.013,1	3.670,6	4.228,5
de la Provincia de Buenos Aires		509,1	580,7	572,3
Otros acreedores		1.074,7	859,5	662,5
Por compra de mercaderías		404,1	687,3	430,8
Por operaciones con gobiernos extranjeros y diversos		670,6	172,2	231,7
Otras cuentas		965,5	1.202,4	998,1
Provisiones		691,6	1.081,0	849,5
Utilidades a realizar y otras		273,9	121,5	148,6
Subtotal del pasivo	4.304,8	8.536,5	10.500,9	10.030,0
Resultados del ejercicio	1.238,3	560,9	-142,9	47,9
Capital y reservas	5,0	954,1	1.465,3	1.344,4
Total	5.548,1	10.051,5	11.823,3	11.422,3
Memo				
Pasivo bancario	3.265,5	6.496,3	8.439,0	8.369,4
menos Ministerios y dependencias		5.368,8	6.584,1	7.412,3
Exposición bancaria propia		1.127,5	1.854,9	957,1

Memoria Anual del IAPI 1949, 1950. BCA, QuarterlyReport, Jul-Aug 1949, Jan-Feb 1951 y Oct-Nov 1951

Diarios publicados el 3 de septiembre de 1948 y el 21 de julio de 1949.

Cuadro 5. EJERCICIO. Valuaciones alternativas de una canasta estándar

	ene-47	mar-47	jul-47	ene-48	jul-48	ene-49	jul-49	ene-50	
A. Estimaciones a valores reales, en millones de pesos									
Ingresos: consumo y exportación	1475	1880	1880	1880	1880	1475	1232	989	
Costos: producción	901	901	901	1060	1060	1219	1219	1246	
Margen total									
absoluto: ingresos menos costos	574	979	979	820	820	256	13	-257	
porcentual sobre costos	64%	109%	109%	77%	77%	21%	1%	-21%	
Diferencial precios exportación									
absoluto: pedido IAPI menos Chicago	210	283	315	235	318	174	112	10	
porcentual sobre Chicago	87%	89%	111%	64%	113%	63%	45%	4%	
B. Estimaciones alternativas, en millones de pesos									
1. Margen total, exportaciones con precios de Chicago									
absoluto	7	216	128	185	-39	-213	-290	-283	
porcentual sobre costos	1%	24%	14%	17%	-4%	-17%	-24%	-23%	
2. Margen total, producción y exportación con precios de Chicago, consumo real									
absoluto	-364	-566	-480	-689	-472	-458	-384	-417	
porcentual sobre costos	-29%	-34%	-32%	-36%	-32%	-31%	-29%	-30%	
Datos básicos									
	Cantidades	Precios, pesos por tonelada según cuadro 1							
	(millones ton)	ene-47	mar-47	jul-47	ene-48	jul-48	ene-49	jul-49	ene-50
Producción	5,3	170	170	170	200	200	230	230	235
Consumo	2,6	100	100	100	100	100	100	100	100
Exportación	2,7	450	600	600	600	600	450	360	270
Referencia Chicago		240	318	285	365	282	276	248	260

Elaboración propia en base a datos del cuadro 1.

Cuadro 6. PRECIOS

	Mayoristas Indices 1939=100					Productos seleccionados Absolutos			Productos seleccionados Indices 1939=100			Trigo. Precios de Paridad Vilá (1957)		
	Niv gral	Agropec	No agrop	Cereal+Linc	Ganado	Trigo	Pan	Novillos	Trigo	Pan	Novillos	paridad	recibido	r/p
1939	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	6,71	0,31	0,26	100,00	100,00	100,00	8,90*	8,90*	100,00
1940	106,6	96,5	111,8	91,3	104,6	7,64	0,30	0,28	113,86	96,77	105,77	10,40	6,75	64,80
1941	116,8	94,6	128,2	80,7	115,3	6,75	0,33	0,28	100,60	106,45	108,85	11,95	6,75	56,60
1942	146,6	105,8	167,8	81,6	147,1	6,75	0,35	0,36	100,60	112,90	138,85	13,15	6,75	51,30
1943	161,4	115,3	185,3	97,2	145,3	6,92	0,35	0,36	103,13	112,90	138,46	15,30	6,75	44,10
1944	174,6	118,8	203,5	97,7	155,3	8,24	0,33	0,37	122,80	106,45	142,31	16,80	8,00	47,60
1945	190,3	138,8	217,0	130,5	155,9	10,87	0,38	0,39	162,00	122,58	148,08	18,35	9,50	51,80
1946	220,4	220,7	220,3	259,0	176,6	15,51	0,38	0,42	231,15	122,58	160,77	19,85	16,00**	80,60
1947	228,1	220,0	232,3	223,8	215,8	17,08	0,40	0,50	254,55	129,03	193,46	22,70	17,00	74,90
1948	263,4	245,7	272,6	242,8	227,8	19,73	0,45	0,52	294,04	145,16	200,00	27,40	20,00	73,00
1949	324,1	280,3	346,8	270,7	259,8	23,02	0,52	0,62	343,07	167,74	238,46	35,60	23,00	64,60
1950	389,5	326,7	421,9	286,5	324,0	24,08	0,60	0,72	358,87	193,55	278,08	43,40	23,50	53,10

Mayoristas. BCRA, Boletín Estadístico, septiembre 1962. Apéndice 1

Productos seleccionados. Absolutos. DNEyC, Última cifra publicada. Trigo, pagado a productores en primera venta, pesos por 100 kilos. Pan Francés, pesos por kilo en Capital Federal (ICV). Novillos, Pagados por frigoríficos centrales en estancias, pesos por kilo vivo

Vilá (1957). Precios de paridad y recibidos por el agricultor. (*) precio promedio 1935-1939; (**) 20 en el original.

Cuadro 7. BALANCE DE CAMPAÑAS DE TRIGO

1. Año agrícola	1938-39	1939-40	1940-41	1941-42	1942-43	1943-44	1944-45	1945-46	1946-47	1947-48	1948-49	1949-50	1950-51
Sup cultivada	8621,0	7216,8	7084,8	7300,0	6872,8	6811,2	6232,5	5762,1	6673,5	5449,7	5805,8	5692,0	6554,2
Sup cosechada	8149,4	5065,5	6718,0	5933,0	4875,3	5989,1	4361,1	4043,5	5618,8	4594,3	4343,2	4534,1	5240,7
Sup no cosechada	471,6	2151,3	366,8	1367,0	1997,5	822,1	1871,4	1718,6	1054,7	855,4	1462,6	1157,9	1313,5
Producción	10318,7	3558,0	8150,0	6486,9	6400,0	6800,0	4085,3	3907,0	5615,0	6500,0	5200,0	5144,0	5796,0
rendimientos: por sup cultivada	1,197	0,493	1,150	0,889	0,931	0,998	0,655	0,678	0,841	1,193	0,896	0,904	0,884
rendimientos: por sup cosechada	1,266	0,702	1,213	1,093	1,313	1,135	0,937	0,966	0,999	1,415	1,197	1,135	1,106
Existencias al inicio (1 de dic)													
Total	870,6	3920,7	530,1	3460,3	4582,5	5390,0	4688,3	2373,8	940,8	1144,8	1975,2	1998,1	657,4
cosechas previas	604,1	3716,3	367,6	3443,0	4503,5	5325,9	4661,4	2229,0	723,4	915,3	1822,2	1913,8	609,3
2. Balance	1938-39	1939-40	1940-41	1941-42	1942-43	1943-44	1944-45	1945-46	1946-47	1947-48	1948-49	1949-50	1950-51
Existencia al inicio, cosechas previas	604,1	3716,3	367,6	3443,0	4503,5	5325,9	4661,4	2229,0	723,4	915,3	1822,2	1913,8	609,3
Producción	10318,7	3558,0	8150,0	6486,9	6400,0	6800,0	4085,3	3907,0	5615,0	6500,0	5200,0	5144,0	5796,0
Disponibles	10922,8	7274,3	8517,6	9929,9	10903,5	12125,9	8746,7	6136,0	6338,4	7415,3	7022,2	7057,8	6405,3
Utilización industrial	2152,0	2215,7	2082,6	2147,4	2214,5	2524,6	2691,7	2567,0	2757,0	2816,0	2779,0	2789,0	
Exportaciones	4745,9	3640,1	2389,7	2176,2	1955,4	2326,4	2357,6	1387,4	2284,1	2173,9	1847,1	2767,1	2454,9
Reserva para semilla, 100kg/ha	721,7	708,5	730,0	687,3	681,1	623,3	576,2	667,4	545,0	580,6	569,2	655,4	479,1
Otros usos (forraje seco y discrepancias)	413,1	342,4	-127,7	413,5	728,6	1990,3	892,2	790,9	-163,0	22,6	-71,5	237,1	
Existencia al final	3716,3	367,6	3443,0	4503,5	5325,9	4661,4	2229,0	723,4	915,3	1822,2	1913,8	609,3	

Elaboración propia en base a DNEyC, varios números. Última cifra publicada