

Revista

de

Ciencias Económicas

PUBLICACION MENSUAL DE LA
Facultad de Ciencias Económicas, Centro de Estudiantes
y Colegio de Egresados.

La Dirección no se responsabiliza
de las afirmaciones, los juicios y
las doctrinas que aparezcan en esta
Revista, en trabajos suscritos por
sus redactores o colaboradores.

DIRECTORES:

Raúl Prebisch Por el Centro de Estudiantes	Dr. Alfredo L. Palacios Por la Facultad	Cecilio del Valle Por el Centro de Estudiantes
--	---	--

REDACTORES:

José González Galé Dr. Francisco M. Alvarez Por los Egresados	Dr. Vicente Fidel López Dr. Hugo Broggi Por la Facultad	Pascual Chianelli Néstor B. Zelaya Por el Centro de Estudiantes
---	---	---

ADMINISTRADOR: **Bernardo J. Matta**

Año X

Diciembre de 1922

Serie II. N° 17

DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN
CHARCAS 1835
BUENOS AIRES

Anotaciones sobre la crisis ganadera

- I. El estudio del Comercio de Carnes. — II. El descenso de los precios en la Gran Bretaña. — III. El "Pool" en el comercio de Carnes. — IV. La Crisis. — V. Los precios del ganado y los Frigoríficos. — VI. La ortopedia ganadera.

I

El estudio del comercio de carnes

Cerca de dos años han transcurrido desde los comienzos de la intensa desvalorización del ganado vacuno, sin que se haya tomado medida alguna de carácter positivo, pese a la grito del gremio de hacendados y al diario repiqueteo de los proyectistas.

Es cierto que las demostraciones en que estos últimos apoyan los planes de acción que sugieren insistentemente al gobierno, distan mucho de ser concluyentes: el análisis objetivo de los hechos concretos cede el lugar, frecuentemente, a las afirmaciones antojadizas y la vacía elocuencia, cuando no al manejo arbitrario de las estadísticas.

No es de extrañar, sin embargo. La gran simplicidad en que los ganaderos argentinos han desarrollado siempre sus negocios, les despreocupó casi por completo de la observación y estudio de las condiciones económicas en que se efectuaban. Ya hace más de una década, al irrumpir los intereses norteamericanos en la industria frigorífica del país, comenzó a plantearse la cuestión ganadera, si bien es cierto, en términos inversos a los presentes. Y sólo algunos espíritus de clara penetración lograron vislumbrar, entonces, las posibles proyecciones del nuevo problema con el correr de los años. Es así que el Ministro de Agricultura Lobos, proponía en aquel tiempo la creación de una oficina permanente sobre el comercio de carnes, que estudiaría las condiciones de nuestro mercado productor y de los centros consumidores, a la vez que reuniría

toda suerte de informaciones al respecto, informaciones cuya falta comenzó a sentirse una vez iniciada la presente crisis. Como que los ganaderos aprovechaban del rápido crecimiento en el valor de sus haciendas, debido a la fuerte competencia de las nuevas empresas, no fijaron su atención en esta y otras medidas previsoras, que pronto hubieron de olvidarse (1).

De tal suerte que, años más tarde, al producirse el descenso de las cotizaciones del ganado, era profundo el desconocimiento de los productores del país, del mercado británico que absorbía casi la totalidad de las exportaciones de carne argentina. No fué menor el descuido del gobierno en lo que se refiere al suministro de las informaciones pertinentes; incapaz, la Estadística Rural, de ofrecer cifra alguna sobre el estado o la evolución de los mercados consumidores de nuestras carnes, tampoco respondía — ni responde aún — tan siquiera de un modo medianamente satisfactorio, a la necesidad de conocer minuciosamente cómo se desenvuelven en la Argentina, la producción y el comercio de carnes. Sin hablar del censo ganadero, la estadística permanente a cargo del Ministerio de Agricultura, — la compilación de cuyas cifras es sencillísima y sólo requiere consagración y honestidad intelectual — está de tal modo plagada de aberraciones, que su consulta, muchas veces induce a juicios falsos. (Siempre que esta consulta sea posible, pues los vacíos son frequentísimos, y el retardo en la elaboración de los datos es crónico).

A no ser esta imprevisión, la cuestión de los "packers" en los Estados Unidos, no fuera una estruendosa novedad para nuestro gremio de hacendados. Cuatro años después de haber aparecido el informe de la *Federal Trade Commission*, sobre la industria frigorífica en aquel país, algunos fragmentos fueron difundidos recientemente en el libro rojo. Y se ha aceptado sin discusión alguna todas las conclusiones del informe, sin antes conocer las numerosas réplicas que ha levantado (2).

(1) El mismo Dr. Lobos, durante su decanato de la Fac. de C. Económicas, y cuando la crisis comenzaba a vislumbrarse, hizo un llamado a algunos poderosos ganaderos para que dotasen de fondos a un Instituto de investigación permanente del comercio de carnes, que funcionaría en el Seminario de dicha Facultad. Al considerar la idiosincracia pastoril, fácil es adivinar el resultado de esta iniciativa...

(2) Véase p. ej., las aparecidas en diversos números de la revista de la Univ. de Harvard, el *Quarterly Journal of Economics*, y del *Journal of Political Economy*, de la Univ. de Chicago.

Explicable el desconocimiento de los mercados consumidores, no se puede concebir, empero, que el informe citado nos haya venido a enseñar lo que en nuestro país se produjera en los años 1911-14, cuando las empresas norteamericanas conmovieron el comercio de carnes. Pero el hecho es que todas las revelaciones que hace la publicación oficial de los E. U. sobre el "pool" de las empresas, fueron tomadas de un informe australiano sobre la industria frigorífica aparecido en 1915; y este informe, a su vez, se basa en lo que expresa el *Diario de Sesiones* de nuestra Cámara de Diputados: en la sesión del 25 de Junio de 1913 el ministro de Agricultura Mujica y algunos diputados, al referirse extensamente a nuestro comercio de carnes, consignaron todos los hechos que hoy el libro rojo expone con gran revuelo a nuestros ganaderos.

Sin duda alguna, el estudio sereno y meditado del Informe de la Federal Trade Commission, en toda su extensión, y de las críticas que ha levantado, constituye un aporte valioso para la investigación del problema ganadero en nuestro país. Sin embargo, no es menos cierto que el conocimiento de lo sucedido en nuestro mercado de carnes en época un tanto lejana y de la acción de los "packers" en los E. U., apenas constituyen un aspecto de aquel problema, cuya importancia no exime de abandonar el análisis de los fenómenos ocurridos en nuestro propio comercio de carnes y en los últimos tiempos.

Sin embargo, algunos ganaderos parecen refractarios a este análisis. Convencidos — como nosotros — de la existencia de un "pool" entre los establecimientos frigoríficos, le suponen con místicos contornos. Y la idea de una entidad omnipotente, capaz de manejar los precios y torcer el comercio a su antojo, es mucho más accesible a la simplista y aletargada mentalidad pastoril, que la explicación que fluye de los fenómenos concretos, de suyo complejos.

En las presentes anotaciones hemos hilvanado, precisamente, algunas de las observaciones que el estudio de tales fenómenos nos sugiriera durante nuestra breve permanencia en la Sociedad Rural Argentina, a cargo de su Oficina de Estadística.

II

El descenso de los precios en la Gran Bretaña

Hemos de ocuparnos, ante todo, de la evolución del mercado británico, que consume, como es sabido, la mayor parte de las carnes argentinas; para estudiar, en seguida, el comercio del ganado en nuestro mercado productor.

Baja de precios y mayor demanda

Es el año 1921 en que se produce la intensa desvalorización de las carnes en la Gran Bretaña, reflejada en los precios al por mayor del mercado de Smithfield. Coincide, este descenso, con un aumento de las importaciones de carne vacuna congelada y chilled, con respecto al año anterior.

Es claro que tal aumento en las importaciones significa un crecimiento en el consumo de carne en la Gran Bretaña; y este crecimiento es la inequívoca expresión de una *demanda más intensa*. Así lo entiende el hacendado Pagés en su conferencia sobre la crisis ganadera. Y nadie pretenderá negarlo: desde que los consumidores compran más carne, mayor es la demanda de aquellos pues que ninguna fuerza coercitiva les obliga a proceder de este modo.

De acuerdo con el celebrado conferencista del Prince George's Hall sobre la constatación de este acontecimiento, nuestra explicación de este último difiere substancialmente de la que él expresara.

De la exposición del Sr. Pagés (3) se desprende que el aumento del consumo de carne vacuna importada en el mercado británico — índice del acrecentamiento de la demanda — y el descenso de las cotizaciones, son fenómenos que lógicamente se excluyen en la práctica, o, en otros términos: desde que la demanda de carne es más intensa, no se concibe la baja de los precios a que se vende.

A *contrario sensu*, si el consumo de un artículo disminuye, es porque, a su vez, la demanda ha menguado; y, al suceder así, los precios bajan. No sospechara Adam Smith, al exponer

(3) Publicación del Comité Nacional de Defensa de la Producción (Crisis Ganadera Argentina). Conferencia dada en el Prince George's Hall el día lunes 30 de Octubre de 1922, por el Ing. Pedro I. Pagés. Buenos Aires. Imprenta Gadola. — Rivadavia 775. — 1922.

sistemáticamente por primera vez la teoría de los precios, la ley de la oferta y la demanda, que, un siglo y medio más tarde, los economistas criollos habían de sustentar principios diametralmente opuesto... (3 bis).

Como a pesar del raciocinio del Sr. Pages, las cotizaciones de la carne vacuna importada en el Mercado de Smithfield — que como es sabido, refleja la evolución de todo el mercado británico — denotan un pronunciado descenso en el año 1921, el poderoso hacendado sostiene que tales cotizaciones, producto de las innumerables maniobras del trust de la carne, son completamente ficticias. Y para demostrarlo, vuelve sobre lo que ya expresó anteriormente, a saber, que es inconcebible la baja de los precios desde que la demanda y el consumo son más intensos...

A la luz de la teoría y la práctica, la tesis del Sr. Pages, en la forma absoluta en que la expone, resulta deleznable. La primera, basada en la experiencia, nos enseña que el juego de la oferta y la demanda, y su resultado, el precio, constituyen, en la realidad concreta, una compleja e inestable urdimbre de acciones y reacciones. Que la demanda de un artículo y su consumo, sean más intensos, no significa siempre que los precios hayan de subir. En un primer caso, dado un determinado nivel de cotizaciones y una oferta invariable, si la demanda aumenta, y los otros factores permanecen los mismos, dicho nivel ascenderá; es así que la mayor demanda trae consigo precios más altos. En un segundo caso, para no abundar en otras hipótesis familiares en los textitos de economía política, el descenso de los precios estimula la demanda, la hace más intensa; en efecto, dado un determinado nivel de precios y una oferta creciente, y supuesto que los otros factores permanezcan los mismos, para que los consumidores absorban mayor cantidad del artículo considerado que lo que acostumbran, habrá que ofrecérselo a pre-

(3 bis) Es de lamentar que el Dr. Sánchez Sorondo se haya impregnado tan fácilmente de esta fofa argumentación. Al referirse a la crisis ganadera en la sesión de Dic. 16 de 1922 de la C. de D., expresaba lo siguiente:

“Quiere decir entonces que no es exacto que tenga aquí su imperio la ley de la oferta y la demanda. Los efectos de esta ley son bien conocidos: *a mayor demanda mayor precio*, a mayor oferta, menos precio. Aquí, en el mercado argentino hemos tenido más demanda el año 1922, y hemos tenido menor precio el mismo año 1922. Hay una alteración profunda de las leyes económicas...”

cios más bajos; y tales precios más bajos son el acicate de una demanda más amplia y profunda.

Pero es frente a la experiencia que debe colocarse la tesis del Sr. Pages para aquilatar la veracidad de su contenido. Con este propósito analizaremos la crisis de las carnes en el mercado británico sobre la base de las estadísticas publicadas por la Sociedad Rural Argentina (4) a más de las recientemente conseguidas.

En el año 1921, la Gran Bretaña importó 580 mil toneladas (inglesas) de carne vacuna congelada y chilled, lo que representa un aumento de 15 % sobre las 492 mil importadas el año anterior. El valor económico a que se negoció esta carne, calculado de acuerdo a los promedios de precios al por mayor en el mercado de Smithfield, disminuyó, en cambio, en un 19 % — desde que descendió de £ 47.159 a £37.966 miles — debido a la baja de las cotizaciones.

Para profundizar este análisis consideraremos cada una de las dos carnes vacunas, ya que su naturaleza corresponde a gustos y capacidades diferentes de los consumidores. En 1920, la Gran Bretaña adquirió para su consumo, 50,7 mil toneladas de carne vacuna chilled; y en 1921, esta cantidad *ascendió considerablemente*, en 196 %, hasta llegar a 150,4 mil toneladas. Paralelamente a esta "inundación" del mercado (para emplear el correspondiente castellano del término "glut", con que australianos y neozelandeses designan las crecidas importaciones del chilled argentino, que obstaculizan la colocación de sus carnes congeladas) se produjo el descenso en las cotizaciones al por mayor en Smithfield: de 10,125 peniques, en 1920, descendió a 7,875 peniques, en 1921, la libra de esta carne. *De tal suerte que esta baja en los precios permitió la absorción completa de la excesiva cantidad de carne importada en relación al año anterior.* Sin embargo, a pesar de este descenso en las cotizaciones, el volumen económico de las transacciones al por mayor (5), debido al crecimiento considerable del volumen fi-

(4) Soc. Rur. Arg. (Oficina de Estadística). Información Estadística sobre el Comercio de Carnes. Primera parte, "El Mercado Británico". Raúl Prebisch. Buenos Aires. — 1922. (75 pág.).

(5) Para evitar malentendidos agregamos: *al por mayor*. Veremos más adelante que esta expresión puede ser cambiada por la de *al por menor*, desde que los precios al detalle también bajaron en el mercado británico.

sico de la carne ofrecida, aumentó en 126 % (£ 10.791 mil en 1921, contra £ 4.778 mil en 1920; pero en menores proporciones que éste, cuyo aumento, como ya dijimos, fué de 196 %.

O en otros términos, lo pagado por el chilled en 1921 fué mucho mayor en 1921 que en 1920, a pesar de los precios bajos.

En el año 1922, la evolución del mercado continúa en el mismo sentido; así, en el primer semestre se importaron 134 mil toneladas de chilled contra apenas 69 mil en igual período de 1921; lo que significa un ascenso de 93 %. Los precios, asimismo, continuaron en baja: de 8,810 peniques por libra en el período considerado de 1921, a 5,088 en igual lapso del año pasado. El valor económico permanece más o menos estacionario: crece apenas de £ 6.119 mil en el primer semestre de 1921, hasta £ 6.339 mil en igual período de 1922, o sea en un 4,5 %.

Las cifras parecen indicar, por lo tanto, que es el rápido aumento en la oferta de carne chilled, que trajo consigo la caída de los precios, sin la que las cantidades ofrecidas no pudieran venderse en su totalidad.

Antes de considerar la carne vacuna congelada, conviene tener en cuenta el reajuste experimentado en su demanda. Con anterioridad a la guerra, las cantidades de carne vacuna chilled y congelada importadas en la Gran Bretaña se dividían en partes iguales (en 1911, el 50 % era de chilled; en 1912, el 45,3 %; en 1913, el 53,3 %; en 1914, el 49,5 %). Esta proporción del chilled se redujo considerablemente en los años de guerra, hasta llegar a 1,4 % en 1919; se explica este desalojo por las condiciones superiores del congelado para almacenarse por mucho tiempo y ser transportado con relativa facilidad, según lo requerían las circunstancias bélicas. Desde 1919 comienza el reajuste, de tal suerte que la proporción llega a 9,6 % en 1920, a 26,9 % en 1921 y a 58 % en los primeros seis meses de 1922. Es decir que, habiendo cesado los factores que impusieron la supremacía del congelado — supremacía puramente artificial, por lo tanto — el chilled comenzó a ganar el terreno perdido en el mercado de carnes, desde que sobre él ejercita su preferencia el consumidor británico, atraído por su calidad muy superior a la del congelado. *Sin embargo, esta preferencia no se manifiesta con intensidad, hasta que la baja de los precios de la carne vacuna chilled, hace posible la extensión de su consumo.* Es así que, como lo demuestran las proporciones más arriba trans-

criptas, la demanda del chilled se desarrolló a expensas del congelado.

Y es justamente por este decrecimiento de la demanda que, a pesar de la disminución de 2,7 % en las importaciones en 1921 en relación a 1920 (430 y 442 mil toneladas respectivamente), la carne vacuna congelada ve descender su cotización por libra de 10,269 peniques en 1920, a 6,770 peniques en 1921. El volumen económico de las transacciones por mayor a su vez, descendió en un 36 %, a saber, de £ 42.381 a £ 27.174 miles; *mientras en igual período pudo ascender el volumen económico del chilled vendido, debido, precisamente, a este descenso.*

Asimismo, en el primer semestre de 1922 con respecto al de 1921, continúa la misma evolución. Las importaciones disminuyen en un 63 % (94 mil toneladas en 1922 (6), contra 251 mil en 1921); los precios descienden de 7,884 peniques por libra, a 4,167; y, por consiguiente, baja el volumen económico de las transacciones al por mayor de £ 18.503 mil, a £ 3.659 mil, en ambos períodos.

Es posible que en el descenso de los precios en el año 1921, hayan intervenido las fuertes cantidades del congelado que se almacenara en los años anteriores. Pero en 1922, este factor desaparece, y, sin embargo, continúa la baja; lo que indica que la disminución de la demanda fué el factor preponderante en aquella.

A riesgo de insistir en demasía, resumiremos lo expresado anteriormente. El aumento considerable en la oferta de la carne vacuna chilled, trajo consigo el descenso de las cotizaciones. Los precios bajos, a su vez, estimularon la demanda, y permitieron al chilled competir ventajosamente con el congelado, y desalojarlo por completo de las posiciones que conquistara en circunstancias anormales. Decreció de esta suerte, la demanda de carne congelada en favor de la carne chilled. Y, de este modo, el va-

(6) Expresa el comisionado Calvo en su interesante informe sobre el comercio de carnes, que es una idea aceptada en Smithfield que si aumentan estas importaciones, el derrumbe de los precios fuera mayor. He ahí, pues, la razón que impone su disminución. ¿Por qué, entonces, los frigoríficos no hicieron lo mismo con el chilled?: lo veremos más adelante.

lor económico de la demanda de esta última aumentó, pero en proporciones menores (126 %) a lo que subió la oferta (196 %).

Está demás advertir al lector que esta interpretación de los hechos es sumamente esquemática, sin dejar de ajustarse, por ello, a los mismos. Y no podría ser de otro modo, a riesgo de resultar muy confusa, debido a la complejidad de los fenómenos que trata de explicar.

Dada la evolución diferente de las dos carnes, la consideración de su conjunto no tiene otro interés que el de hacer notar que el volumen económico de las transacciones al por mayor en carne chilled y congelada, ha venido disminuyendo a partir de 1921. Ya dimos las cifras correspondientes a este año, en comparación al año 1920. En el primer semestre del año 1922 las importaciones conjuntas, a saber: 228 mil toneladas, disminuyeron en un 29 %, con respecto a las 321 mil toneladas, importadas en igual período del año anterior. Pero en modo mucho más intenso desciende el volumen económico (56 %): de £ 24.623 mil en el primer semestre de 1920, baja a £ 10.058.276 en el de 1921. Esta cantidad en que disminuyó el volumen económico del conjunto, o bien desapareció del mercado de carnes en general, o bien engrosó el valor económico de la demanda de otras carnes (nativa, ovina, etc.) (7).

Las afirmaciones del hacendado Pagés

Dijimos que la oferta excesiva de la carne chilled era responsable de la baja ocurrida en los precios. Por otra parte, se sabe que de nuestro país procede más del 90 % de las importaciones británicas de esta carne. No es sin razón, por consiguiente, que la gente de Australasia nos acusa insistentemente de haber desalojado su carne congelada, al producir un "glut" en el mercado británico con nuestras crecidas exportaciones de chilled.

Es muy probable que, de no haber aumentado en forma tan considerable las importaciones de esta última, los precios se hubiesen mantenido firmes. ¿En tal caso, cuál hubiese sido el

(7) Para evitar confusiones insistimos en que, para encontrar la explicación de los fenómenos ocurridos, precisa considerarse las cifras referentes a cada una de las carnes, como lo hicieramos en los párrafos anteriores.

efecto de la reducción de las exportaciones argentinas sobre nuestro mercado productor? Trataremos de averiguarlo en otro lugar.

Fiel al dogma del poder místico del "pool" de frigoríficos, el hacendado Pagés, a más de afirmar sin demostración alguna la existencia de hechos problemáticos, rechaza indignado la tesis anterior, que ya formuláramos en el folleto citado de la S. R. A. Transcribimos en seguida una de los párrafos substanciosos de su celebrada conferencia, cuyas frases enumeraremos con el fin de facilitar su refutación.

"Actualmente — dice — se ensaya una nueva tesis para demostrar, aparentemente, la correlación de los precios nuestros con los de Smithfield (1) y es la siguiente: el volumen físico y el volumen económico del consumo en el mercado británico (2). Pero yo pregunto: ¿El volumen físico y el económico tiene la misma relación en la carne vacuna y la lanar? (3). ¿Cuál es el volumen económico del consumo del mercado inglés? ¿Es acaso, el que pagan en Smithfield los "gobbers" confabulados con los frigoríficos y los carniceros financiados por los frigoríficos, o el que paga el consumidor inglés en las carnicerías?" (4).

"No: la capacidad adquisitiva del obrero, del pudiente y del mediano consumidor no se percibe ni se justiprecia en Smithfield, como en la cotización, en el mercado, del producto que lleva en su canasta. Quiere decir entonces, que la disminución del volumen económico del mercado inglés (sic) no guarda proporción con la disminución de precio que sufre el productor argentino y que es obra exclusiva de la trustificación de frigoríficos, "gobbers" y carniceros confabulados en perjuicio del productor argentino y sin beneficio del consumidor británico (5).

"Si se hace, por otra parte, la apreciación de los promedios de las cantidades importadas y precios del ganado lanar, durante los últimos cuatro años, se comprobará más y mejor la falsedad de la nueva tesis sustentada (6).

"Por otra parte,, ¿cuál es el volumen económico de la ciudad de Buenos Aires, (sic), es el precio que da Liniers o es el precio que paga el pueblo consumidor en los mercados y en las carnicerías?" (7) (páginas 24 y 25).

Analicemos el contenido de tan rotundas afirmaciones:

(1) *Se ensaya una nueva tesis para demostrar, aparentemente, la correlación de los precios nuestros con los de Smithfield.* Sin embargo, nuestra tesis sólo pretende explicar la evolución del mercado

británico, los factores de la baja de precios. Y no se trata, en ella de aquella correlación, que debió ocuparnos en un segundo informe.

(2) *Y es la siguientes el volumen físico y el volumen económico en el mercado Smithfield.* Con la transcripción de estos términos que de por sí nada significan — y que fueron usados por nosotros por comodidad de expresión — el hacendado Pagés pretende exponer nuestra tesis. Lo que induce a pensar que agobiado por las ideas preconcebidas, no la ha comprendido, o no ha querido comprenderla...

(3) *“¿El volumen físico y económico tienen la misma relación en la carne vacuna que en la lanar?”* Sin duda, que debe haber diferencias. Y sorprende tal pregunta, cuando en la página 18 de su conferencia dice: “no es posible aglomerar toda la carne, tanto vacuna como lanar, porque son dos cosas heterogéneas, de regímenes distintos”. Volveremos sobre esto en (7)..

(4) *¿Cuál es el volumen económico del consumo del mercado inglés? ¿Es acaso, el que pagan en Smithfield los “gobbers” confabulados con los frigoríficos, y los carniceros financiados por los frigoríficos o el que paga el consumidor inglés en las carnicerías?* Al formular nuestra tesis nos adelantamos a posibles objeciones. El Sr. Pagés las formula, pero olvida nuestra advertencia: “Los cálculos anteriores, y la interpretación de los hechos, están basados sobre las cotizaciones al por mayor en el mercado de Smithfield. Si los precios al por menor — los precios que pagan los consumidores, — han seguido o no de cerca la evolución de los precios al por mayor, no podríamos decirlo por el momento. En todo caso, una vez averiguado, vendrá la ocasión de revisar aquella interpretación’ ,pág. 25).

(5) *“No: la capacidad adquisitiva del obrero, del pudiente y del mediano consumidor, no se percibe ni justisprecia en Smithfield, como en la cotización en el mercado, del producto que lleva en su canasta. Quiere decir, entonces, que la disminución del volumen económico del mercado inglés (sic), no guarda proporción con la disminución de precio que sufre el productor argentino, y que es obra exclusiva de la trufificación de frigoríficos, gobbers y carniceros confabulados en perjuicio del productor argentino y sin beneficio del consumidor británico”.*

Con un simple y rotundo no, el Sr. Pagés cree demostrar que los precios al por menor han seguido una evolución diferente a los precios de Smithfield, y, por lo tanto, la falsedad de nuestra tesis, basada sobre éstos. ¡Lástima grande que no sea verdad tanta... simpleza! Pues no significa otra cosa hoy en día, el querer negar la existencia de un fenómeno constatado, con juegos de palabras y sin ofrecer pruebas experimentales. Y sin embargo, así habla el conferencista, que en la pág. 15 de su exposición, no para mientes en aludir a su “espíritu de investigación”: “todo esto es fácil decirlo, así, en palabras que no demuestran nada; pero es más fácil aun desvirtuarlo; ya no con palabras, sino con cifras” (pág. 13).

Es a las cifras a que recurrimos. En el cuadro comparativo que sigue, hemos registrado los precios de venta al por menor de la carne vacuna chilled y congelada importada en la Gran Bretaña durante 1921 y 1922, de acuerdo a los datos publicados mensualmente por *The Labour Gazette*, publicación oficial del ministerio de Trabajo de aquel país. La simple observación de las columnas pertinentes, indica que *la baja se ha producido tanto en los precios que paga el consumidor como en las cotizaciones al por mayor a que la carne vacuna se negocia en Smithfield.*

CUADRO N.º I

PRECIOS AL POR MENOR Y AL POR MAYOR DE LA LIBRA DE CARNE VACUNA (CHILLED Y CONGELADA) IMPORTADA EN EL REINO UNIDO

Año 1921	Al por menor				Al por mayor			
	Costillar (ribs)		Costado (think flank)		Chilled		Congelado	
	Chelines	\$ $\frac{m}{n}$	Chelines	\$ $\frac{m}{n}$	Peniques	\$ $\frac{m}{n}$	Peniques	\$ $\frac{m}{n}$
Enero 31.....	1/3 $\frac{3}{4}$	0.751	0/9 $\frac{3}{4}$	0.465	10.000	0.477	10.000	0.477
Abril 30.....	1/3 $\frac{1}{4}$	0.727	0/9 $\frac{1}{2}$	0.453	8.000	0.382	6.500	0.310
Junio 1.....	1/2 $\frac{3}{4}$	0.703	0/9	0.429	7.000	0.334	6.500	0.310
Julio 1.....	1/2 $\frac{1}{2}$	0.691	0/8 $\frac{3}{4}$	0.417	7.875	0.376	6.812	0.325
Agosto 2.....	1/2	0.667	0/8 $\frac{1}{2}$	0.405	6.875	0.328	6.260	0.299
Septiembre 1.....	1/1 $\frac{3}{4}$	0.655	0/8 $\frac{1}{4}$	0.393	9.000	0.429	7.125	0.340
Octubre 1.....	1/0 $\frac{3}{4}$	0.608	0/7 $\frac{1}{2}$	0.357	6.250	0.298	6.625	0.318
Noviembre 1.....	1/0	0.572	0/7	0.333	5.687	0.271	6.250	0.298
Diciembre 1.....	0/11 $\frac{1}{4}$	0.536	0/6 $\frac{1}{2}$	0.310	6.568	0.313	5.875	0.280
Diciembre 31.....	0/11	0.524	0/6 $\frac{1}{4}$	0.298	5.500	0.262	5.000	0.238
Año 1922								
Febrero 1.....	0/11	0.524	0/6 $\frac{1}{4}$	0.298	4.500	0.215	4.250	0.203
Marzo 1.....	0/10 $\frac{3}{4}$	0.512	»	»	4.625	0.221	4.000	0.190
Abril 1.....	»	»	»	»	6.000	0.286	4.000	0.190
Mayo 1.....	»	»	»	»	5.500	0.262	4.250	0.203
Junio 1.....	»	»	»	»	4.625	0.221	4.375	0.209
Julio 1.....	»	»	»	»	5.000	0.238	4.625	0.221
Agosto 1.....	0/10 $\frac{1}{2}$	0.50	0/6	0.286	4.750	0.226	4.375	0.209
Septiembre 1.....	»	»	»	»	5.312	0.253	4.375	0.209
Septiembre 30.....	0/10 $\frac{1}{4}$	0.488	»	»	4.500	0.215	4.375	0.209

En las dos primeras columnas del cuadro, anotamos los promedios de precios al detalle de la libra de carne de costillar (ribs), chilled y congelado en peniques y en \$ $\frac{m}{n}$; en las dos siguientes, los mismos datos referentes al costado (think

flank); y en las últimas los precios al por mayor de la carne chilled y congelada.

No da *The Labour Gazette* otros datos. Pero es sabido que la marcha de los precios de cada uno de los trozos en que se divide la res para ser vendida al consumidor, es más o menos la misma. Por otra parte, los Oficiales del Ministerio del Trabajo, para formar los Números Indicadores de los precios al por menor, seleccionan de cada clase de artículos — en este caso, la carne vacuna — aquellos tipos que mejor representan la evolución del todo. Es lícito, por lo tanto, suponer que el descenso de los precios anotados, refleja el de la carne vacuna importada, en general.

Es así que la baja se manifiesta en unos y otros precios, pero es más intensa en las cotizaciones al por mayor que en las al por menor: mientras, en el período Enero-Diciembre de 1921, aquéllos descienden en un 50 %, éstos sólo disminuyen en 30 %. Pero esta zaga de los precios al por menor, se nota corrientemente en todos los artículos; en la última baja general; en la Gran Bretaña, los precios al por menor están distanciados de los precios al por mayor por un espacio de alrededor de seis meses (8). Siempre se ha observado que los precios al detalle tardan más tiempo en descender, que son más estables que aquéllos. Así, no obstante mantenerse entonados y muchas veces ascender los precios al por mayor, a partir de Febrero de 1922, los que paga el consumidor denotan siempre su tendencia a la baja.

Es preciso tener presente que al comparar la evolución de ambos precios, no intentamos establecer "márgenes" entre ellos. Podrán o no obtener superganancias los detallistas que compran la carne en Smithfield, o los frigoríficos que tienen directamente sus puestos de venta: es un asunto que ni el *Interim Report on Meat* del gobierno británico, ni la investigación del comisionado Calvo, han logrado poner en claro. *Lo que nos interesa dejar establecido es que el descenso se ha producido también*

(8) V. A. HOBSON — *Britain Economic Outlook en Europe, Journal of Political Economy, August, 1922.*

en los precios que paga el consumidor, lo que le ha inducido a consumir la mayor cantidad de carne que se le ofrecía (9). De tal suerte que, formulada por vez primera nuestra tesis sobre la base de cotizaciones de Smithfield, con carácter condicional, la averiguación de los precios al detalle ha venido a confirmarla.

Guiado por su fecunda intuición, el hacendado Pagés afirma categóricamente la existencia de una confabulación entre los frigoríficos y los "jobbers" o comerciantes mayoristas que adquieren la carne que estos últimos importan en Smithfield. De tal suerte que este mercado sería simplemente una pantalla, un instrumento de que el "trust de la carne" se serviría para engañar; y las cotizaciones a que se efectúan los negocios, serían absolutamente ficticias, y no las cotizaciones reales que rigen para el comerciante independiente. Creyentes, más en la *experiencia* que en la *intuición*, transcribimos un oportuno párrafo del comisionado Calvo, que, como se sabe, ha estudiado sobre el terreno el mercado británico de carnes. Al ocuparse de las cuatro categorías de comerciantes que operan en Smithfield, el señor Calvo se refiere a "3.º Los vendedores a comisión (bajo esta denominación vienen los frigoríficos que tienen puestos de ventas en los mercados) quienes reciben consignaciones del exterior o interior para ser vendidas en este mercado; 4.º Los "jobbers", o comerciantes; compran en el mercado a los demás, o directamente de afuera, para revender. Estos "jobbers" en general son hombres de capital, quienes compran grandes cantidades de carne que reparten con una pequeña ganancia a los carniceros al menudeo, que tienen sus tiendas algo retiradas del mercado y que retacean la carne en la forma que más le convenga. Conservan su *independencia para comprar donde les convenga. Muchos de los más importantes no tienen vinculaciones de interés*, sea como accionistas o de otra manera con los frigoríficos argentinos, a pesar de vender mucha carne chilled

(9) Un hecho análogo puede observarse en nuestro país. Los precios al por mayor de la hacienda para el consumo han descendido en el mercado de Liniers; asimismo los que paga el consumidor, pero en menores proporciones. Para conocer la evolución del mercado, no es preciso conocer los "márgenes" de ganancia de los intermediarios (cuestión importantísima desde otro punto de vista). El hecho fundamental es que la baja más o menos intensa de las cotizaciones al menudeo, ha permitido el aumento del consumo "per capita", y ha ayudado a descongestionar el mercado.

y mostrar gran interés en todo lo que se refiere a la Argentina. A este mercado (Smithfield), *puede ir cualquiera a comprar o vender*, siendo de propiedad y administrado por la Municipalidad de Londres, — y es, hay que decirlo, — un modelo de administración y limpieza”.

Si al Mercado de Smithfield, de propiedad del gobierno, “puede ir cualquiera a comprar o vender”; si muchos de los “jobbers” más importantes no tienen vinculaciones con los frigoríficos, a quienes compran la carne importada para revenderla a los mayoristas: *dicho mercado es libre*.

Por otra parte, de la observación de las fluctuaciones de los precios del chilled en Smithfield, se desprende que éstas, lejos de ser el resultado de los manejos arbitrarios de las empresas, responden muy de cerca a las cantidades de carne importada (que en el caso, por la naturaleza especial del chilled, que no puede ser almacenado sino por pocos días, representan fielmente el estado de la oferta).

En el folleto ya citado de la S. R. A. (10) habíamos trazado el gráfico que reproducimos, en el que se ve con toda claridad la relación inversa muy marcada, existente entre la línea gruesa — que representa la oferta mensual de carne chilled —, y la línea delgada — que representa los precios medios mensuales: *a cada aumento en aquélla corresponde una disminución en éstos, y viceversa*. Si los frigoríficos torcieran a su antojo las cotizaciones, no se observara esta sorprendente regularidad.

En la carne congelada no se encuentra esta relación entre los precios y las cantidades importadas, que en este caso no son un índice fiel de la oferta, debido al largo almacenamiento de que este producto es susceptible. Las oscilaciones de los precios, antes bien, responden a las oscilaciones de los precios del chilled, como puede constatarse en el folleto citado, al comparar el gráfico de la pág. 59 (11) y sus cifras correspondientes —referentes al congelado— con el gráfico reproducido. Lo que confirma lo ya expresado acerca de la acción refleja del mercado de carne chilled sobre el de carne congelada.

(10) Ver en las páginas 17 y siguientes, el método empleado y las cifras absolutas que sirvieron para calcular los N. I.

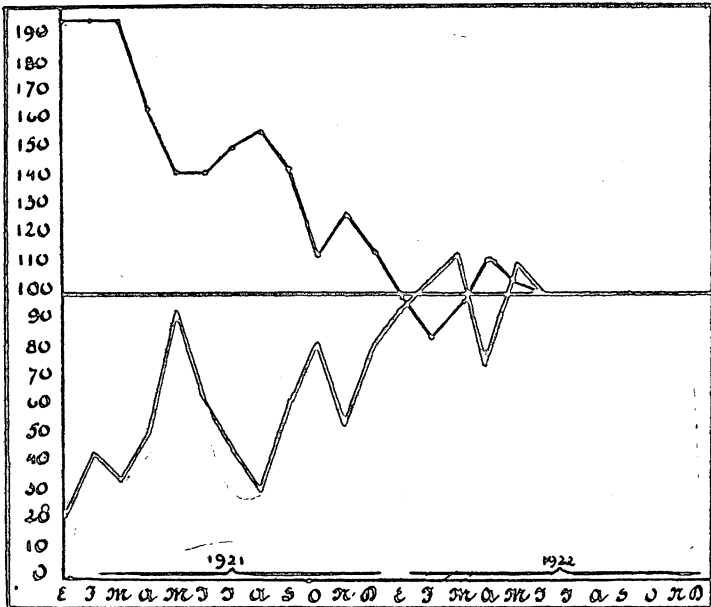
(11) Comparación que no hacemos para no alargar estas Anotaciones.

NÚMEROS INDICADORES

De las importaciones mensuales de carne vacuna Chilled en la Gran Bretaña, (línea gruesa) y de los promedios mensuales de sus precios en Smithfield, (línea delgada), a partir de Enero de 1921

BASE:

PROMEDIO DEL PRIMER SEMESTRE DE 1922



Continuemos la refutación al hacendado Pagés:

(6) "Si se hace, por otra parte, la apreciación de los promedios de las cantidades importadas y precios del ganado lanar, durante los últimos cuatro años, se comprobará, más y mejor la falsedad de la nueva tesis sustentada". Como el hacendado Pagés no se toma el trabajo de exponer las cifras a que se refiere, lo haremos nosotros. Los datos sobre el comercio de carne ovina de que disponemos en este momento, son los publicados por el señor Calvo en su informe. De ellos se desprende que las importaciones de carne congelada de carnero y cordero en el mercado británico en el primer semestre de 1921, fueron un poco inferiores a las de igual período de 1920, a saber: 3.605.722 y 3.621.186 cwts, respectivamente; de ahí que el volumen económico de las transacciones al por mayor se mantuviese más o menos el mismo, (aumen-

to ligeramente), a saber: £ 16.155 mil en el primer semestre de 1921, contra £15.155 mil en el de 1920, según el señor Calvo. *Si las importaciones de carne vacuna Chilled no hubiesen crecido en las proporciones considerables que ya conocemos, posiblemente su mercado hubiese reaccionado en la misma forma que el de carne ovina.* Por lo tanto, no se puede pretender que dos fenómenos se produzcan en la misma forma, si los factores que en los mismos intervienen, manifiestan tendencias opuestas. Así, en el primer semestre de 1922, las importaciones de carne ovina congelada sólo alcanzaron a 3.171.318 cwts, contra 3.605.722 en igual período de 1921; en tanto que las importaciones de carne vacuna Chilled continuaron ascendiendo con intensidad.

Si los australianos y neozelandeses hubiesen aumentado sus exportaciones de carne ovina al Reino Unido en las mismas proporciones en que la Argentina aumentó sus remesas de Chilled, de seguro que los precios de aquella habrían descendido considerablemente. He aquí cómo se comprueba la falsedad de una tesis...

(7) El último de "los siete puntos del hacendado Pagés" es del mismo tenor que los anteriores: *"Por otra parte, ¿cuál es el volumen económico de la ciudad de Buenos Aires (sic), es el precio que da Liniers o es el precio que paga el pueblo consumidor en los mercados y en las carnicerías?"*

Sin duda alguna, el volumen económico del consumo de carne vacuna en la ciudad de Buenos Aires, está dado por los precios que paga el consumidor. Y es sabido que estos precios al detalle descendieron, si bien es cierto que con menor intensidad que los precios pagados por los matarifes en Liniers. Precisamente, este descenso de los precios al por menor, como ya se ha expresado estimuló aumento del consumo absoluto y per capita, y contribuyó, de esta suerte, a descongestionar el mercado de haciendas. Tal como el descenso de los precios de la carne chilled en el mercado británico, activó la absorción del "glut" por los consumidores.

Estudiado el descenso de los precios de la carne vacuna en el mercado británico, pasaremos revista de los hechos ligados directamente a nuestro mercado productor.

III

El "Pool" en el comercio de carnes

El "Pool" durante la guerra

La irrupción de los capitales norteamericanos en nuestro comercio de carnes, en el año 1907, comenzó a turbar la calma en que estos negocios se desarrollaban. Antes de aquella fecha, intereses ingleses y criollos dominaban la exportación de carnes argentinas, y parece ser, habían convenido para no permitir el

alza de los precios de la hacienda sobre ciertos niveles. El mismo señor N. A. Calvo, que estudiara recientemente el mercado británico, se manifestaba, entonces, en estos términos: “Los ingleses y anglo-porteños tenían un convenio conocido por todo el mundo, para no pagar por cabeza más de cien pesos moneda nacional, por pesado o bueno que fuera el novillo. Solo cuando vinieron los americanos, se deshizo ese convenio, en que estaban La Blanca, cuando pertenecía a un sindicato de estancieros argentinos, y la Plata Cold Storage, cuando era propiedad de un sindicato sudafricano” (12). En el mismo sentido se expresaba el Ministro de Agricultura Mujica (13) al ser interpelado sobre la situación de nuestro comercio de carnes: ...“sea expresa o tácitamente, ellos (los frigoríficos anglo-argentinos) establecieron una especie de *modus vivendi*, casi un trust, para poder realizar sus operaciones con beneficio positivo, y fijaron un límite máximo al precio de los novillos; y entonces nuestros novillos nunca pasaron del precio de 80, 90 y, excepcionalmente, 100, pesos.”

Sea por sus procedimientos técnicos más avanzados, que permitían la reducción de los costos de elaboración, y una eficaz utilización de los subproductos del ganado; sea por una administración más económica; o por razones de lucha comercial: los intereses norteamericanos — invertidos al comienzo en fábricas ya existentes — iniciaron una competencia perjudicial al *statu quo* de los intereses “anglo-porteños”, que disfrutaban de los bajos precios de la hacienda vacuna.

Es así que, como puede verse en las cifras del cuadro número 2, y el gráfico correspondiente, las cotizaciones del ganado vacuno iniciaron su repunte; los novillos mestizos especiales, tipo chilled, que en 1906 apenas alcanzaban un precio medio de \$ 92, en 1911 llegaron a un precio medio de \$ 122, para subir a altura mucho más considerable en los años subsiguientes (en los primeros meses de 1914, esto es antes de la guerra este tipo de novillos consiguió precios que oscilaban entre \$ 170 y 180). Análoga fué la marcha de los precios de los otros tipos de vacuno, como bien puede observarse en las columnas del siguientes cuadro.

(12) Citado por el diputado Emilio Frers en la sesión de Junio 27 de 1913 de la C. de D.

(13) Sesión del 25 de Junio de 1913 de la Cámara de Diputados.

CUADRO N.º 2

PROMEDIOS ANUALES DE LOS PRECIOS DE LA HACIENDA VACUNA EN PIE,
EN EL MERCADO DE LINIERS, 1906 - 1922 (a)

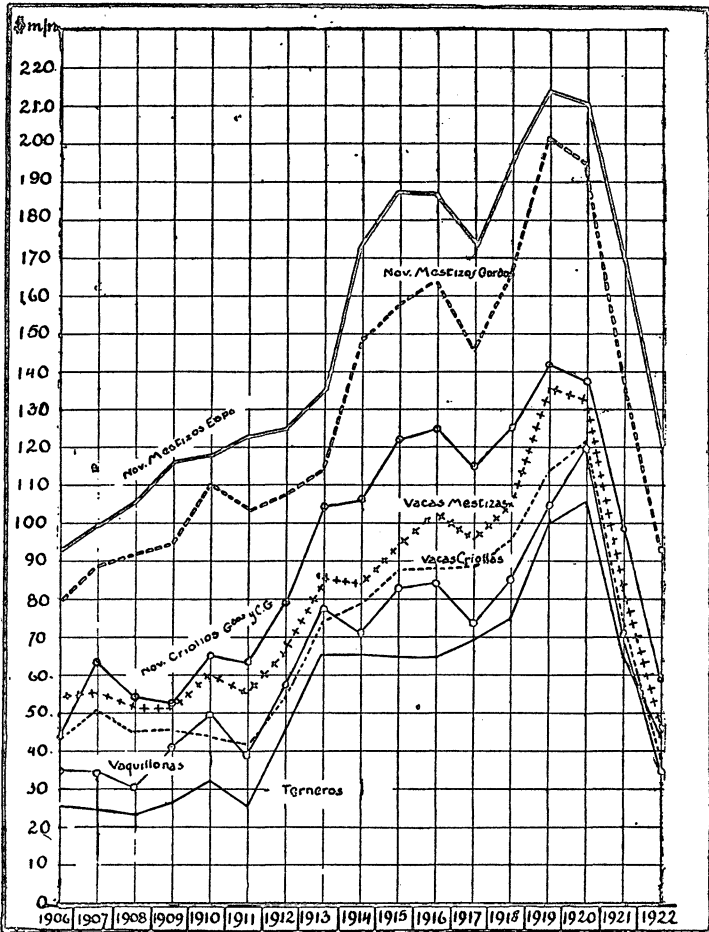
AÑO	NOVILLOS			VACAS		VAQUILL.	TERNEROS
	Mestizos especiales	Mestizos gordos	Criollos gordos y carne gorda	Mestizas gordas Bna. carne y carne gorda	Criollas gordas Bna. carne y carne gorda	Mestizas regulares	Especiales y buenos
	\$ m ^o / _n	\$ m ^o / _n	\$ m ^o / _n	\$ m ^o / _n	\$ m ^o / _n	\$ m ^o / _n	\$ m ^o / _n
1906.....	92.30	78.90	45.45	53.15	42.55	35.80	26.45
1907.....	99.80	88.25	63.55	55.80	50.65	35.89	23.95
1908.....	105.75	91.15	54.30	51.12	45.20	30.25	22.37
1909.....	116.00	94.00	52.65	51.35	46.70	40.55	26.89
1910.....	117.30	110.60	66.25	60.10	44.65	49.10	31.85
1911.....	122.50	103.75	63.75	56.25	41.65	38.55	26.30
1912.....	124.60	107.50	80.00	56.20	55.30	57.90	46.25
1913.....	135.00	113.95	104.15	85.85	73.95	77.70	66.05
1914.....	173.75	148.35	106.65	84.60	78.95	71.85	66.45
1915.....	187.50	157.90	121.90	94.15	87.50	82.70	65.83
1916.....	186.70	162.90	125.40	102.50	87.70	83.55	65.40
1917.....	170.40	146.25	115.40	96.05	88.75	73.95	69.15
1918.....	194.40	166.85	126.25	105.40	95.85	85.20	74.80
1919.....	223.30	201.25	141.85	136.05	113.00	104.60	100.00
1920.....	220.40	193.75	137.50	132.10	121.65	120.40	106.45
1921.....	169.40	134.80	98.95	82.10	75.85	71.25	65.85
1922.....	120.41	92.10	59.60	45.85	38.75	36.25	43.10

(a) Promedios formados con las cotizaciones semanales que publica el "Boletín Oficial de la Bolsa de Comercio" de Buenos Aires.

Tales aumentos en los precios, operábanse a través de una demanda más intensa. La faena de los frigoríficos, principalmente de los frigoríficos norteamericanos, creció en esos años, y por consiguiente, el volumen de las exportaciones de cuartos vacunos. (En 1911, exportáronse 3.687 mil cuartos, contra 2.899 mil en el año anterior).

La influencia de estas crecidas exportaciones, recibidas en su mayor parte por el mercado británico, sobre este último, es interesantísima, y ha de arrojar luz sobre los acontecimientos presentes. En 1911, las importaciones de carne vacuna chilled en el Reino Unido, ascendieron a 1.879.851 cuartos, lo que significa un aumento de 16 % sobre los 1.587.134 cuartos importados el año anterior. Ante este "glut" de chilled — muy inferior por cierto al de 156 % que se produjera en los últi-

PROMEDIOS ANUALES DE LAS COTIZACIONES DEL GANADO
VACUNO EN EL MERCADO DE LINIERS, 1906-1922



mos tiempos —, *el mercado reaccionó y bajaron los precios*: en 1910, la libra de los cuartos traseros de carne chilled se cotizaba a un promedio de 4,625 peniques, desde donde bajó hasta un promedio de 4.125 peniques en 1911 (descenso de 10 %). Es así que la mayor oferta deprimió las cotizaciones, tal como sucede en esta crisis.

Pero la analogía va más lejos aún. *En efecto, a pesar de que en ese año disminuyeron las importaciones de carne congelada en el Reino Unido* (2.208.395 cuartos en 1911, contra 2.362.487 en 1910, *los precios bajaron* de un promedio de 3.562 peniques por libra, en 1910, a un promedio de 3.375 peniques en 1911.

Es que entonces, como ahora, la baja de los precios de la carne chilled ejerció su acción refleja sobre la demanda de carne congelada; aumentó el consumo de la primera, gracias al acicate de las bajas cotizaciones, en desmedro del de la última: en 1910, en el conjunto de carne vacuna chilled y congelada importada en el Reino Unido, esta entraba con el 55.7 % y aquella con el 44.3 %; en tanto que, en el año siguiente, el año de la reacción del mercado, la carne vacuna chilled gana el primer puesto al entrar en el total con el 50.5 %; mientras la congelada desciende hasta el 49.5 %. (14).

El descenso de los precios de la carne en el mercado británico, debido, como hemos visto, al aumento de las exportaciones; y el ascenso de las cotizaciones de los novillos, en nuestro mercado, determinado por la competencia de las compañías norteamericanas, por otra: trajeron consigo, según parece, la cesación de las ganancias, y aún pérdidas para las empresas empeñadas en la lucha. Por esta razón, dichas empresas (tanto anglo-argentinas como norteamericanas) resolvieron, de común acuerdo, formar un "pool" o entendimiento que entraría en vigencia el 1.º de Enero de 1912. Por este convenio se adju-

(14) Podríamos haber empleado, en la interpretación anterior, los términos: volumen físico y económico. ¿Repetirá el señor Pagés que entonces (1911) los frigoríficos "tenían el volumen físico y el económico en el bolsillo", (pág. 32 de su folleto)? No existía en ese tiempo el "pool" de las empresas para regular sus embarques; y entre ellas se hacían ruda competencia. Tampoco podía afirmar que las cotizaciones de Smithfield — que entonces, como hoy denotaban la baja en los valores, — eran ficticias y dispares de los precios al por menor; pues si los frigoríficos norteamericanos pretendían conquistar el consumo británico, su interés estaba en ofrecer a la población, carne importada a bajos precios.

dicaba a cada uno de los frigoríficos de la Argentina y el Uruguay, la proporción de sus exportaciones al Reino Unido; y se limitaba las cantidades de carne que podrían embarcar, con el fin de no congestionar de nuevo el mercado británico, y evitar de este modo el descenso de los precios.

Es cierto que el "pool" al controlorear las cantidades de carne exportada, redujo la competencia de las empresas en la compra del ganado argentino. Sin embargo, el precio de la hacienda vacuna se mantuvo firme durante el año 1912, en que funcionó el "pool"; y los promedios correspondientes a este año — como puede verse en el gráfico — más bien denotan un ligero ascenso en relación a los del año anterior en que reinó la independencia completa de las compañías.

Es en el mercado británico que se notó la acción conciente del "pool". Las importaciones de carne chilled cuyo aumento en el año anterior causó el derrumbe de los precios — se estabilizaron en la cifra de 1911, acusando una ligera disminución (2.232.069 cuartos en 1912, contra 2.256.328 en 1911). De tal suerte que el mercado logró entonarse y la libra de cuartos traseros chilled, subió de un promedio de 4.125 peniques, a 5.000 peniques.

Permítasenos una hipótesis para aclarar el alcance del "pool". Si los frigoríficos no lo hubiesen formado, es posible que las exportaciones de chilled argentino al Reino Unido habrían seguido creciendo, y asimismo el descenso de los precios en Smithfield. El consiguiente aumento de la demanda en nuestro mercado interno, y la gran competencia, por otra parte, llevara los precios del ganado a niveles más altos. Esta doble presión, de continuar subiendo por algún tiempo, hubiese conducido a los frigoríficos a una catástrofe. ¿Y la reacción en los negocios, la disminución de la demanda, resultantes, no hubiesen sido perjudiciales para el productor argentino, como no lo fué la estabilización relativa de los precios traída por el "pool"?

Llegado el término del convenio en Abril de 1913, una de las empresas norteamericanas, "La Blanca", solicitó se le asignase un 50 % más sobre las cantidades que le correspondían según el pacto que expiraba. Denegada esta solicitud, el "pool" no pudo renovarse.

Al avivarse de nuevo la competencia en nuestro mercado interno, los precios reanudaron su rápido repunte, y las compañías anglo-argentinas, su grita. En tanto que el promedio

de precio de los novillos mestizos especiales, tipo chilled, subió apenas de \$ 122.50 en 1911, a \$ 124.60 en 1912, año, este último, en que el "pool" estuvo en vigor, en 1913, en que dicho "pool" cesa, el promedio de cotización sube hasta \$ 135. En Abril de 1914, fecha en que entra en vigor un nuevo convenio, los precios, pujados por la competencia, llegan a oscilar entre \$ 190 y \$ 210. (15).

Antes de esta renovación, los frigoríficos anglo-argentinos "manifestaron por unanimidad que estaban convencidos de la existencia de un trust, y que el descenso de los precios era una maniobra de ese trust. Agregaron que la lucha actual era insostenible en esas condiciones por las numerosas pérdidas que origina" (16). Las compañías norteamericanas, a su vez, declararon no tener pérdidas en sus operaciones.

Si las manifestaciones de una y otra parte fueron verídicas, no podríamos decirlo. Por una parte es indudable que las compañías norteamericanas, con mejor técnica, estuvieron en condiciones de hacer fuerte competencia a las existentes. Por otra, es cierto que aquéllas, gracias a su potencialidad financiera, pudieron soportar pérdidas transitorias, desde que, en compensación, conquistarían más terreno en el comercio de carnes.

Sea como fuere, el hecho que merece subrayarse es que el "pool" o entendimiento de los frigoríficos se impuso para evitar las caídas de los precios en el mercado consumidor — caídas determinadas por las importaciones excesivas; y para limitar la competencia y por lo tanto, la elevación de los precios en el mercado productor, más allá de ciertos límites.

(15) Al referirse a este aumento en los precios del ganado, consiguientes a la ruptura del "pool", el Sr. Pagés exclama airado (pág. 38): ¿Quién dispone, pues, del volumen físico y económico de los mercados?

Sin duda alguna, el "pool" al limitar la competencia, limita los precios del ganado en nuestro país. Ello no quiere decir, sin embargo, que "disponga" del volumen físico o económico de las transacciones en el mercado británico; ya hemos dicho que toda combinación está condicionada por factores de hecho; productores o vendedores, *libres o combinados*, pueden actuar sobre el *volumen físico*, al aumentar o restringir la cantidad de mercaderías que ofrecen: pero *no pueden manejar al consumidor* que absorbe el mayor volumen físico, si se le estimula con precios bajos. Las exclamaciones, ¡Señor Pagés! ¡Señor Pagés!, resultan con frecuencia juegos de palabras.

(16) Discurso ya cit. del Min. Mujica.

El "pool" se presenta, de tal suerte, bajo un doble aspecto. En cuanto evita la depreciación de un producto argentino en el extranjero, es beneficioso para la economía nacional. En cuanto, bajo la protección de una competencia limitada, presiona sobre el valor del ganado, es perjudicial. No puede, por lo tanto, contemplársele con un criterio absoluto: así como en ciertos momentos puede aprovecharse del productor, en otros, el "pool" resulta una verdadera necesidad, tanto para las empresas que lo forman, cuanto para aquél.

Es así que el problema no está en destruirle — si fácil fuere el evitar que pocas grandes empresas se entendieran expresa o tácitamente —, sino en reforzar su aspecto útil y evitar los abusos que pudiera traer.

Es esta doble faz del "pool" que ha reconocido en uno de sus fallos la justicia norteamericana. En su conferencia, el hacendado Pagés alude al que los frigoríficos norteamericanos habían formado antes de 1902 en los Estados Unidos, para distribuirse los mercados de venta; y a la "aplastadora *injunction*" dictada contra aquéllos por haberse entendido en un "pool", por la Suprema Corte. Pero es el hecho que el Sr. Pagés, al seguir de cerca en esto al informe sobre los "packers", incurre en la misma parcialidad que la Federal Trade Commission, que omite una cláusula interesantísima de tal "injunction".

Así lo pone de manifiesto Mr. Weld, al estudiar aquel informe en un luminoso artículo aparecido en la revista de la Universidad de Harvard (17).

He aquí uno de sus párrafos:

"Los "pools", a partir del 90, no fijaron los precios. Su objeto era establecer las proporciones de los envíos de carne fresca a varios mercados del Este, para prevenir la inundación (glut) periódica y la escasez. . . Los frigoríficos han declarado tener este convenio para distribuir los envíos, pero jamás han admitido que esto fuese una combinación ilegal en restricción del comercio. El Dr. Virtue (comentador del informe de la Trade Comm. y empleado de la misma, a quien replica Mr. Weld), describe la "injunction de 1903 (a que alude el Sr. Pagés) en lo que se refiere a la prohibición, entre otras cosas, de la fijación de las cantidades de carne despachadas. Pero olvida mencionar que la "injunction" en ese tiempo contenía la siguiente cláusula específica:

(17) *The Meat Packing Investigation: a Reply, Quarterly Journal of Economics, May, 1921.*

“No se emite en esta sentencia ninguna prohibición... de reducir la cantidad de carnes despachadas a un mercado determinado, cuando el propósito de tal convenio, en buena fe, sea prevenir la sobreacumulación de carnes como de otros artículos en tales mercados.”

“La Federal Trade Commission, también omite esta cláusula al ocuparse de la “injunction”. En otros términos, la “injunction” permitía específicamente la verdadera práctica para la que el “pool” de ganado fuera organizado; y no se continuó con el “pool”, no porque fuese ilegal, ni contrario al interés público, sino porque los frigoríficos se dieron cuenta que era mejor terminar con un convenio que no era mirado con simpatía, ni comprendido por el público.”

En el mismo artículo Mr. Weld refuta a la Trade Commission cuando afirma que el “pool” *manejaba los precios* (afirmación en que la T. C. basa sus conclusiones sobre el monopolio de los “packers”). Pero no es el caso de ocuparnos de esto en el presente artículo. Si los frigoríficos de los Estados Unidos, no aprovecharon del “pool” que regulaba los envíos de carne para influir sobre los precios; si a pesar del “pool” de 1912, — que eliminó la competencia destructiva en nuestro mercado interno — las empresas establecidas en la Argentina siguieron pagando altos precios por el ganado: *no quiere decir que el “pool”, en ciertos casos, dentro de ciertas condiciones de hecho, no pueda presionar sobre las cotizaciones de aquél.* Es lo que veremos más adelante.

El “Pool” después de la guerra

El “pool”, reanudado (18) en abril de 1914 para evitar los efectos de una ruda competencia tanto en el mercado británico cuanto en el nuestro, coincidió, cuatro meses más tarde, con la guerra europea. Otra razón se impuso entonces para la continuación del “pool”, a saber, la necesidad de adjudicarse las bodegas y disminuir, de este modo, en lo posible, las consecuencias perjudiciales de la escasez de fletes.

(18) Weddel and C., *Review of the Frozen Meat Trade, 1914*, p. 15. Al respecto dice esta Revista: “Las compañías, al mismo tiempo, llegaron a un entendimiento entre ellas, sobre las proporciones de esta cantidad que comerciaría cada una, y el comercio de exportación, desde entonces, se ha desenvuelto de acuerdo a estas bases”. Es importante hacer notar, sin embargo, que las proporciones del “pool, ya habían sido consideradas privadamente por las compañías, antes de comenzar la guerra”. Citado por el Inf. de la F. T. Comm. Tomo I, pág. 172.

Al considerar los efectos de este nuevo entendimiento, habrá que tener en cuenta, por lo tanto, las condiciones anormales en que se desenvolvió. Debido a la gran demanda de carnes motivada por las necesidades de los beligerantes, los precios subieron a alturas inusitadas. La carne vacuna congelada desalojó durante este período a la chilled — como ya se dijo anteriormente —, cuyas importaciones en el mercado británico disminuyeron extraordinariamente; en tanto que las de aquélla se elevaron a cifras altísimas, para responder a la intensa necesidad que de ella se tenía.

El número indicador de los precios de la carne vacuna chilled en Smithfield, saltó entonces, de 128 en 1914, a 175 en 1915, 208 en 1916 y 262 en 1917; después de cuya fecha, y hasta 1920, apenas llegan pequeñas cantidades de esta carne al mercado. Más intensa fué el alza de los precios de la carne congelada; el número indicador, que era 154 en 1914, subió a 211 en 1915, hasta llegar a 391 en 1918 y 371 en 1919.

En el Mercado de Liniers, en cambio, el aumento, en 1915 y 1916, fué relativamente pequeño en relación a la cifra de 1914; y en 1917, los precios aun llegan a bajar con respecto a esta misma cifra.

Para apreciar mejor la marcha de los valores en uno y otro mercado, conviene recordar lo sucedido antes de la guerra, aún a riesgo de incurrir en repeticiones.

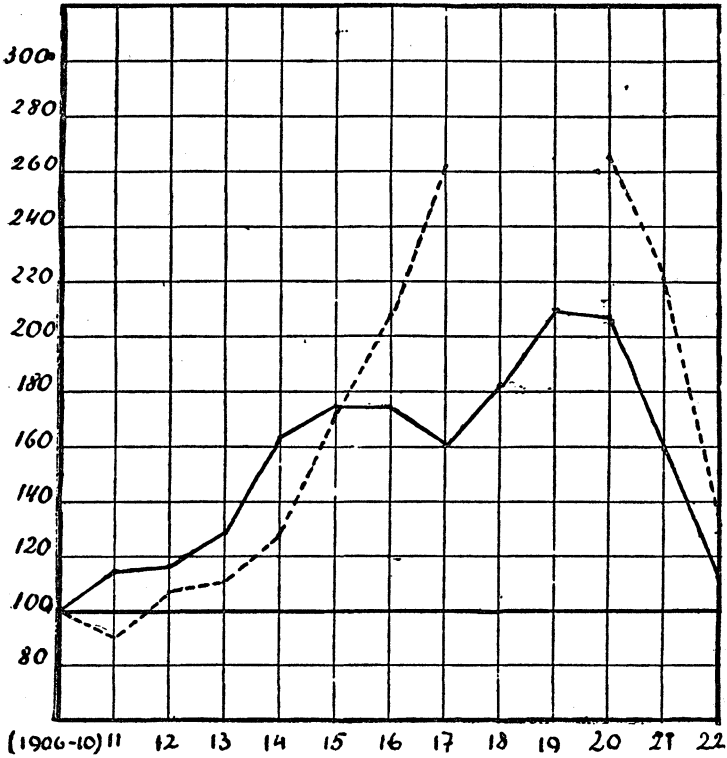
Debido a la gran competencia de los frigoríficos norteamericanos, en 1911, el número indicador de los precios de los novillos tipo chilled, ascendió a 115, en relación a la base 100, que representa el promedio de las cotizaciones del período 1906-1910; en tanto que el número indicador de los precios de la carne chilled en Smithfield descendió a 90, con respecto a análoga base. Formado el "pool", en 1912, el precio de los novillos apenas sube a 117 en ese año (contra 115 en el anterior), mientras que la estabilización de la oferta en el Reino Unido, lleva el número indicador de 90 en 1911 a 109 en 1912. Roto el entendimiento, en 1913, el número indicador de los precios de los novillos tipo chilled, asciende de 117 en 1912, a 127 en 1913 y a 163 en 1914, no obstante que el de los precios de Smithfield apenas aumenta de 109, en 1912, a 112 a 1913 y 128 en 1914.

En el gráfico correspondiente, se puede ver con más claridad esta evolución de los precios, y observar, al mismo tiempo que, en los cuatro años anteriores a la guerra, y siempre

NÚMEROS INDICADORES

de los precios medios anuales de la carne chilled sudamericana en Smithfield (línea punteada) y de los novillos tipo chilled en Liniers (línea llena).

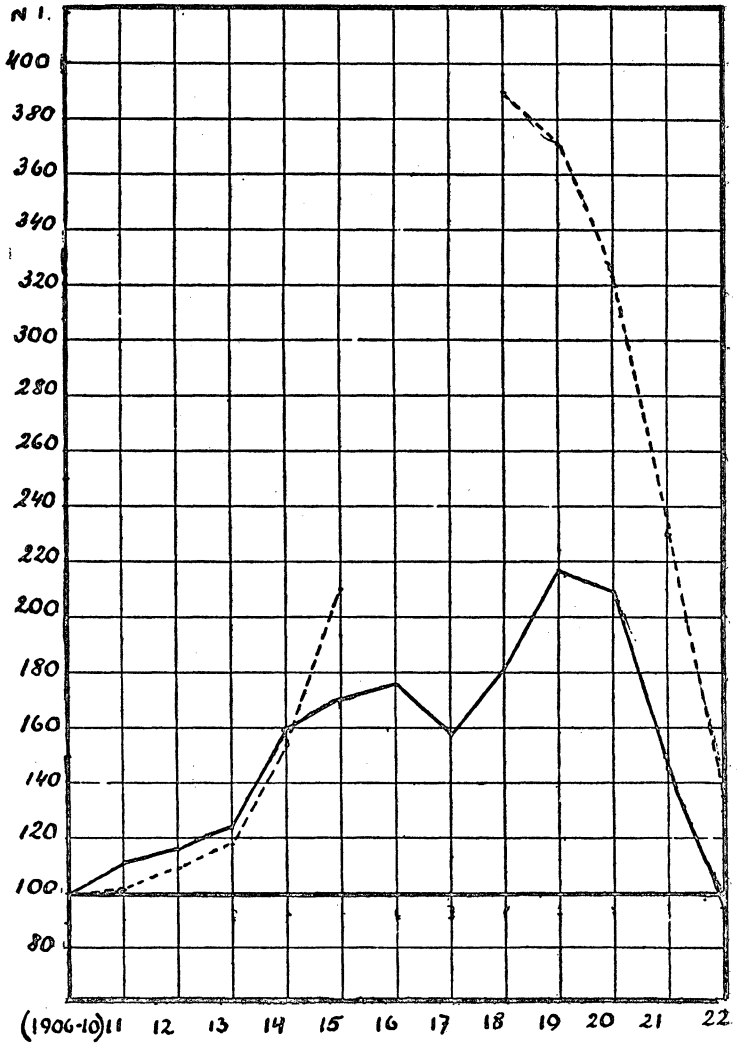
BASE: PROMEDIO DEL PERÍODO 1906-10



NÚMEROS INDICADORES

de los precios medios anuales de la carne congelada sudamericana en Smithfield (línea punteada) y de los novillos para congelar en Liniers (línea llena).

BASE: PROMEDIO DEL PERÍODO 1906-10



con relación al período 1906-1910 — que es el más normal —, los números indicadores de los precios de Smithfield (tanto de la carne chilled, como de la congelada) *ascendieron menos* que los números indicadores de los precios pagados por los frigoríficos por nuestros novillos.

Es recién a partir de 1915 que acrecentados los precios de la carne en el Reino Unido, al calor de la demanda de guerra, y debilitada la competencia entre los frigoríficos, en nuestro mercado interno, se invierte la posición de ambas series de números indicadores. En el gráfico se observa bien esta disparidad, creciente en los años posteriores.

Es sabido el hecho que los frigoríficos hicieron grandes ganancias en el período bélico. Es cierto que los gastos de elaboración de la carne, de transporte, y el riesgo, debieron aumentar considerablemente; pero no lo es menos que también crecieron en grandes proporciones los precios de los subproductos, para compensar con creces aquellos gastos.

Y si bien la hacienda en nuestro país se valorizó con menos intensidad que la carne en el Reino Unido, los beneficios de nuestros ganaderos también fueron considerables, hasta el punto que hacendado hubo (19) que llegó a duplicar su capital en el espacio de un año. Sin duda, si el "pool" no hubiese existido, si no hubiese existido tampoco la necesidad de "entenderse" para la adjudicación de las bodegas, la competencia entre los frigoríficos, en el mercado de nuestras haciendas habría sido mayor, y *las cotizaciones de estas últimas fueran mejores que las obtenidas.*

A este respecto conviene hacer notar lo siguiente:

Primero: Que la acción del "pool" de compradores, está limitada por condiciones de hecho. Por más que un frigorífico conozca exactamente la cantidad de ganado que los otros han de comprar, si todos tienen necesidad de más ganado, es decir, demandan más cabezas, deben ofrecer precios más altos para atraer más vendedores. Y el nivel de los nuevos precios, dado un aumento determinado de la demanda, dependerá del mayor o menor crecimiento de la oferta con que hayan respondido aquéllos. Y la prueba de que los frigoríficos, "entendidos" no son omnipotentes para "manejar" los precios, está en el hecho que, a pesar de haber existido un "pool" du-

(19) Véase el interesantísimo artículo publicado en "La Prensa" de Dic. 26 de 1922 sobre la crisis ganadera.

rante la guerra, se desarrolló competencia — por cierto nada destructiva—entre las empresas, y los precios de las haciendas subieron a alturas que permitieron superganancias a los hacendados.

Segundo: que si nuestro comercio de carnes hubiese sido completamente libre durante la guerra, es muy posible, que los figuríficos obtuvieran, asimismo, ganancias extraordinarias. En épocas de inflación de precios—tales como la de la guerra y la subsiguiente al armisticio, casi todas las industrias — y entre ellas las que no gozaban de monopolio de hecho o legal (el aduanero), han obtenido superbeneficios. Es un hecho tan sabido, que su anotación resulta un tanto pueril; y los mismos hacendados — sin que ningún místico “pool” los ayudara, obtuvieron tan buenos beneficios, que aún hoy los apetecen...

IV

La crisis

La inflación y la prosperidad de la ganadería

En un país de escasa riqueza mobiliaria como el nuestro, la especulación fomentada por el crédito había de buscar la única riqueza que le era accesible: la inmobiliaria. Los desenfreños especulativo que precedieron a la crisis de 1873-75, al preludio de 1885 y al estallido de 1890, tuvieron su principal expresión en la propiedad urbana y rural. No de otra naturaleza fué la crisis de 1913 en que restringido el crédito abundante que alimentara la inflación exhorbitante de los valores, caen súbitamente los precios, entre la grito de los especuladores embarrancados.

Algunos años más tarde, sin embargo, había de inventarse la prenda agraria, por la que al adquirir una sencilla movilización económica, el ganado sería asimismo objeto de especulación. Por otra parte, como toda forma de crédito, la prenda agraria, manejada con limpieza y precaución, podría constituir un eficaz estímulo a las fuerzas productivas.

En épocas de la creación de la prenda, la valorización de la hacienda vacuna, ya iniciada, hacía vislumbrar un futuro de grandezas para la ganadería nacional. Los negocios inmobiliarios, llegados a un límite extremo de reacción y precios bajos después de la crisis, ofrecían, entonces, escaso atractivo. El crédito ban-

cario, por otro lado, brindábase fácilmente, debido a la débil demanda que por él había, y al creciente volumen de los encajes. En tales condiciones, la hacienda vacuna se presentaría como objeto preferente de los negocios.

Comenzaba la expansión de la "industria madre". La demanda de haciendas de cría e invernada era intensa, y continúa la elevación de sus valores. Los campos de pastoreo, asimismo, eran muy solicitados, y los contratos de arrendamientos se estipulaban a precios cada vez más altos: así lo permitía la elevación sistemática de las cotizaciones pagadas por los frigoríficos y saladeros, apremiados por las necesidades de una exportación siempre creciente, de la que el cuadro que sigue permite formarse una idea:

EXPORTACIONES DE CARNE VACUNA ANTES DE 1918 (1)
Frigoríficos, saladeros y fábricas de conservas de carne
(Toneladas)

Año	Chilled y congelada	Conservada	Extracto	Tasajo y salada	Totales
1912.....	314.290	16.346	546	8.034	339.216
1913.....	366.229	12.574	799	3.910	383.512
1914.....	368.968	13.944	431	2.377	385.720
1915.....	362.769	31.944	653	213	395.579
1916.....	427.700	44.569	640	1.199	474.078
1917.....	394.837	100.784	579	2.613	503.813
1918.....	495.614	191.001	1.108	2.780	690.503

(1) Del *Boletín Mensual de Estadística Agrícola*.

Atraídos por las ganancias consiguientes al ascenso continuo de los precios y estimulados por las facilidades del crédito comercial y bancario, los negociantes en hacienda aumentaron considerablemente. Personas que nunca se habían interesado por esta clase de operaciones, no importa las aptitudes que para ello tenían, compraban haciendas y arrendaban campos, algunas veces sin capital alguno. Comerciantes mayoristas y minoristas de la Capital Federal, especuladores y aventureros, convertidos de la noche a la mañana en criadores e invernadores, competían en los negocios de hacienda con nuestra, ya de mucho tiempo arraigada, aristocracia de establo (20).

(20) Véase al respecto dos interesantes trabajos: el ya citado de "La Prensa" y el publicado por M. N. Rostagno en la *Rev. de Ciencias Económicas*, Mayo-Junio de 1922, titulado "La crisis ganadera".

Los remates ferias de hacienda se veían muy concurridos; y en ellos, los consignatarios y rematadores que por su responsabilidad acreditada disponían sin dificultad del crédito bancario, vendían hacienda a plazos de sesenta o noventa días a los craidores e invernadores, durante cuyos plazos — como empresa el Sr. Rostagno — estos criadores o invernadores, genuinos o de ocasión, gestionaban en los bancos adelantos prendarios sobre la misma hacienda comprada a crédito, con lo que hacían frente a los compromisos contraídos con el rematador o consignatario.

Es así que, gracias al crédito se pudo hacer grandes negocios con escasos capitales. El crédito permitió pagar cotizaciones inusitadas por las haciendas de cría e invernada; y ofrecer altísimos precios por los arrendamientos. Mas, no se le debe convertir en causa de la elevación de los precios, como se hace con frecuencia.

Es la gran demanda de la exportación la que determinó el fenómeno del alza. Este a su vez trajo la expansión de las transacciones y la especulación, fomentada por el crédito comercial y bancario. Sin duda alguna que este crédito contribuyó sobre todo a la puja de los precios de las vacas de cría, de los novillitos y las vaquillonas; pero la valorización de estas haciendas tuvo su raíz principal en los precios altos que las fábricas pagaban por los productos, y que seguirían pagando mientras continuase la demanda intensa. En este caso — de persistente demanda — el crédito facilitaba con un buen margen de provecho, el proceso por el que se actualizaba el valor futuro del producto en perspectiva. Y todo continuaría bien, tanto los negocios sanos, cuanto los de carácter especulativo, mientras aquel valor se realizase a su tiempo, de acuerdo a lo previsto...

De otro modo también pudo el crédito influir sobre los precios: al permitir a muchos negociantes no desprenderse de sus ganados para solventar a su madurez los compromisos. Empero, en este caso como en el anterior, sólo fué un factor coadyuvante de la inflación de los precios, y no su causa. Pues que dicha inflación tuvo su base real y no ficticia.

A este respecto conviene insistir, dadas las repetidas exageraciones sobre la influencia del crédito en el alza de precios. El proceso de la valorización de nuestros ganados, fué distinto al de inflación de valores inmobiliarios que en 1913 llega a su

cúspide. En el primero, es la gran demanda de carne, es el precio alto que obtiene la misma en los mercados consumidores, que determina la valorización de las haciendas. El crédito, en este caso, al facilitar la afluencia de nuevos negociantes y la expansión de las operaciones, al ampliar el radio de la competencia entre criadores y entre invernadores, permitió que un mayor número de personas aprovechara la coyuntura de la valorización. Que bajo la influencia del crédito abundante, los precios del mercado interno pudieran ascender en proporciones superiores a lo que permitiera el valor futuro del producto, es cierto; pero siempre es el último el motivo de la inflación.

En el caso de la propiedad inmobiliaria, en cambio, los valores subieron sin basarse, ni lejanamente, en el valor efectivo de los productos del suelo, que no había aumentado. Comenzada, quizás, la especulación en vista de un crecimiento futuro de aquel valor, a poco, estimulada por un abundantísimo crédito, se desvinculó completamente de este factor. La inflación de los valores, por consiguiente, fué ficticia.

Terminada la guerra, la inflación del circulante y los precios en Europa, había de seguir su desarrollo por más de un año. Así, el número indicador del precio de la carne vacuna congelada, en Smithfield, que en 1918 había llegado a su máximo de 391, en 1919 apenas desciende a 371, desde donde baja a 322 en 1920; es recién a partir de este año que el descenso se produce en forma intensa, de tal suerte que en 1921 el número indicador alcanza un promedio anual de 230. Del mismo modo, el número indicador de las cotizaciones del chilled bajó de 265 en 1920, a 221 al año siguiente.

En nuestro mercado interno la marcha de los precios fué diversa en los primeros tiempos, como puede observarse en el gráfico de la página 402. Mientras en Smithfield desciende el precio de la carne entre 1918 y 1919 — si bien en forma poco acentuada — y entre 1919 y 1920, continúa el ascenso de precio en nuestro novillos en el primero de estos períodos, y comienza un leve descenso en el segundo. Sin embargo — como se verá por las cifras de más adelante — la demanda de las fábricas exportadoras, disminuía después del año 1918 en que había llegado a su máximo.

Es posible que la "fiebre aftosa", extendida a los rebaños de todo el país, al afectar la oferta, contribuyera a que la valorización se mantuviese en la primera de las épocas anotadas. Pero el factor que parece haber apuntalado los precios del ganado por algún tiempo más, es el crédito, sostenido a su vez, por la confianza.

Habíamos expresado anteriormente, que el crédito no podía ser considerado como factor determinante de la subida de precios. Lo que, por cierto, no significa que su influencia no se haya dejado sentir en el sostenimiento de aquellos por algún tiempo, y, más tarde, en el descenso. En efecto, se creía en la Argentina que la baja de las carnes en Europa sería un fenómeno de corta duración. Por otra parte, se tenía grandes esperanzas en que otro factor, las exportaciones de ganado en pie para reponer los diezmos stocks de Europa, mantendría los precios firmes en el país. "Pronósticos tan halagadores contribuyeron a fomentar la especulación que siguió con todo desenfreno. Las casas consignatarias y los rematadores concedían fuertes créditos a sus clientes; *aumentaba así el número de compradores pues no hacía falta dinero para adquirir ganado; en cambio, los vendedores disminuían porque obtenían crédito* y no necesitaban vender hacienda para hacer frente a sus compromisos (21).

Que es el crédito, afirmado en creencia optimista de que continuarían en lo futuro los altos precios, el factor que mantuvo por algún tiempo las cotizaciones y logró contener la baja en nuestro mercado interno, parece confirmarlo el hecho que, entre 1919 y 1920, mientras descendía ligeramente el precio de los novillos, debido al decrecimiento de las necesidades de la exportación, de la demanda externa, los terneros y las vaquillonas — en los que se cifraban futuros provechos — obtenían aún precios más altos en 1920 que en 1919. El crédito comercial y bancario seguía estimulando la demanda de hacienda en las ferias, y permitía que los poseedores no liquidasen.

El descenso de los precios

Al llegar el año 1921, las circunstancias se invierten. Es cierto que Europa había disminuido sus rebaños de ganado, y que su población y sus industrias necesitaban alimentos y

(21) Ver, Rostagno, art. cit.

materias primas. Empero, su potencia adquisitiva se había reducido considerablemente: la reconstrucción resultaba mucho más áspera de lo que generalmente se esperaba.

Persiste en la Gran Bretaña el movimiento de baja general de los precios, entre ellos los de las carnes, así nativas como importadas.

En la Argentina, el interés de los frigoríficos por la hacienda vacuna sigue disminuyendo, y se acentúa la baja ya iniciada en el año anterior. Los bancos, que habían concedido crédito con tanta liberalidad, restringen los nuevos préstamos y dificultan las renovaciones, tanto del crédito personal concedido a los rematadores y consignatarios, como del concedido a los ganaderos con prendas de sus haciendas, pues la baja en el valor de éstas, disminuye proporcionalmente la garantía que representan.

La sequía, además, se deja sentir con intensidad en 1921, para agravar más aún la difícil situación de los ganaderos. Y la falta de campos con buenos pastos, por una parte, y la competencia que la agricultura, estimulada de nuevo por los altos precios de los cereales, hace a la ganadería en los arrendamientos, por otra, lleva muy arriba el precio de estos.

Es así que la liquidación forzosa de las haciendas para responder a los compromisos creditorios difícilmente renovables; unida a la motivada por los altos precios de los arrendamientos (mayores que cuando la cotización de la hacienda era buena), *aumenta la oferta de animales* en el mercado. La demanda, asimismo, debilitada por la disminución del interés de las empresas exportadoras, se manifestó, por otro lado en los remates ferias, en la escasez de compradores; escasez que contrasta notablemente con la abundancia de los años anteriores. De ahí, por consiguiente, la fuerte caída de las cotizaciones. (Si otro factor de importancia ha intervenido para intensificar este descenso, lo veremos más adelante).

Algunas cifras ilustrarán la afirmación que formulamos. Ya hicimos notar que las necesidades de la exportación venían disminuyendo desde el año 1918, en que se exportaron 690.503 toneladas — según se ve en el cuadro — hasta el año 1921, en que la exportación total apenas alcanza a 406.932 toneladas.

EXPORTACIONES DE CARNE VACUNA DESPUÉS DE 1918 (22)
 Frigoríficos, saladeros y fábricas de conservas de carne
 (Toneladas)

Año	Chilled y congelada	Conservada	Extracto	Tasajo y salada	Totales
1918.....	495.614	191.001	1.108	2.780	690.503
1919.....	345.795	90.185	568	4.279	440.827
1920.....	406.552	14.805	126	2.382	423.865
1921.....	389.902	14.001	135	2.894	406.932

Pero más expresivas que estas cifras heterogéneas son las que representan la faena de animales vacunos, correspondiente a las exportaciones anotadas. De acuerdo a los datos suministrados por la Dirección de Economía Rural y Estadística, *en tanto que en 1918 las exportaciones de carne vacuna por los frigoríficos, saladeros y fábricas de conservas de carne habían requerido una matanza de 2.976 mil cabezas, en 1919, esta cifra descendía a 2.019 mil; en 1920, a 1.416 mil; y a 1.252 mil en el año 1921. De estas cantidades, corresponde a los frigoríficos solamente, una matanza de 2.739 mil reses en 1918; 1911 mil en 1919; 1.377 mil en 1920; y 1.182 en 1921.*

Estas cifras son el resultado del juego recíproco, de la acción interdependiente de varios factores. En efecto, una vez iniciado el debilitamiento de la demanda externa, y el aumento de la oferta en nuestro mercado interno, los precios bajan; lo que a su vez reacciona sobre la demanda, y la estimula. Es así que las cantidades anotadas son el complejo resultado de estas acciones y reacciones. Y a este respecto, podríamos repetir lo que ya dijéramos al ocuparnos del mercado británico. Una hipótesis aclarará esta cuestión; supongamos que los precios de las haciendas no hubiesen descendido en 1921, debido a una fijación oficial (si esto fuese posible); es evidente que en tal caso, la faena destinada a la exportación hubiese llegado a cifras muy inferiores a las que en realidad alcanzó. La disminución de los precios operada durante el año, determinó la absorción por el mercado externo de mayor número de cabezas que las que tomara si las altas cotizaciones del año anterior se hubiesen mantenido. Así también, en lo que

se refiere al mercado interno, estrangulado por la carestía precedente, y acicateado en 1921 por las cotizaciones en baja.

En todo el país, en 1920, los frigoríficos, fábricas de conservas y mataderos municipales y particulares, faenaron 1.657 mil reses vacunas para el *consumo interno de la población*; cifra que sube a 2.034 mil en 1921, gracias a la baja de los valores. Si a estas cantidades sumamos las representadas por las reses faenadas por las empresas para la exportación, *resulta que la faena total de los frigoríficos, etc., y mataderos de la República, fué de 3.287 mil cabezas en 1921, contra 3.074 mil en el año anterior*. Sin el descenso en los precios ¿Cómo la exportación y el consumo interno hubiese podido absorber la mayor cantidad de ganado?

Es descenso parece ser, por consiguiente, la reacción natural de un mercado gestionado de haciendas, cuya demanda, a la vez, tendía a decrecer. No importa si tal congestión responde a un crecimiento de los rebaños, o a la presión de circunstancias económicas: el hecho indiscutible es el aumento del número de cabezas vacunas ofrecidas en venta.

Debido a que las compras de ganado vacuno se realizan en más grande escala, en las mismas estancias que en el mercado de Liniers —para el que sólo hay estadísticas—, no se puede conocer periódicamente las ofertas de ganado. Sin embargo, este mercado refleja el estado general de los negocios; por lo que es interesante conocer las cifras que a él se refieren. A pesar de la manifiesta disminución del interés de los frigoríficos por las haciendas, el ganado vacuno continuó llegando a Liniers, en proporciones aun superiores en 1921 que en 1920, a saber: 1.387 mil cabezas contra 1.300 mil, respectivamente.

En 1922 continúa el descenso en el mercado británico. El número indicador de los precios de la carne vacuna chilled, baja de 221 en 1921 a 137 en el año siguiente; y el de la carne congelada de 230, en el primero de estos años a 136 en 1922. En nuestro mercado interno se acentúa el proceso de liquidación y la oferta de ganado se presenta abundante: mientras en el primer semestre de 1921, (la estadística oficial, con su atraso crónico nos impide dar cifras más completas) en el mercado de Liniers entraron 703 mil cabezas de vacuno, en igual período de 1922, esta cifra llega a 970 mil. Los frigoríficos y el consumo interno pagan precios bajísimos; el número indicador de los precios de los novillos mestizos especiales, tipo chilled, desciende de 160 en 1921, a un promedio de 113 en

1922; del mismo modo, el correspondiente a los novillos mestizos gordos para congelar, que en aquel año era de 146, baja a 99, en este; el de los terneros descendió de 254 a 164; pero mucho más intenso fué el descenso experimentado por las vacas mestizas, las vacas criollas y las vaquillonas, los números indicadores de cuyos precios bajaron de 151 a 84, 165 a 84 y 181 a 95 respectivamente, lo que bien demuestra la desconfianza reinante sobre el valor futuro de los productos.

La mayor oferta de ganado en el año 1922, con respecto a 1921, *fué absorbida en gran parte por el consumo interno*, que aumentó notablemente merced al descenso de los precios. Para la exportación se faenó apenas algunos animales más que en el año anterior. Las cifras de la matanza en los frigoríficos, acusan un sensible crecimiento, debido no a la mayor exportación de cuartos refrigerados, que en uno y otro año casi es la misma, sino, en gran parte, a la mayor faena para el consumo de la Capital Federal y provincia de Buenos Aires, y en proporciones menores a la mayor exportación de carne conservada y extracto de carne.

De lo hasta ahora expresado en estas anotaciones se desprende que la repercusión de la baja de los valores en el mercado británico sobre nuestro mercado, ha sido facilitada por una oferta más abundante de ganado. Aún sin esta oferta crecida, el descenso de los precios de la hacienda se hubiese producido por el solo hecho comprobado, de la tendencia de la demanda externa a disminuir fuertemente.

En la sección siguiente trataremos de saber si otros factores han intensificado aquel descenso.

V

Los precios del ganado y los frigoríficos

Ante el Sr. Pagés y la mayoría de los hacendados para quienes preparó su conferencia, la baja de la carne vacuna se debe única y exclusivamente a las escandalosas maniobras de un trust extranjero que azota en estos momentos la gran riqueza nacional formada con el sudor de nuestra activa y progresista aristocracia pecuaria...

Si el argumento tiene éxito y satisface ardientemente a los especuladores en fracaso y ganaderos embarrancados, no menos

que a serios hombres de estancia hechos a las ideas simplistas: es deleznable considerado a la luz de los fenómenos que venimos de analizar. Esto, por cierto, no significa pintar a los frigoríficos de color de rosa. Desde que, una cuestión es la de si ellos ganan, y otra la de si con sus maniobras *han producido el descenso de los valores*.

Nadie pone ya en tela de juicio la existencia de un entendimiento entre las empresas frigoríficas, o más bien, la continuación del "pool" o "conferencia" — como quiera llamársele — formado en abril de 1914 para prorratarse las exportaciones al mercado británico y evitar sus inundaciones periódicas, y mantenido durante la guerra para adjudicarse las bodegas marítimas.

"En la conferencia — expresa el comisionado Calvo en su interesantísimo informe — se reúnen todos los gerentes de todas las compañías, cada semana o cada quince días más o menos, y es donde se trata el precio de fletes, nuevos contratos en común para el continente, seguros, etc., y ya quedó definitivamente establecido el porcentaje que le toca a cada uno."

"Todos los gerentes sostienen bajo su palabra que no se utiliza este convenio para hacer presión en los precios". (En un estudio objetivo de este asunto, una declaración tal, como se comprenderá, tiene muy poco peso).

"Su objeto, según ellos, es evitar que se pusiera en un momento dado, mayor cantidad de carne "chilled" que lo que puede absorber este mercado, lo que produciría una baja aun más perjudicial a todos, desde que, como he dicho, no se puede conservar mucho tiempo el "chilled" sin que pierda mucha parte de su valor".

"Todo esto es perfectamente razonable y basado sobre sanos principios de comercio".

"El inconveniente que encuentro a este arreglo es: los que estamos en el comercio de hacienda sabemos que todos los compradores de los frigoríficos son hombres inteligentes y vivos — y lo tienen que ser para llegar a ese puesto — que siguen paso por paso la que hacen sus competidores y las compras que efectúan".

"Como saben exactamente lo que cada uno necesita y la época para cuando se necesita, y hasta la última libra de carne que cada uno puede poner a bordo de cada vapor; sin necesidad de convenios previos, ni instrucciones al respecto, *¿por qué hacerse la competencia si hay para todos sin apurarse?*"

Ya nos hemos expresado en el mismo sentido que el señor Calvo sobre la influencia indirecta que el "pool" de compradores pudiera tener sobre los precios, al limitar, de *hecho*, la competencia. Empero, nuestra divergencia con el comisionado, quizás radique en el alcance de aquella influencia (sobre el que nada afirma).

Una serie de hipótesis — muy comunes en Economía — nos harán ver que está limitada por condiciones de hecho.

(A) Supongamos que, por cualquier causa, mejorasen las cotizaciones de la carne vacuna importada en el mercado británico; y que los frigoríficos no sólo se entienden sobre la distribución de las exportaciones, sino también sobre todos los aspectos que presenta el negocio (esto es, que forman un verdadero "trust"). En tal caso, el "trust" razonará, digamos, sobre si obtendría mayores beneficios al continuar enviando la misma cantidad de carne, o si le convendría aumentar los embarques. En el primer caso, disfrutaría de mayores precios en la venta de carne, mientras seguiría pagando las mismas cotizaciones por nuestros novillos, desde que no habría modificado su demanda en nuestro mercado interno. Es cierto que, entonces, fuera difícil mantener el entendimiento, pues cada una de las empresas tendería a libertarse y cosechar para sí las grandes ganancias de las otras. Es una situación análoga a la engendrada por el "pool" de 1912, que, como sabemos, hubo de disolverse por la pretensión no aceptada de una de las empresas de aumentar la proporción de sus embarques. En el segundo de los casos, para exportar mayor cantidad de carne, las empresas combinadas deberían *demandar* más animales a los productores, a través del incentivo de los *precios más altos*; de lo contrario, al no tener ningún motivo para hacerlo, éstos no aumentarían la oferta. Sin duda que en un régimen de libre competencia los precios ofrecidos serían mayores; pero en uno y otro caso se produjera el alza. Es así que, como ya anotamos en otro lugar, durante la guerra, a pesar del "pool" (menos poderoso — es cierto — que el trust hipotético) los frigoríficos pagaron precios cada vez más altos por las haciendas. Y sin ir tan lejos: las empresas "trustificadas" — según se dice — están pagando precios más altos por el ganado ovino, y pueden hacerlo porque en Smithfield se cotiza la carne correspondiente a más altos precios. ¿Cómo es que el pool omnipotente no paga hoy las mismas cotizaciones, o cotizaciones más bajas que antes, si así obtendría mayores beneficios?

Ninguna de estas hipótesis tiene analogías con lo que hoy sucede en el mercado de carne vacuna. Sigamos pues nuestros supuestos teóricos.

(B) Los precios bajan en la Gran Bretaña; y si la oferta de carne aumenta, serán más bajos aun, dada la sensibilidad del mercado. Como en el caso anterior, supongamos al mismo tiempo que la oferta de ganado en el país productor continúe inalterada. Es lógico que las empresas trustificadas, guiadas por el deseo de obtener ganancias y no pérdidas, tratarían de disminuir las exportaciones para entonar los precios en Smithfield. Al hacer esto debilitarían la demanda de ganado, esto es, tenderían a reducir sus compras. Pero como la oferta continuaría inalterada, y ningún productor desearía quedar sin vender su tropa, para que los frigoríficos se la comprasen tuviera que ofrecerla a precios más bajos; y la intensidad de este descenso sería tal que a los frigoríficos conviniese seguir exportando más carne no obstante la inundación que en tal supuesto se produjera en el mercado británico, y los precios más bajos aun que resultarían. Es cierto que dada la inestabilidad e interdependencia de todos los factores en juego, el nuevo nivel de precios más o menos estable, así en Smithfield como en Liniers, no se establecería automáticamente, sino después de una serie de ajustes, por los que las empresas buscarían obtener su *rendimiento máximo*. En otros términos, la política de los frigoríficos trataría de llegar a la posición de equilibrio relativo más beneficioso intermedia entre estas dos situaciones hipotéticas y extremas: a) obtener más altos precios en el mercado británico, al importar menores cantidades de chilled; al disminuir, por lo tanto, las exportaciones de carne de nuestro país, la demanda de los frigoríficos sería menos intensa, y como la oferta permanecería inalterada, los precios del ganado descenderían a más bajos niveles; de tal suerte que el margen entre las cotizaciones pagadas por la hacienda y los recibidos por la carne se ampliaría, por una parte, y el número de operaciones realizadas se reduciría, por otra; b) obtener precios más bajos en el mercado británico al continuar importando las mismas cantidades de chilled; al permanecer inalteradas las exportaciones de nuestro país, la demanda de ganado continuara la misma, frente a una oferta asimismo invariable: por lo que los precios del ganado fueran más o menos los mismos, o quizás más bajos por la presión de los compradores organizados; es así que el margen entre ambos ni-

veles de precios se reduciría, pero al mismo tiempo, el número de operaciones seguiría siendo el mismo.

De tal suerte que los frigoríficos *podrían* imponer precios bajos a los productores y comprarles todas las haciendas ofrecidas, para resarcirse — y posiblemente con creces — del consiguiente descenso de los precios en Londres.

En un régimen de libre concurrencia este período de transición fuera más largo y dificultoso; pues cada empresa, independientemente de las otras, regularía sus propias exportaciones, y por lo tanto sería mayor el riesgo de una baja brusca de las cotizaciones en Smithfield, debido a importaciones crecidas. Y los precios, tanto de la carne como los del ganado serían mucho más inestables. En efecto, supongamos que en un determinado momento, dado ciertos niveles de precios en Smithfield y Liniers las empresas obtuvieran superbeneficios. Entregadas a la libre competencia, como es lógico cada uno de los frigoríficos trataría de aumentar sus operaciones, estimulado por aquellas ganancias excesivas; esto es, aumentaría su demanda de ganado, y por lo tanto subirían los precios. En el mercado británico, como se comprende, crecerían las importaciones, y al mismo tiempo, descenderían los valores. Es así que el margen entre ambos niveles de precio se estrecharía y disminuirían las ganancias. Y dado el desorden y la anarquía inherente a la libre competencia, es muy posible que se llegara a una situación de pérdidas: por haber aumentado excesivamente la demanda y pujado muy arriba los precios en el mercado productor, y remitido a la Gran Bretaña cantidades muy fuertes de carne que deprimieran intensamente las cotizaciones. Frente a esta situación desfavorable, cada frigorífico trataría de enviar menos carne al mercado británico, esto es, disminuiría su demanda de ganado; por manera que la reacción se traduciría en nuestro país por el descenso de los precios altos pagados anteriormente.

Resumiendo: en un régimen de trustificación, el desenvolvimiento de los negocios fuera más estable que en uno de libre concurrencia; pero los frigoríficos estuvieran en condiciones de *imponer al productor precios más bajos* que los precios resultantes de un régimen de competencia abierta (asimismo bajos, desde que las cotizaciones de la carne en Smithfield también lo serían). En el primer caso, el riesgo de perder en los negocios sería mucho menor que en el segundo; y en este, las superganancias, apenas surgidas, tenderían a desaparecer, en tanto que en el segundo, a mantenerse.

A riesgo de abrumar al lector, seguiremos nuestras hipótesis, ya que ellas nos compenetran de la complejidad de la reacción de los mercados.

(C) Supongamos ahora que, dada la misma hipótesis anterior sobre el mercado británico, la oferta de ganado disminuyera en nuestro país. Para contener la baja de las carnes en aquel, las empresas reducirían sus embarques, y por lo tanto, disminuirían su demanda de hacienda. En un régimen de libre concurrencia entre los frigoríficos, los precios, a pesar del menor interés de éstos, tenderían a mantenerse firmes, desde que la oferta disminuye más o menos con la misma intensidad que la demanda, según se ha supuesto. En un régimen de monopolio, por el contrario, las empresas se encontrarían en posición fuerte para imponer precios más bajos a los productores, que no tendrían otro remedio que aceptarlos. Pero si el precio fuere tan bajo que resultase tan beneficioso para los frigoríficos como perjudicial para los ganaderos, dos órdenes de consecuencias tenderían a producirse a través del tiempo. Por una parte, el abandono paulatino de la industria de carnes por muchos productores, determinaría un descenso tan considerable en la oferta de ganados, que los mismos frigoríficos se verían seriamente perjudicados en sus negocios. Por otra, el deseo tan lógico de expandir sus operaciones, que cada empresa sentiría frente a los grandes beneficios, tendería a que la combinación se disolviese. Bien se comprende, empero, que los frigoríficos, sin llegar a tales extremos, sin perjudicar tan siquiera al productor, podrían, en un supuesto de oferta y demanda decreciente, pagarle precios que — sin dejar de ser remuneradores — podrían serlo mucho más en un régimen de libre concurrencia.

(D) Por último, supongamos que los precios bajasen en el mercado británico y que la oferta de ganados, ya sea por causas naturales — superproducción — o económicas, creciera en el mercado productor. En este caso, se produjeran los mismos fenómenos que en el caso (B) de oferta inalterada, pero el descenso de los precios, así de la carne en Smithfield, como del ganado en la Argentina, sería más intenso. En efecto. En el caso de trustificación, las empresas, frente a la abundancia de ganados podrían imponer precios más bajos aun que en el caso (B) y a la vez los precios en Londres bajarían debido a las mayores exportaciones; asimismo, en el de libre concurrencia, en el que dada aquella baja en Londres, el máximo de precio que po-

dían pagar por el ganado para obtener beneficios normales, estaría a un nivel más bajo que el del caso (B).

El caso presente del comercio de carnes es análogo al recién considerado en la hipótesis anterior. Pero es preciso tener en cuenta: Primero, que, según se desprende del informe del comisionado Calvo, las empresas frigoríficas no están trustificadas, sino que forman un "pool" para regular las exportaciones; "pool" que a su vez trae la limitación de la competencia en nuestro mercado interno. Segundo: que frente a la organización de los compradores, los vendedores están absolutamente desorganizados; ante una demanda compacta, la oferta se presenta incoherente y dispersa, sin regulación alguna. De tal suerte que, aunque no hubiese "pool" que limitase la competencia, de hecho, la situación de los frigoríficos—que no alcanzan a diez—sería siempre ventajosa frente al sinnúmero de productores aislados en las estancias (en donde aquellos adquieren más del 60 % de las haciendas) que desconocen, al efectuar sus ventas, lo que hacen en ese momento los otros productores que con él compiten. Tercero, que, ocurrida una baja en los precios, el consumo interno concurre con los frigoríficos para repartirse la oferta.

Ya hemos visto que las grandes importaciones de chilled en el mercado británico, determinaron el descenso de sus cotizaciones, y a la vez, por el fenómeno reflejo ya explicado en otro lugar, la reducción de la demanda de carne congelada. Es sabido que la Argentina suministra más del 90 % de la carne vacuna chilled consumida en el Reino Unido. Para detener la baja, se planteaba, por lo tanto, el problema de la reducción de las exportaciones de carne vacuna chilled de nuestro país, y por consiguiente, el de la reducción de la demanda de nuestro ganado. Pero es el hecho que la oferta creció al mismo tiempo en el mercado interno. De tal modo que para inducir a los frigoríficos y al consumo interno a que descongestionasen el mercado (24), los precios de la hacienda hubieron de bajar. (No importa, en este momento, la mayor o menor intensidad de la baja). El "pool" de frigoríficos, pagando precios bajos, reguló los embarques de tal forma que no produjesen en el mercado consu-

(24) Y aun si la oferta no hubiese crecido, la congestión existiera, desde que la demanda *tendía* a disminuir.

midor un descenso por bajo de ciertos límites (es a lo que se refiere el Sr. Calvo) (25).

De nuestra exposición anterior se desprende que el descenso de los valores de la carne y el ganado vacuno hubiese acaecido también en un régimen absoluto de libre concurrencia entre los frigoríficos; y que, debido al "pool" — que limita la competencia — estos últimos estuvieron y están en condiciones de intensificar la baja de los precios. Hicimos notar, asimismo, que si el margen entre los precios de Smithfield y Liniers permitía extraprovechos, la competencia entre las empresas, en un régimen de completa libertad comercial, llevaría de nuevo este margen al límite "normal" de ganancias en los negocios, mientras que, bajo el sistema del "pool" los frigoríficos *podían* mantenerlo más amplio para cosechar beneficios extraordinarios.

(25) Se podría objetar a las empresas la política seguida en sus negocios, del siguiente modo. Si las exportaciones de chilled argentino deprimieron sus precios, y al mismo tiempo hicieron fuerte competencia a la carne congelada, los frigoríficos, en lugar de seguir embarcando mayores cantidades de aquella, debieron estabilizar sus exportaciones, para alcanzar, de este modo, la firmeza en los precios. En tal caso, no hubiese quedado otro recurso a las empresas que exportar mayores cantidades de carne congelada, para no paralizar sus operaciones, por una parte, y para absorber nuestra producción, por otra. El examen de las estadísticas nos permitirá suponer los resultados que hubiese tenido esta política. En 1911, 1912 y 1913, las importaciones de chilled en el Reino Unido fueron: 2.256; 2.232 y 2.991 mil cuartos respectivamente; y las de congelado: 2.208; 2.696 y 2.616 mil cuartos respectivamente. Durante la guerra, como ya se sabe, aumentaron considerablemente las importaciones de la segunda carne y disminuyeron las de la primera. En el año 1921, pudo observarse que las importaciones del congelado solamente, 5.101 mil cts eran muy superiores a las de aquellos años, y aun mayores que el promedio del conjunto de las dos carnes en el trienio; mientras que las del chilled, a saber: 1.883 mil cuartos, eran todavía inferiores a las de entonces. Ya hemos explicado, sin embargo, como el chilled tendía a recuperar su posición perdida. Si por la política hipotética, las empresas, al suspender las importaciones de chilled en favor de las de congelado, hubiesen tratado de impedir la recuperación, las importaciones de este último en 1921, alcanzarán alrededor de 6.000 cuartos, cantidad muy superior al promedio de las importaciones conjuntas del trienio. Es lógico suponer que el mercado británico no hubiese recibido a precios altos estas exportaciones. El descenso de los valores se habría producido; y, además, con este doble orden de consecuencias para la Argentina: primero, sus novillos tipo chilled le fueran comprados para congelar, en desmedro de los precios; segundo, sentirían sus exportaciones la fuerte competencia de las de Australasia (que como se sabe, no envía chilled al mercado británico).

Mucho se escribe y discute sobre el margen en los presentes momentos. Pero es preciso reconocer que los cálculos presentados son poco satisfactorios: basados en suposiciones, las más de las veces, citan estadísticas y datos sin dar el menor indicio de su procedencia para que pudiera comprobarlos el que deseara. Por otra parte, tales cálculos difieren según sea el autor que los presenta. Fieles a la seriedad que hemos tratado de poner en este trabajo, no nos atrevemos a entrar en un terreno que nos es desconocido. Creemos, además, que mientras el gobierno no se decida a contralorear la industria de carnes, y competentes técnicos oficiales estudien el problema de las ganancias, en los mismos frigoríficos, por cada animal faenado, toda apreciación sobre la materia es susceptible de grandes errores.

Es así que, sólo a título informativo, formularemos algunas observaciones. Por el gráfico que presentamos, puede notarse que las ganancias de las empresas son sumamente variables, y que, en general han venido disminuyendo, dada la tendencia a estrecharse que denota el margen entre los precios de Smithfield y Liniers. Los cálculos acerca la amplitud de este margen, como se ha dicho son diversos. Dependen, en primer lugar, de la tabla de rendimientos de subproductos que se adopte como base de cálculo; en segundo lugar, de la época que se elija para la comparación, desde que los precios, así de la carne en Liniers y Smithfield, como de los subproductos, son variables en sumo grado; y por último, de los precios máximos, mínimos o medios que se tomen (p. e., la circular Weddel registra precios medios, en tanto que los informes oficiales de Smithfield publican sólo cotizaciones de las carnes de primera calidad — *first quality meats*—).

Así es que el comisionado Calvo presenta los precios de los subproductos a mediados de 1922 — época de su estada en Londres — precios que apenas difieren de los publicados por nosotros en el folleto de la S. R. A. El hacendado Pagés, en cambio, toma para sus cálculos “los precios medios de la venta anual, durante el ciclo de 1915 a abril de 1921”. Como se comprenderá, tales cotizaciones medias no son utilizables en absoluto para cálculos sobre las ganancias en 1922, ni aun en 1921, en que los valores fueron mucho más bajos. Lo que no impidió, por cierto, al Sr. Pagés, hacer la siguiente mixtura: como el Sr. Calvo no da precios para todos los subproductos, aquel completa la enumeración con los precios medios referidos; y de este modo, el nuevo cálculo está formado, en lo que respecta a ciertos subproductos, con los precios de mediados de 1922, y

en el resto, con los promedios de 1915-1921! No importa cuál fuese el error cometido, cálculos de este linaje deben ser tomados con ciertas prevenciones... (26).

Utilizando los datos del Sr. Calvo, las cotizaciones de la Circular Weddel, para el mercado británico, y las de T. Devoto y Cía., para el nuestro, formulamos — siempre a título informativo — las siguientes apreciaciones.

El precio máximo alcanzado en Smithfield por las 750 libras de carne chilled, en el periodo 1921-22, fué \$ 352. al cambio real, en la semana que termina en marzo 25 de 1921; en la misma fecha, las 750 libras de un novillo vendíanse en Linniers a \$ 206. Resta por lo tanto un margen de \$ 156, al que hay que sumar \$ 50 de subproductos, y restar \$ 71 de gastos de elaboración y flete; el resultado arroja una ganancia de \$ 135 por novillo. Ahora bien, como el Sr. Calvo toma la cifra más baja para el rendimiento en subproductos, y la más alta para el flete y gastos, si suponemos que uno y otros se compensan, la ganancia será de \$ 156.

(26) Y también las estadísticas con que el conferencista del Prince George's Hall, salpica elegantemente su exposición: "Pero mi espíritu de investigación — expresa con elocuencia el Sr. Pagés al referirse a las estadísticas sobre la exportación de carnes — no se detuvo en las cifras de la estadística nacional; fué más lejos, fué a comprobar las de origen inglés, para cerciorarse si ellas confirmaban los hechos acusados por nuestras estadísticas..." (pág. 15). Por nuestra parte, deploramos si aquel "espíritu de investigación" fatigara sus alas al volar tan lejos: pues que en el viaje parece haber mezclado las cifras, del mismo modo que hizo la mixtura de precios.

Año	Exportaciones de toneladas de carne según				Importaciones de cuartos vacunos argentinos en el Reino Unido (Estadística Weddel)	
	el Sr. Pagés		y la Dir. de E. R. y E. A.		Congelado	Chilled
	Congelado	Chilled	Congelado	Chilled		
1912.....	317.620	25.231	—	—	1.580.644	2.220.707
1913.....	332.054	34.175	1.102.932	2.989.800	1.060.312	2.961.219
1914.....	328.278	40.690	1.155.588	3.244.716	852.612	2.774.286
1915.....	351.036	17.703	3.259.230	1.109.676	2.154.254	961.114

Téngase presente que nuestras exportaciones se dirigían a la Gran Bretaña y a otros países; de ahí la diferencia entre las exportaciones de cuartos de la Argentina, y las importaciones de cuartos argentinos en la Gran Bretaña. Pero lo que deseamos poner en evidencia es la proporción ridículamente baja que el Sr. Pagés asigna a las exportaciones de chilled en relación al total; mientras que en las estadísticas oficiales argentinas e inglesas el chilled tiene mayor importancia que el congelado.

COTIZACIONES DE LA CARNE CHILLED EN SMITHFIELD

Fecha	Promedio por libra en peniques	Prom. 750 lbs. \$ ^m / _n .		Fecha	Promedio por libras en peniques	Prom. 750 lbs. \$ ^m / _n .			
		Cambio par	Cambio real			Cambio par	Cambio real		
1921				1922					
Enero	7	10	357.75	335.87	Enero	6	5.563	199.21	220.09
»	14	10	357.75	340.05	»	3	5.000	178.87	197.62
»	21	10	357.75	336.70	»	20	4.875	174.44	190.75
»	28	10	357.75	340.90	»	27	4.750	169.93	180.95
Febrero	4	10	357.74	340.90	Febrero	3	4.500	160.98	170.45
»	11	10	357.75	348.75	»	10	4.625	165.45	167.16
»	18	10	357.75	344.35	»	17	4.250	152.04	157.91
»	25	10	357.75	347.86	»	24	4.000	143.10	149.23
Marzo	4	10	357.75	352.36	Marzo	3	4.625	165.45	167.16
»	11	10	357.75	355.66	»	10	4.000	143.10	149.03
»	18	10	357.75	362.66	»	17	4.200	152.04	167.98
»	24	10	357.75	362.66	»	24	5.437	194.52	160.98
Abril	1	9.125	326.44	334.04	»	31	6.000	214.65	204.82
»	8	8.250	295.14	310.25	Abril	7	6.000	214.65	224.15
»	15	8.750	313.03	338.01	»	14	5.437	194.52	233.76
»	22	7.875	281.72	305.07	»	21	5.250	187.81	210.35
»	29	8.000	286.20	312.58	»	28	6.250	223.59	204.54
Mayo	6	8.000	286.20	336.70	Mayo	5	5.500	196.76	240.34
»	13	7.000	250.42	292.80	»	12	5.500	196.76	216.38
»	20	7.000	250.42	279.92	»	19	5.750	205.70	210.08
»	27	7.125	254.89	264.01	»	26	5.000	178.87	219.94
Junio	3	7.000	250.42	269.64	Junio	2	4.625	165.42	191.79
»	10	7.125	254.89	257.53	»	9	4.750	169.50	177.61
»	17	7.500	268.31	290.14	»	16	5.500	196.76	183.46
»	24	7.500	268.31	290.54	»	20	5.875	210.17	213.06
Julio	1	7.875	281.76	307.73	»	33	5.000	178.87	226.30
»	8	7.750	277.25	305.43	Julio	7	4.500	160.98	198.60
»	15	7.875	281.76	309.86	»	14	4.250	152.04	173.34
»	22	7.750	277.23	305.41	»	21	5.500	196.74	161.43
»	29	7.250	259.34	279.25	»	29	4.675	167.24	211.86
Agosto	5	6.875	245.95	269.39	Agosto	4	4.750	169.93	177.57
»	12	8.375	297.82	320.68	»	11	5.250	187.81	182.45
»	19	8.750	313.03	340.88	»	18	5.500	196.76	203.38
»	26	7.625	272.74	316.96	»	25	5.562	198.98	—
Septiembre	2	9.000	311.97	350.64	Septiembre	1	5.312	190.03	—
»	9	7.875	281.76	299.99	»	8	5.437	194.50	—
»	16	7.250	259.36	281.66	»	15	6.000	214.65	—
»	23	6.125	219.12	233.30	»	22	5.000	178.87	—
»	30	6.250	223.59	227.27	»	29	4.500	160.98	—
Octubre	7	6.250	223.59	226.61	Octubre	6	4.125	147.57	—
»	14	5.500	196.76	211.86	»	13	4.125	147.57	—
»	21	5.687	203.47	219.02	»	20	5.500	196.76	—
»	28	5.687	203.47	217.24	»	27	4.565	163.31	—
Noviembre	4	6.250	223.59	238.73	Noviembre	3	4.687	167.67	—
»	11	6.875	245.95	261.87	»	10	4.625	165.45	—
»	18	6.250	223.59	239.26	»	17	5.437	194.50	—
»	25	6.875	245.95	267.85	»	24	5.625	201.23	—
Diciembre	2	6.568	234.98	257.02	Diciembre	1	5.312	190.03	—
»	9	6.125	219.12	240.35					
»	16	5.500	196.76	216.76					
»	23	5.625	201.23	221.30					
»	30	5.500	196.76	217.39					

COTIZACIONES DE LA CARNE CHILLED EN LINIERS

Fecha	Promedio por libra	Precio de un novillo de 750 libras (cálculo)	Fecha	Promedio por libra	Precio de un novillo de 750 libras (cálculo)		
1921			1922				
Enero	8	30.00	225.00	Enero	7	24.50	183.75
»	15	28.75	215.62	»	14	24.00	180.00
»	22	28.25	211.87	»	21	22.50	168.75
»	29	29.25	219.37	»	28	23.50	176.25
Febrero	5	30.25	226.87	Febrero	4	21.50	161.25
»	12	29.25	219.37	»	11	21.50	161.25
»	19	28.25	211.87	»	18	19.50	146.25
»	26	29.50	221.25	»	25	19.50	146.25
Marzo	5	30.00	225.00	Marzo	4	19.50	146.25
»	12	28.50	213.75	»	17	18.50	138.75
»	18	27.50	206.25	»	13	19.00	142.50
»	25	28.25	213.75	»	25	17.50	131.25
Abril	2	28.25	213.75	Abril	1	17.00	127.50
»	9	29.00	217.50	»	8	15.50	116.25
»	16	29.25	219.37	»	15	—	—
»	23	28.50	213.75	»	22	16.00	120.00
»	30	26.50	198.75	»	29	16.50	123.75
Mayo	7	24.50	183.75	Mayo	6	15.50	116.25
»	14	24.50	183.75	»	13	15.50	116.25
»	21	20.50	153.75	»	20	15.50	116.25
»	28	20.50	153.75	»	27	17.50	131.25
Junio	4	23.50	176.25	Junio	3	19.50	146.25
»	11	23.50	176.25	»	10	18.50	138.75
»	18	23.50	176.25	»	17	18.50	138.75
»	24	23.50	176.25	»	24	19.50	146.25
Julio	2	20.50	153.75	Julio	1	20.00	150.00
»	8	22.00	165.00	»	8	21.50	161.25
»	16	22.00	165.00	»	15	21.50	161.25
»	23	27.00	157.50	»	22	21.50	161.25
»	30	23.50	176.25	»	29	21.50	161.25
Agosto	6	23.50	176.25	Agosto	5	21.50	161.25
»	13	25.00	187.50	»	12	21.50	161.25
»	20	25.00	187.50	»	15	20.50	153.75
»	27	27.50	206.25	»	27	21.00	157.50
Septiembre	3	24.50	183.75	Septiembre	2	20.50	153.75
»	10	24.50	183.75	»	5	20.00	150.00
»	17	27.50	206.25	»	16	20.50	153.75
»	24	28.50	213.75	»	23	19.50	146.25
Octubre	1	28.50	213.75	»	30	19.00	142.50
»	8	27.50	206.25	Octubre	7	18.00	135.00
»	15	24.50	183.75	»	14	18.50	138.75
»	22	26.00	195.00	»	21	18.50	138.75
»	29	28.50	213.75	»	28	16.50	123.75
Noviembre	5	26.50	198.75	Noviembre	3	16.50	123.75
»	12	25.50	191.95	»	10	15.50	116.25
»	19	24.00	180.00	»	18	14.50	108.75
»	26	22.50	168.75	»	25	14.50	108.75
Diciembre	3	22.50	168.75	Diciembre	2	14.50	108.75
»	10	24.50	183.75	»	5	14.50	108.75
»	17	22.50	168.75				
»	24	23.00	172.50				
»	31	24.00	180.00				

En la semana que termina en julio 14 de 1922, las 750 libras de chilled en Smithfield, valían, al cambio real, \$ 161, y en Liniers, la misma cantidad. El margen, por lo tanto se anula; de acuerdo con las cifras del Sr. Calvo, los frigoríficos pierden \$ 21 por novillo; y no ganan ni pierden, si se supone que subproductos y gastos se compensan.

En la semana que termina el 1.º de diciembre de 1922, el precio de Smithfield llega a \$ 190 y el de Liniers a \$ 109, de tal suerte que la ganancia es de \$ 60 según el Sr. Calvo y de \$ 81 según el supuesto anterior.

La variabilidad del margen, y de las líneas de precios que lo encierran, bien demuestra que si el "pool", al limitar la competencia, puede permitir grandes ganancias a los frigoríficos, es impotente para manejar a su capricho las cotizaciones. Se ha sostenido lo último, siempre que los precios de la carne ascienden en Smithfield, mientras descienden en Liniers. El mismo señor Calvo, ante estos hechos y el aumento simultáneo de las exportaciones de nuestro país, deduce aquella conclusión, como si este aumento y la baja de los precios de la hacienda no pudieran ser el resultado de una oferta abundante en el mercado. La lógica exigiría entonces que el fenómeno contrario fuera explicado a la inversa. Es decir que cuando los precios bajan en Smithfield mientras suben en Liniers — lo que sucede con igual frecuencia que el caso anterior — se atribuyera el ascenso de los precios de la hacienda al manejo de los ganaderos... (véase el gráfico comparativo).

Es así que los frigoríficos tienen que actuar dentro de las condiciones que les crean la oferta, en nuestro mercado, y la demanda en el británico. De poder manejar a su antojo la primera, la baja de los precios en Smithfield sería seguida automáticamente por el descenso de los precios en Liniers. De ser posible lo segundo, no tendrían por qué regular periódicamente los embarques.

Comprueba, por otra parte, este aserto, la observación de las fluctuaciones estacionales de los precios de la hacienda en Liniers, a través de varios años, debido a las oscilaciones estacionales de la oferta, dependientes, a su vez, del régimen de los pastos. Con este fin, hemos formado un cuadro comparativo de los promedios mensuales de las cotizaciones de un novillo mestizo especial tipo chilled, desde varios años atrás, según las tablas de precios del ganado que publica sistemáticamente el Boletín de la Bolsa de Comercio a partir de 1902. Como pudiera

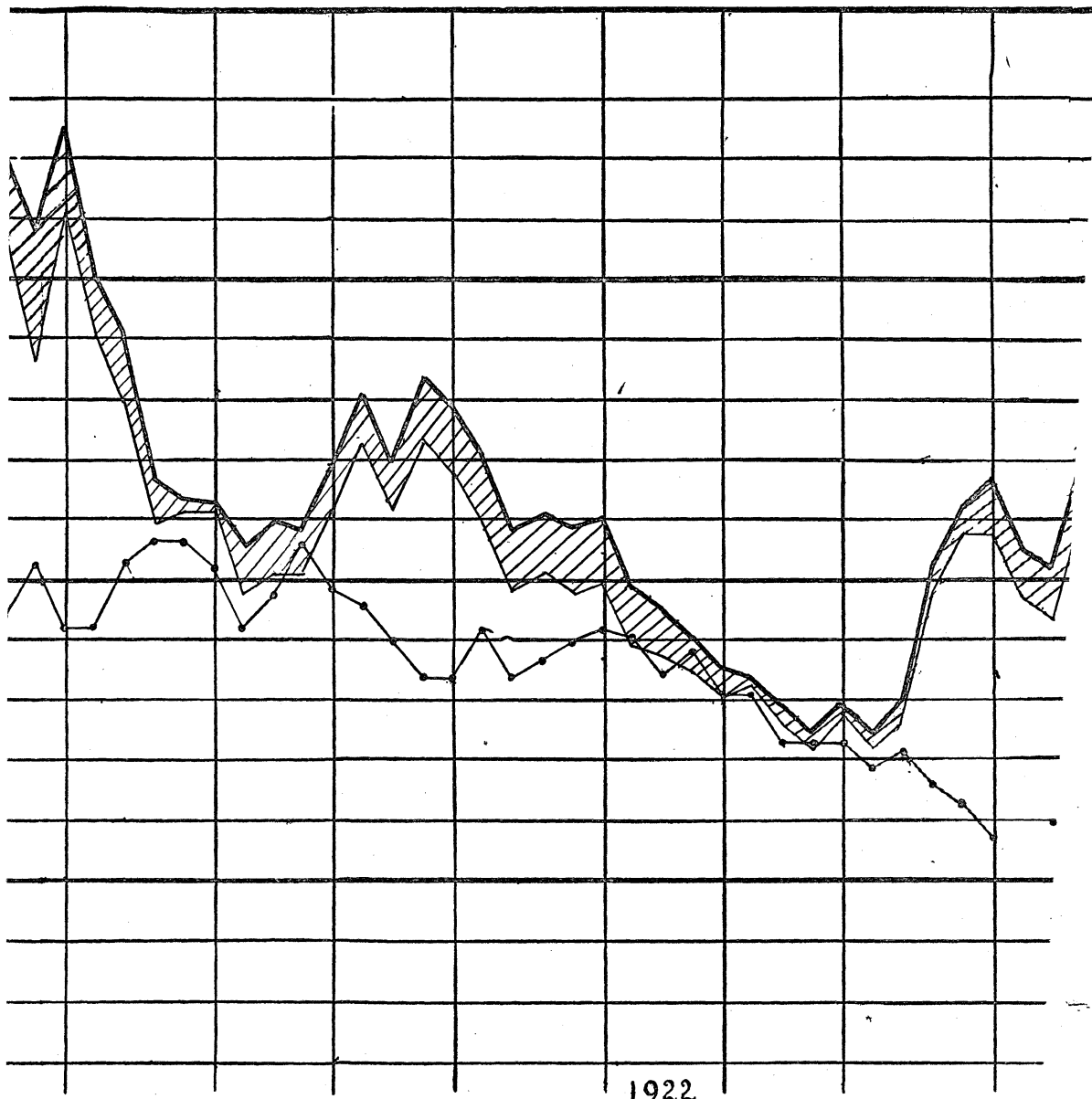
Cotizaciones Sema



(Completamos hasta fines de 1922 el gráfico ya publicado.
La línea gruesa superior representa los valores en Smi

Indicadores de la Carne Vacuna Chilled en Smithfield y Lini

AÑOS 1921 Y 1922



1922

1921 Septiem. Octubre Nov. Diciem. Enero Febrero Marzo Abr.
 26 2 9 16 23 30 7 14 21 28 4 11 18 25 2 9 16 23 30 6 13 20 27 3 10 17 24 3 10 17 24 31 7 13

ndo en nuestra "Información Estadística"—S. R. A.—Por detalles de fuentes y
 thfield, traducidos al cambio real, y la delgada, al cambio par; la superficie ra

rs (750 libras)



go Junio Julio Agosto Septiem. Octob. Nov. Dic
 26 2 9 16 23 30 7 14 21 27 4 11 18 26 1 8 15 22 29 6 13 20 27 3 9 17 24 1 8

ados, remitimos al lector a este trabajo.
 o tanto, representa las diferencias de cambio).

objetársenos que las fluctuaciones estacionales de los precios provienen del peso variable de los animales, remitimos al lector a *La Prensa* de diciembre 26 de 1922, en que se publicaron las cotizaciones por libra de carne chilled en Liniers, a partir de 1911 que, como las por animal en pie, fluctúan estacionalmente.

COTIZACIONES MENSUALES DE LOS NOVILLOS MESTIZOS ESPECIALES, TIPO CHILLED, EN PIE, EN EL MERCADO DE LINIERS, 1911 - 1922
(en pesos moneda nacional)

Mes	1911	1912	1913	1914	1915	1916	1917	1918	1919	1920	1921	1922
Enero.....	105	115	115	165	160	190	155	165	205	225	195	120
Febrero.....	115	115	120	175	165	200	175	165	205	225	195	120
Marzo.....	125	115	125	175	160	190	175	175	205	215	190	120
Abril.....	125	115	145	200	160	195	175	190	215	225	205	110
Mayo.....	115	115	145	170	165	180	170	185	215	210	145	95
Junio.....	125	120	130	170	170	180	170	172	225	200	145	135
Julio.....	125	135	145	175	190	180	180	185	250	220	147	145
Agosto.....	135	145	135	175	235	185	180	220	250	240	205	145
Septiembre.....	135	135	135	175	230	210	180	240	250	240	185	135
Octubre.....	135	135	145	175	210	195	180	205	230	240	160	115
Noviembre.....	115	125	145	100	210	160	170	225	225	210	140	102
Diciembre.....	115	125	135	170	195	175	135	205	205	195	120	102

VI

La ortopedia ganadera

El Precio Mínimo

Incapaces aun de agremiarse para organizar la venta de sus haciendas, los ganaderos argentinos solicitan insistentemente la acción del Estado Providencia. Y los diversos planes que sugieren al gobierno, recorren todas las notas de la gama intervencionista.

La verdad es que las circunstancias imponen sin demoras la intervención del Estado. El "pool" de los frigoríficos limita la competencia en el mercado interno, y los poderes públicos no pueden substraerse al conocimiento preciso de sus efectos, para resguardar la producción. Es este conocimiento preciso que más falta hace en los momentos actuales, dado el carácter tan poco firme de los cálculos sobre las ganancias que las empresas obtienen en sus negocios. Recién en posesión de estos datos podrá pensarse en la regulación coercitiva de los precios, como se verá más adelante.

No podrán esgrimir los frigoríficos teoría alguna de la libertad económica, para oponerse a la intervención oficial. En primer lugar, ellos mismos, al regular sus exportaciones de carne por medio del "pool", confiesan, de hecho, los resultados perjudiciales de la libre competencia anárquica, y la necesidad de entenderse para evitarlos. En segundo lugar, de las propias empresas angloargentinas partió en 1913 la idea de la intromisión del gobierno en el comercio de carnes, cuando sus intereses parecían seriamente amenazados por la competencia de los frigoríficos norteamericanos.

El primer paso a dar por el gobierno es, por lo tanto, la investigación prolija del negocio de carnes sobre el propio terreno, en los frigoríficos intervenidos. Que recién sobre esa base se podrá asentar una política firme. Se nos dirá tal vez, con cierta ironía, que no valía la pena haber escrito tantas líneas para llegar a una conclusión así. Pero es el hecho que, entre sugerir la investigación de un asunto que sólo las empresas conocen a ciencia cierta, o convertirnos en autores de proyectos elegantemente elaborados sobre materiales deleznable, optamos por lo primero...

El proyecto de intervención oficial en el mercado de carnes que más ha cautivado la convicción de los ganaderos — como que la convicción, en general, es producto de los intereses — es el que fija un precio mínimo para la venta de la hacienda vacuna. Unos lo desean establecido lisa y llanamente; y otros, más escrupulosos de las normas constitucionales que nos rigen, lo propician disfrazado por medio de un impuesto de escala móvil, que al agrandarse cuando los frigoríficos desearan pagar bajos precios por la hacienda, y menguar conforme los precios fueren más altos, se obligaría a aquéllos, por propia conveniencia, a no ofrecer menos de una determinada cotización mínima.

Supuesto este precio mínimo, surgen tres hipótesis, a su vez dobles—según existiere competencia entre los frigoríficos, o la competencia fuere limitada—a saber, que dados ciertos precios de la carne argentina en el mercado de Smithfield, el precio mínimo resultare: *a)* mayor que el que los frigoríficos pudieran pagar para obtener sólo ganancias normales; *b)* igual; *c)* menor. Analizaremos a continuación cada una de estas hipótesis.

a) Que el precio mínimo fijado oficialmente fuese mayor que el que los frigoríficos pudieran pagar para obtener sólo

ganancias normales. En este caso, las empresas, con o sin "pool" entre ellas, trataran de reducir sus exportaciones de chilled y congelado, para conseguir, de este modo, precios más altos en el mercado británico. Entonces disminuirían sus adquisiciones de hacienda en nuestro mercado. En éste, por otra parte, existirían dos niveles de precio diferentes, a saber: uno, el de los "precios políticos", pagados por las empresas por un número decreciente de ganado; otro, el de los precios resultantes de la oferta creciente compuesta de los animales de exportación que los frigoríficos ya no comprasen, y de los que acostumbrasen a llegar al mercado con destino al consumo. Es así que se plantearía el problema de repartir entre los ganaderos ansiosos de vender sus haciendas, el privilegio entrañado en la compra a precio mínimo por los frigoríficos; y el de evitar que los hacendados que no hubiesen conseguido colocar así su hacienda, vendiesen a las empresas mayor cantidad de animales que lo que se les permitiese, a precios inferiores que el mínimo, pero superiores a los que reinaran en el mercado de consumo (que para conseguir que se absorbiese mayores cantidades de carne habría tenido que reducir las cotizaciones). En resumen, en el caso que analizamos, los ganaderos aprovecharían de un precio mínimo superior a los precios de antes, por menores cantidades de hacienda vendidas a los frigoríficos para la exportación; y obtendrían precios más bajos que los anteriores a la regulación, por mayores cantidades de ganado, por el resto de la hacienda, cuyo único destino fuera el consumo interno (y la preparación de carne conservada y tasajo, si es que no rigiese también otro precio mínimo para las carnes destinadas a esto).

Desde que la argentina contribuye con más del 90 % en las importaciones de chilled en el Reino Unido, la reducción de nuestras exportaciones, al afectar seriamente la oferta, repercutiría en el alza de los precios en Smithfield. Asimismo, la subida de los precios del chilled y la disminución de las importaciones, determinaría el alza de las cotizaciones de la carne vacuna congelada. Pero con el estímulo de este ascenso, los australianos y neozelandeses aumentarían sus exportaciones de congelado a la Gran Bretaña, y sus cotizaciones no tardarían en descender, de nuevo, a bajos niveles.

Es entonces que, si bien los frigoríficos seguirían sus negocios de chilled, los de congelado podrían tornarse imposibles por la competencia señalada. Lógico fuera que, en tales circunstancias, aquellas empresas trataran de exportar únicamente la primera de las carnes en cantidades de tal modo reducidas

que sus precios altos permitieran desarrollar lucrativamente el negocio (y en este caso descenderían más aun las compras de ganado en la Argentina). Pero dos serían los obstáculos que se opusieran a la *intensificación* de esta política. En primer lugar, como a nadie escapa, a medida que el número de animales faenados en los frigoríficos se redujese, el costo unitario de elaboración y de transporte, tendería a crecer pesadamente (27). En segundo lugar, los precios no podrían subir más allá de cierta altura, pese a lo reducido de las exportaciones, desde que, franqueados ciertos límites, el consumo de carne chilled tendería a ser substituído por el de otras carnes u otros artículos.

Es así que, conforme fuera más alto el precio mínimo de las haciendas, los frigoríficos comprarían menos animales, y tenderían a exportar sólo carne vacuna chilled desde que pueden manejar su oferta, ya que no la de carne congelada. Bien entendido que, a mayor precio mínimo, mayores fueran las dificultades para desarrollar los negocios.

Por cierto que estas dificultades no fueron consideradas por los proyectistas. Al fundamentar su proyecto, parlamentario tan hábil como el Dr. Sánchez Sorondo, razonaba más o menos como sigue: La Argentina *produce* más del 90 % de la carne vacuna chilled que consume la Gran Bretaña. Luego, al poseer este semi-monopolio natural, es capaz de *imponer* precios al consumidor de aquel país. De tal suerte que si el impuesto de escala móvil con que damos barniz constitucional al precio mínimo, aumenta el costo total de la carne, los frigoríficos pueden cobrar precios más altos al consumidor británico.

Firmemente adherido a su principio económico, el Dr. Sánchez Sorondo, sostenía que, a los fines de la defensa inmediata de la producción ganadera, no importaba saber si los frigoríficos estaban o no trustificados, ni si eran o no los causantes de la crisis por que atraviesa aquélla. Desde que esta crisis se manifestaba concretamente en los precios bajísimos obtenidos por la hacienda, con obligar a los frigoríficos a pagarlos más altos, el urgente problema se solucionara: que ya las empresas se resarcirían a su vez en el mercado británico al pedir precios más altos por la carne que importasen.

Parecía, pues, no tener en cuenta el autor del proyecto

(27) Desde que, a pesar de la gran reducción del número de animales faenados, el capital fijo invertido en la planta, y gran parte del circulante, siguen siendo los mismos, y sus intereses y amortización se reparten con una cuota mucho más pesada sobre cada animal sacrificado, conforme disminuyen las operaciones.

que, así como el consumo de carne chilled habría aumentado al calor de los precios bajos, disminuiría progresivamente conforme ascendiesen éstos, y que, pasados ciertos límites, el chilled sería substituído por otros consumos; que el costo unitario aumentaba al disminuir la faena; que si el impuesto de escala móvil se aplicara también a la carne congelada, la reducción de sus exportaciones y la consiguiente subida de precio serían aprovechados por otros países productores, que obligaran a retirarse del terreno a los frigoríficos del país. Por otra parte, es lícito afirmar que el gobierno británico, preocupado más de una vez del aprovisionamiento regular de un artículo de consumo tan arraigado en la población, no contemplara con indiferencia la maniobra monopolística de los productores argentinos, consistente en reducir la oferta para obtener precios altos.

Tampoco se ha considerado la repercusión y las dificultades que el precio mínimo tendría en nuestro propio mercado, según ya hemos visto.

Repetimos que estas y aquellas dificultades están en función de la altura del precio mínimo. Si éste no afectara seriamente las ganancias "normales" de las empresas, una leve reducción de las exportaciones bastara para obtener más altos precios en Smithfield. En tal caso, si entre los frigoríficos reinara la libre competencia, después de los ajustes que ya conocemos, se llegaría a un nuevo nivel de precios en el mercado británico, que permitiere únicamente la recuperación de dichas ganancias "normales". En cambio, si subsistiere el "pool" de las empresas, que limita la competencia, éstas podrían reducir con mayor intensidad las exportaciones y obtener en Smithfield precios que permitieran superganancias. Pero como se comprende, la altura de estos precios estaría muy limitada por las dificultades ya anotadas, (referentes tanto al chilled, cuanto al congelado).

b) Que el precio mínimo fijado oficialmente fuese igual que el que los frigoríficos pudieran pagar para obtener ganancias "normales". En este caso, si existiese libre competencia entre los frigoríficos, los negocios tenderían a mantenerse en las mismas proporciones. Pues si alguno de aquellos o todos al establecerse el precio mínimo redujesen sus exportaciones, la superganancia resultante de los precios más altos así conseguidos en el mercado británico, fuera el estímulo automático del aumento de las exportaciones, hasta llegar de nuevo a las ganancias "normales".

Si existiere "pool" que limitase la competencia, los frigoríficos podrían conseguir precios más altos en Smithfield, al reducir sus exportaciones; pero siempre dentro de los límites a que ya hicimos referencia al tratar la hipótesis a).

c) Que el precio mínimo fijado oficialmente fuese menor que el que los frigoríficos pudieran pagar para obtener ganancias normales. Esta hipótesis no se refiere, ciertamente, al caso de libre competencia entre los frigoríficos, pues que entonces estarían pagando precios más altos que el mínimo por las haciendas compradas al productor. Si la competencia estuviese limitada, los frigoríficos podrían continuar en las mismas proporciones su comercio, y seguir obteniendo extra-provechos; extra-provechos que pudieran aumentar en la misma forma que en el caso b).

De las consecuencias perniciosas que bajo un régimen de precio mínimo se produjesen si la hipótesis a) se realizase prácticamente, se desprende *la necesidad de la investigación previa* de los técnicos oficiales en los mismos frigoríficos, cuya importancia ya señalamos. Pero no se crea que de realizarse cualesquiera de las dos hipótesis restantes, el problema quedaría solucionado definitivamente. Y aquí llegamos a otro aspecto del asunto, cual es el de la *estabilidad del precio mínimo*, estabilidad que nuestros pastores desean ardientemente para retornar a la "feliz edad y tiempos dichosos" en que no tenían más que estirar el brazo y coger el fruto dorado, sin preocuparse en lo más mínimo de las condiciones económicas de la producción y de los mercados de venta.

Por razones de método, en nuestra exposición habíamos supuesto que la realización de una de las tres hipótesis excluía la de las otras dos. Sin embargo, es muy posible que, en la práctica, se desarrollasen alternativamente.

En efecto, la gran inestabilidad de los precios de la carne en Smithfield, como puede observarse en los gráficos al respecto, haría que el precio mínimo que en un determinado momento apenas permita ganancias normales, impida obtenerlas, poco tiempo después, o facilite los extra-provechos. Y esta inestabilidad fuera mucho mayor en un régimen de libre competencia, por lo que ya se dijo en el capítulo anterior, que bajo el sistema de "pool" que, sin embargo, no siempre llega a tener éxito en la regulación de las exportaciones.

De tal suerte que un precio mínimo estable que en ciertos.

momentos no produjese complicaciones, en otro pudiera traerlas y viceversa. Por lo tanto, en caso de que averiguada la obtención de extra-provechos en la industria frigorífica, en perjuicio de la producción del país, se resolviese la implantación de un precio mínimo que no tocara las ganancias "normales" (determinadas después de un estudio meditado) sería necesario corregirlo continuamente para que no perdiese esta última condición.

Sin pretender entrar en detalles, nos parece que un sistema satisfactorio para llegar a este precio mínimo elástico, fuera el de pagar al ganadero un precio evidentemente bajo cuando vende sus haciendas, y abonarle más tarde primas variables de acuerdo a la cotización que la carne proveniente de aquéllas hubiese obtenido en el mercado británico y a las alteraciones que habrían sobrevenido en los costos de elaboración (28) y de transporte.

Para estimular a las empresas a que extiendan sus negocios y adquieran por consiguiente mayor número de animales, se podría rebajar gradualmente el precio mínimo conforme crece la faena, o no aumentarle proporcionalmente cuando por este crecimiento disminuye el costo unitario de elaboración.

Limitadas de tal modo las ganancias de los frigoríficos por la aplicación de un precio mínimo elástico, no habría por qué preocuparse de la acción del "pool" sobre las exportaciones. En todo caso aquélla siempre fuera benéfica porque al regular los embarques disminuiría el riesgo de la caída brusca de los precios en el mercado; y porque al evitar por medio de las variaciones del precio mínimo toda suerte de extra-provechos que no proviniesen de una extensión de las operaciones, los frigoríficos no tuvieran interés alguno en limitar sus exportaciones para obtener más altos precios en Smithfield; antes bien, esta política les resultaría perjudicial, pues que el costo unitario se-

(28) La investigación del costo de producción a más de ser difícil, conducirá sin duda alguna a resultados diferentes según sea el frigorífico de que se trate, debido principalmente a la diferente eficiencia de los procedimientos técnicos y administrativos. A los efectos del precio mínimo, para no perjudicar a ninguna empresa, debiera tomarse como base el costo unitario de elaboración más alto — el "costo marginal" de los economistas.

En cuanto a las ganancias "normales", parécenos que su determinación debiera efectuarse sobre la base del término medio de los beneficios obtenidos por la generalidad de los negocios en que reinase la libre competencia.

ría más alto y más pequeño el monto de las ganancias brutas debido al menor número de reses faenadas. Por otra parte, no se nos ocurre cómo el gobierno podría impedir que las pocas compañías frigoríficas formen un "pool" para regular las exportaciones desde que la adjudicación de éstas es susceptible de efectuarse en forma secreta y de disimularse por mil medios.

No se nos oculta que este régimen intervencionista en el comercio de carnes, por los valiosos intereses que afecta y por su complejidad, requiere una gran moralidad administrativa en los funcionarios públicos a que se confiase el contralor de la industria — en que podrían participar con provecho representantes de las entidades ganaderas — y una capacidad técnica un tanto extraña en nuestra burocracia, en cuya formación han intervenido los apetitos de la política criolla antes que la selección de los más capaces.

Esta forma de ortopedia ganadera repugna a la libertad de industria. Empero, al no ocurrírse nos otro sistema mejor, no vacilamos en propiciarla si es que los técnicos oficiales averiguan la existencia de extra-provechos en los negocios frigoríficos, al calor de la limitación de aquella libertad, y en perjuicio de la economía argentina.

Aguda en sus manifestaciones, la crisis ganadera ha turbado el letargo de los hacendados argentinos, y tal vez contribuya poderosamente a que su instinto de clase — incoherente, desorientado y negativo las más de las veces — se transforme en clara conciencia de sus intereses económicos.

RAUL PREBISCH,

Ex director de Estadística de la Sociedad
Rural Argentina.

Facultad de Ciencias Económicas, Enero de 1921.

NOTA. — Escrita la mayor parte de este trabajo en algunos días de vacaciones pasados en nuestra provincia de Tucumán, al regresar a la Capital Federal nos enteramos de los proyectos del Ministro de Agricultura sobre el comercio de carnes, de cuyo contenido tenemos el propósito de ocuparnos en otra ocasión. Y ya en prensa este artículo, aparecen los memoriales de los frigoríficos, presentados a la Comisión Especial de Asuntos Ganaderos de la C. de D. de la Nación. En uno de estos memoriales se hacen apreciaciones sobre el precio mínimo, del mismo linaje que las que hacemos en el último capítulo de nuestro trabajo. Es que, basadas en los mismos hechos, a saber, las características del mercado británico y de nuestro mercado productor, y en los mismos principios elementales sobre los precios, no es de extrañar que las hipótesis formuladas lleguen a las mismas conclusiones. (Febrero 15 de 1923).