

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:

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

REDACTORES:

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

ADMINISTRADOR: **Bernardo J. Matta**

Año XI

Marzo de 1923

Serie II. N° 20

DIRECCION Y ADMINISTRACIÓN
CHARCAS 1835
BUENOS AIRES

El comercio de carnes

Un trabajo oportuno de Mr. Putnam

Acaba de publicarse un estudio muy completo sobre la provisión de carnes a la Gran Bretaña (1). Su autor, el economista norteamericano Mr. George E. Putnam, ya nos era conocido a través de sus artículos sobre la industria frigorífica aparecidos en el *Journal of Political Economy*. Al método y disciplina científicos adquiridas a su paso por las universidades americanas, como alumno primero, y como profesor de Economía Política en la *Washington University*, más tarde, Mr. Putnam une el conocimiento directo de la industria frigorífica en toda su complejidad, por haber formado parte del departamento de investigaciones económicas de la compañía Swift de Chicago, y por ocupar actualmente el cargo de economista consejero de la misma compañía. Doble circunstancia por la que su estudio haya resultado substancioso. Se dirá, seguramente, que por estar ligado a una empresa frigorífica, Mr. Putnam ha de ser parcial de sus juicios. Pero cansados estamos, y sobre todo en lo presente, del exceso de suspicacia y de las afirmaciones *a priori*. Si el trabajo en cuestión es o no parcial, se desprenderá del análisis de sus argumentos y conclusiones a la luz de la experiencia; y mientras no se pruebe que sean falsas, quedarán en pie para todo espíritu desprevenido.

Guiados por el propósito de que el comercio de carnes sea conocido con más claridad trataremos de resumir el contenido de la obra de Mr. Putnam, y exponer sobre todo aquella parte que más relación tiene en los actuales momentos con la situación de

(1) *Supplying Britain's Meat*. By George E. Putnam B. Litt. (Oxon). Consulting Economist to Swift and Company, Chicago U. S. A. Formerly Professor of Economics in Washington University. 169 pgs.

la ganadería argentina. Al hacerlo así hemos procurado reflejar fielmente las ideas del autor sin inmiscuirnos en ellas. Por otra parte, hemos expuesto nuestro modo de ver el comercio de carnes en un reciente trabajo intitulado "Anotaciones sobre la crisis ganadera"; modo de ver que tiene muchos puntos de contacto con el del economista norteamericano.

I. Procedencia de la carne consumida por Gran Bretaña

El libro que nos ocupa trata de estudiar las condiciones económicas que afectan la producción y distribución de las carnes que la Gran Bretaña requiere para su consumo. Este país depende cada vez más de las fuentes externas en su aprovisionamiento. Si bien es cierto que su ganado vacuno y ovejuno apenas ha variado en cantidad en los últimos cincuenta años, el número de animales *per cápita* ha descendido continuamente: en tanto que en 1891 existían 295 cabezas de vacuno y 993 de ovino por cada mil habitantes, estas cifras se achican sin cesar y llegan a 251 y 511 respectivamente en 1921. La Gran Bretaña ha pasado la época en que podía bastarse a sí misma en la producción de carnes, y es probable que aquellas cifras *per cápita* sigan disminuyendo. Pero el desarrollo de su comercio y el canje de sus productos industriales le ha permitido colmar el déficit con la producción extranjera.

El consumo total por año de carne vacuna (*beef and veal*) y ovina (*mutton and lamb*) en el Reino Unido, se acerca a 1.800.000 toneladas. El 57,6 % de la carne vacuna en el año económico 1913-14 y el 53,2 % en 1920-21 eran de producción nativa; y el 49,3 y 41,5 de la carne ovina en los mismos años, tenían la misma procedencia. Con el conjunto de ambas carnes la producción nativa representaba el 55 % en 1913-14 y el 49 % en 1920-21.

Alcanzan por lo tanto a una crecida proporción las importaciones del extranjero. Gran parte de ellas provienen del hemisferio Sud, principalmente de Australia, Nueva Zelandia y la Argentina. Australia y Nueva Zelandia son las principales proveedoras de carne ovina, en tanto que la Argentina contribuye a la provisión de carne vacuna en mayores proporciones que todos los otros países reunidos. El Brasil ha intervenido por muy poco tiempo en el comercio de exportación de carnes. Este país tiene condiciones para la producción de ganado, y si me-

jora la calidad de sus animales por la mestización y el régimen alimenticio para conformar su carne al gusto del consumidor inglés, se transformará en importante país productor. Los Estados Unidos, que en otra época ocuparan un lugar preponderante, no pueden ser considerados desde hace algunos años, con igual carácter.

El sistema de compras de los ganados por los frigoríficos poco difiere en Australia y Nueva Zelandia del seguido en nuestro país. Sin embargo, la capacidad económica de los hacendados de Australasia (que contrasta con la falta de iniciativas económicas positivas de nuestros hacendados), les ha llevado a formas de organización que bien merecerían ser estudiadas detenidamente. "Hasta cierto punto, la costumbre de faenar por cuenta del hacendado se sigue en ambos países (Australia y Nueva Zelandia). Según este método, los frigoríficos se comprometen a faenar, congelar y vender el animal para el propietario, y reciben una comisión a cambio de estos servicios. Varios de los grandes frigoríficos de Nueva Zelandia son poseídos por asociaciones cooperativas de hacendados, de tal suerte que los beneficios (o pérdidas) provenientes, son repartidos a los socios cuyos ganados fueran faenados y vendidos".

II. La distribución en el mercado británico

a) Carne nativa

La mayor parte de las carnes producidas en el Reino Unido, apenas tienen que recorrer cortas distancias desde la granja hasta la mesa del consumidor. Puede decirse que *los centros de producción y consumo están superpuestos*. Sin embargo, hay casos en que las carnes nativas tienen que recorrer grandes distancias antes de ser consumidas; es el caso de las carnes de Irlanda y Escocia, países que producen más de lo que necesitan para su consumo. Las remesas de ganado irlandés se hacen principalmente en los meses de otoño e invierno. Más o menos en la misma época, se efectúa el desplazamiento de los sobrantes de ganado vacuno y ovino de Escocia hacia los mercados ingleses, especialmente al mercado de Smithfield. Gran parte de este comercio se efectúa por consignadores de carnes muertas que compran ganado gordo directamente de los granjeros, o en las ferias locales, y consignan la carne limpia a los vendedores (salesmen) de Smithfield. Junto a aquellos existen algunas cla-

ses de carniceros que envían ocasionalmente consignaciones a Londres, en especial aquellas partes que obtienen mejor precio en Smithfield que en la localidad respectiva. Debido al modo superior por que los invernadores escoceses preparan sus ganados, la carne enviada a Smithfield obtiene ordinariamente los más altos precios en el mercado, y es conocida bajo el sugestivo nombre de "Prime Scotch".

b) Carne importada

Pasando ahora a los métodos por los que se distribuye la carne importada, conviene recordar que una pequeña cantidad de carne, mucho menor que antes, se introduce bajo la forma de ganado en pie. La mayor parte de este ganado proviene de los Estados Unidos y Canadá, en los intervalos en que su precio en estos países es bajo comparado con el precio obtenido por la carne faenada en el Reino Unido. Esta hacienda en pie debe ser faenada en el puerto de entrada, dentro de los diez días de la fecha de ésta. Los principales puertos de este comercio son Glasgow y Birkenhead. Usualmente los exportadores extranjeros consignan los embarques de ganado vivo a un agente comisionista que lo vende en pie en el puerto de entrada, o lo hace faenar y vende la carne a los minoristas y negociantes (wholesalers and dealers); éstos, a su vez, la distribuyen a varias partes del país según las necesidades y condiciones de los mercados. No es raro que esta carne fresca, proveniente de animales exportados, sea enviada a Smithfield, donde entra directamente en competencia con la carne importada y el producto nativo.

Contrariamente al caso de la carne nativa, como es lógico, los centros de producción y de consumo de las carnes importadas están completamente separados. Esto, y la naturaleza especial de las carnes chilled y congelada, obligan a que el régimen de su distribución sea muy diferente. En primer lugar el producto importado debe ser transportado de grandes distancias y bajo un sistema de refrigeración artificial antes de llegar a los puertos ingleses. En segundo lugar, todo lo que no se consume en estos puertos, debe ser transportado al interior del país y distribuido cuidadosamente a los detallistas, de tal modo que en mercado alguno haya escasez o abarrotamiento. Requiere este comercio una organización muy desarrollada y eficiente, para mantener un flujo regular de carnes a los lugares en que es deficiente la producción nativa; y al mismo tiempo, para conse-

guir que estas carnes, tan susceptibles de deterioración, lleguen en buenas condiciones a los puntos de consumo.

Hay cuatro clases bien distintas de importadores de carne vacuna y ovina: primero los frigoríficos sudamericanos que distribuyen sus propias carnes a través de sus propias organizaciones de venta al por mayor, a los detallistas de los principales pueblos y ciudades. Son a la vez *importadores y distribuidores al por mayor*. Algunos de estos frigoríficos poseen cadenas de puestos minoristas, por medio de los cuales venden la carne directamente a los consumidores. Las compañías norteamericanas, sin embargo, confinan su actividad a la distribución al por mayor, y no poseen puestos minoristas. Otra clase de importadores consiste principalmente de compañías australianas y neozelandesas que no poseen organizaciones distribuidoras propias en el Reino Unido. Estas compañías tienen representantes o agentes en los principales centros de importación, representantes que, con los grandes detallistas, especuladores y distribuidores mayoristas, efectúan contratos de ventas anticipadas o a término. Son *solo importadores*, y venden a los que se ocupan primordialmente del negocio de distribución. En el caso de las ventas a término, el comprador británico es a la vez el importador y el distribuidor. Finalmente, hay muchos pequeños negociantes mayoristas a quienes se dirige pequeños embarques en consignación desde el continente y las colonias.

Algunas de las grandes casas distribuidoras poseen cadenas de despachos minoristas que deben ser provistos con cantidades regulares de carne congelada de cierto peso y calidad. Estas casas, así como los grandes distribuidores al por mayor, tienen la práctica de cubrir anticipadamente sus necesidades por medio de las operaciones a término. Bajo este sistema, se hacen contratos con los representantes de los frigoríficos sobre la compra anticipada de cierta cantidad de carne. Los frigoríficos hacen frente a los gastos de seguro, flete y cambio, mientras que el comprador en Inglaterra soporta el costo y la responsabilidad de la operación. A la llegada del vapor con el cargamento, el comprador paga en efectivo contra los documentos y toma posesión de aquél. En una compra puede cubrir anticipadamente las necesidades de varios meses, si bien lo común es que las provea mes por mes.

Desde el punto de vista del comprador, estas compras anti-

cipadas son negocio muy especulativo; puede sufrir graves pérdidas si después de un contrato descende el precio de la carne. Antes que incurrir en este riesgo, puede tratar de adquirir su provisión en los depósitos (ex-store) o en las bodegas (ex-ship); como lo hace invariablemente toda vez que los precios tienden definitivamente a bajar. Bajo condiciones normales, sin embargo, las casas distribuidoras importan grandes cantidades de carne congelada vacuna y ovina de Australia, sobre la base "c. i. f." (costo, seguro y flete) y asumen el riesgo de la variación de precios.

La principal razón por que las compañías sudamericanas poseen sus *propias organizaciones distribuidoras al por mayor*, estriba en que la mayor parte de sus importaciones consisten en carne vacuna chilled que *debe ser manejada cuidadosa y rápidamente* para evitar el deterioro de su calidad. La demanda de esta carne es muy regular y sus precios son más altos que los de la congelada; pero cuando los mercados al por mayor *están abarrotados, el chilled sufre mucho más que el congelado en el descenso de los precios*. Gran cuidado debe tenerse, por consiguiente, de vender pronto el chilled después de su llegada, de cuidar debidamente su manejo, y de cerciorarse que su distribución sea tan amplia como fuere posible.

La venta del congelado, por otra parte, puede ser confiada perfectamente a distribuidores independientes. Se maneja esta carne con mucha más facilidad que el chilled y puede ser almacenada sin que sufra deterioro. Y en tanto que toda la carne importada de Australia y Nueva Zelanda *debe ser congelada* para resistir el largo viaje, *los frigoríficos de estos países no tienen necesidad de distribuir sus carnes* en los mercados mayoristas de la Gran Bretaña, como en el caso de las compañías sudamericanas.

Los principales centros y puertos de entrada de la carne vacuna y ovina importada son Londres, Liverpool y Southampton. De estos centros y otros menores, la carne es distribuída en todo el país. Los grandes distribuidores tienen diseminados depósitos al por mayor en casi todas las grandes ciudades y en muchas de las pequeñas. El distribuidor que posee un gran número de depósitos debe observar sistemáticamente las condiciones de los diversos mercados, de tal suerte que, cuando reciba un cargamento de carne, pueda dividirlo inteligentemente entre aquellos, según la cantidad y calidad requerida por cada

uno. Los mercados del interior del país se ven abarrotados fácilmente; y en oposición a lo que sucede en Smithfield, no pueden absorber cantidades ilimitadas de carne, aún a bajos precios.

La carne es llevada desde el barco o depósito portuario a estos depósitos mayoristas, en que es vendida a los detallistas para su distribución entre los consumidores. El depósito al por mayor, o la "agencia" como se le designa, puede ser simplemente un puesto en un mercado público; puede ser un establecimiento poseído privadamente por el distribuidor; o un depósito frigorífico donde los detallistas acuden en busca de carnes congeladas. El área de venta de estos depósitos no está confinada a la ciudad en que se encuentran, desde que pueden enviar vendedores para obtener órdenes de los pueblos vecinos.

Antes de considerar las relaciones de los precios al por mayor en el interior del país y los mercados metropolitanos, conviene decir algo sobre el mercado de Smithfield que, en su especialidad es el más grande e importante del mundo. Perteneció a la Municipalidad de Londres y es estrictamente un mercado de transacciones al por mayor. Está ocupado por 189 inquilinos que poseen 367 puestos.

Allí es llevada la carne desde los "docks". Los compradores detallistas que acuden son carniceros londinenses y suburbanos, compradores de grandes despacho, mayordomos de hoteles y restaurants, etc. Van de puesto en puesto y tratan de conseguir los mejores precios posibles.

Los vendedores (*salesmen*) en Smithfield, pueden ser divididos en varias clases. Algunos de ellos limitan prácticamente sus negocios a las carnes escocesas, otros al comercio australiano y neozelandés, y otros al chilled sudamericano. Hay algunos que se especializan en carnes nativas pero que adquieren cantidades considerables de carne importada para satisfacer las necesidades de sus clientes. En los últimos años se ha marcado la fuerte tendencia hacia estos negocios mixtos.

Desde otro punto de venta, hay tres clases de vendedores, a saber: a) los importadores directos (o negociantes directos), b) los "jobbers" y c) los comisionistas vendedores.

a) Todo el que compra ganado y lleva su carne a Smithfield para la venta por *su propia cuenta*, cae en la primera categoría. La mayoría de los negociantes de esta clase consisten en las casas importadoras empeñadas en el comercio de Austra-

lasia y Sud América, y en las grandes casas distribuidoras que hacen operaciones a término para la compra de carnes congeladas. Todos los grandes distribuidores tienen puestos en Smithfield, como los tienen en los mercados de otras grandes ciudades, donde hacen ventas a los detallistas u otros negociantes del mercado.

b) El "jobber" es un negociante que *compra para revender*. Compra principalmente en las casas importadoras para vender a una clase particular del comercio detallista, o con propósitos puramente especulativos. Si cree que el precio de la carne va a subir, tratará de comprar a una casa importadora, antes de que esto se produzca; tiene que vigilar el mercado muy de cerca para obtener beneficios de estas operaciones. Algunas veces toma productos para la venta en consignación.

c) El comisionista vendedor puede también vender un poco por su propia cuenta, en cuyo caso se vuelve un "jobber"; pero en cuanto recibe carnes en consignación es un comisionista. Por cierto que hay pocos que confinan sus actividades a las comisiones pues que las carnes importada pueden ser vendidas perfectamente sin la colaboración de estos intermediarios.

De la puja constante entre los compradores y vendedores en Smithfield, resultan los precios para las diversas clases de carnes, precios a los que sólo se puede movilizar toda la oferta. Los precios varían diariamente y aun de hora en hora, según las condiciones de la demanda y la oferta. Tienen acción sobre la primera los cambios de temperatura, los días de fiestas y las condiciones industriales generales. La oferta, por otro lado, es el resultado, en parte de la estimación de la demanda por los vendedores. Estos también conocen, al menos a grandes rasgos, las cantidades de carne en los depósitos y las que están en viaje, como asimismo el estado de la oferta y la demanda en los otros mercados. Saben, además, que cuando el ganado vacuno y ovino de procedencia interna está listo para el mercado, la oferta de carne fresca procedente de aquél, tenderá a deprimir los valores.

Finalmente, el vendedor puede verse obligado a deshacerse de su provisión, no importa cual fuese la demanda. La carne fresca y el chilled son muy sensibles a los valores; deben ser vendidas rápidamente, y por esta razón *pueden ejercer una acción muy poderosa sobre los precios de las otras clases de carne*. Y aún el congelado vacuno y ovino debe abandonar

los depósitos dentro de un tiempo razonable y hacer frente a la competencia de la carne nativa fresca y del chilled.

Se ha hablado mucho de la existencia de un entendimiento o "ring" entre los vendedores de Smithfield, y de su efecto sobre los precios; se ha dado como razón de esto, las muy pequeñas variaciones que denotan los precios entre un puesto y otro. Pero precisamente, es la característica de un mercado en que reina la libre competencia, que los precios para la misma clase de productos tiendan a ser los mismos; la uniformidad de los precios es el resultado de la buena organización de un mercado competitivo. Por otra parte es imposible que un "ring" efectivo exista en Smithfield, dada la competencia de las diversas clases de carnes entre sí. El chilled de la Argentina, por ejemplo, debe ser vendido en competencia con el congelado de Australia y Nueva Zelandia; y debe abrirse camino a través de las ofertas de carne vacuna inglesa, escocesa e irlandesa, como asimismo competir con las ofertas de carne ovina nativa e importada. En tanto que en Smithfield se vendan otras carnes que el congelado, todo "ring" es imposible.

Smithfield es el centro más importante en el comercio de carnes. Los precios en otros mercados corresponden de cerca a los de Smithfield, y los de este, a su vez, sienten rápidamente la influencia de cualquier variación sobrevenida en aquellos. La escasez de carne en Liverpool, por ejemplo, determinará una subida de precio en Smithfield, y a su vez, un abarrotamiento en éste, causará un descenso en aquel centro. Prácticamente los precios de Smithfield y de los otros mercados internos son casi los mismos, pues que, si bien son independientes en lo que a las oferta se refiere, cuando hay algunas diferencia superior al costo de transporte de la carne entre los precios de aquellos mercados, se establece una corriente de exportaciones internas del lugar de los precios bajos al de los altos, hasta que dicha diferencia tiende a desaparecer.

Del mismo modo, los precios en los distritos del interior y en depósitos mayoristas siguen de cerca a los precios al por mayor en los grandes centros de distribución debido a la competencia de los diversos distribuidores y vendedores que atishan de continuo la superioridad de un mercado sobre otro, en lo que respecta a los precios, para repartir con mejor resultado sus ofertas.

El costo de distribución de la carne de Londres y Liver-

pool a los depósitos al por mayor y de los puntos del interior de Inglaterra, alcanza, al menos en el caso de uno de los grandes distribuidores, a un producido de tres octavos de penique por libra, o sea alrededor de \$ 0.018 de nuestra moneda, al cambio par. El costo de la distribución al detalle, forzosamente es mayor que el de la distribución al por mayor, debido al menor volumen de negocios que tiene el detallista, y al hecho que éste desempeña un servicio completamente diferente que el mayorista. Corta los cuartos vacunos o las carcasas ovinas y vende los pequeños trozos resultantes. Si extiende su crédito y vende al fiado a sus clientes, sus gastos son superiores que si operase al contado. Además, está sujeto a pérdidas debido a la baja en el peso de las carnes antes de ser vendidas. Su margen bruto de beneficios, varía de 15 a 35 % de sus ventas (de su "volume", o su "turnover" como se expresa corrientemente al hablar de la importancia de los negocios), según la clase de clientes a que abastece y el servicio que presta.

III. Desarrollo del comercio de carnes en Sud América

Son estupendos los cambios sobrevenidos en el comercio de carnes en las últimas cuatro o cinco décadas. El crecimiento en la extensión de la industria ha sido enorme; los medios de transporte internacional han sido revolucionados por la aplicación del frío artificial; y, más recientemente, las áreas productoras de sobrantes de carne se han desplazado de los Estados Unidos a la América del Sud.

En los comienzos, los Estados Unidos eran los principales proveedores de carnes importadas en el Reino Unido, como exportadores de ganado en pie, primero, y de carnes refrigeradas, más tarde.

El origen de la industria de las carnes en aquel país; y el desarrollo del tráfico internacional a que dió motivo, hasta que se produjo el desplazamiento anotado: abundan en interesantísimas experiencias. Y si bien Mr. Putnam les dedica muchas páginas, las pasaremos por alto para no alargar demasiado este resumen.

Después de vencer la oposición y el prejuicio que los "packers" de los Estados Unidos encontraron en la Gran Bretaña al pretender ampliar el mercado de carnes importadas, el comercio de carne vacuna chilled creció a saltos en los años

siguientes a 1880, y especialmente durante la década de 1888 a 1897, en que el chilled y el congelado llegaron a constituir una parte considerable de las ofertas de Smithfield. Pero un cambio de gran alcance acaeció en el comercio de chilled después de los comienzos del presente siglo. En 1901 las importaciones de chilled de los E. U. en la Gran Bretaña ascendieron a 3.180.219 cwt. (*hundred weights*), mientras que en 1910 bajaron a 477.147 cwt. Durante el mismo período, las importaciones de Sud América subieron de 811.555 cwt. a 7.769.200 cwt. En ese tiempo, al menos, el comercio de exportación de carnes de los E. U., prácticamente había desaparecido, y ocupaba el lugar de este país, la Argentina.

Si bien se había anticipado ya de muchos años antes que los Estados Unidos perderían su rango de gran exportador de chilled, difícil hubiera sido preveer que su retirada fuera tan brusca, en una sola década. Pero fuerzas económicas fundamentales operaban el cambio. En primer lugar, la población de los Estados Unidos crecía rápidamente y a causa de la mayor demanda que esto traía, muchas de las grandes extensiones entregadas en otros tiempos a la cría extensiva de ganados, fueron parceladas y dedicadas a la granja intensiva. El resultado fué que durante la década 1900-10 la producción de ganado vacuno para carne en los E. U. descendió en un 18 %, en tanto que la población creció en un 20 %.

En segundo lugar, ya se había desarrollado con firmeza en la Argentina la ganadería y la industria frigorífica, que contribuían cada vez más a la provisión del mercado británico. El país estaba muy bien dotado por la naturaleza, y la mestización hacia grandes progresos. Las condiciones de producción eran muy similares a las de los E. U. en los primeros tiempos. Había abundancia de tierras de pastoreo con pastos naturales; y el suelo estaba adaptado peculiarmente para el desarrollo de la alfalfa y otros forrajes productores de carne. Manifiestamente, en 1900, el costo de producción del ganado vacuno en la Argentina era mucho menor que en los Estados Unidos; y con el desenvolvimiento de los transportes marítimos, el flete al Reino Unido apenas era superior al que se pagaba desde los E. U. al mismo destino. Estas condiciones en parte fueron la causa por la que la ganadería declinó en los E. U. y disminuyeron sus exportaciones de carne.

Los que se habían dedicado al comercio de exportación de

carnes en los E. U. se veían seriamente perjudicados por estas circunstancias. Algunos de los grandes "packers" de Chicago se habían visto obligados a establecer sus propias organizaciones de venta en el Reino Unido y en el continente para asegurar el cuidado y la distribución de las carnes; y sólo habían llegado a triunfar y obtener beneficios en este comercio, después de haber invertido grandes sumas de dinero. Y esta organización hubo de quedar destruída si los "packers" habrían permanecido impasibles ante el importante cambio arriba anotado. Por otra parte, los "packers" no podían vender ni sus facilidades de distribución ni su clientela a las compañías sudamericanas, desde que estas últimas tenían ya establecidas sus propias organizaciones de venta. En tales circunstancias se planteaba una alternativa a las compañías norteamericanas: o abandonar sus organizaciones distribuidoras, sacrificar su clientela y retirarse completamente del campo de los negocios; o tender sus operaciones a Sud América.

Este último, como se comprenderá, fué el temperamento adoptado. Y desde 1907 los "packers" se establecieron en el Río de la Plata. En los comienzos, adquirieron plantas ya en operación y las equiparon para un aprovechamiento más económico de los subproductos, al mismo tiempo que para conseguir el funcionamiento más eficiente de las mismas.

Es así que en 1911 habían siete compañías en el Río de la Plata, que se ocupaban en importar carne a la Gran Bretaña. Perteneían a intereses británicos, argentinos y norteamericanos. La presión de una competencia intensa y las dificultades para proveer un mercado distante de 6.000 millas, pronto condujeron a un arreglo entre las compañías por el que se dividía equitativamente el espacio disponible de las cámaras frigoríficas marítimas. *Un arreglo así, en armonía con las prácticas navieras usuales, parecía absolutamente necesario para asegurar el embarque y la venta regulares de un producto tan deteriorable como la carne, en lugares tan distantes y para estabilizar y mejorar las condiciones del mercado en el Río de la Plata.*

Al referirse a este arreglo y a los que le siguieron (designados también como "pool" o "conferencia") la Subcomisión nombrada en 1919 por el *Standing Committee on Trusts* de la Gran Bretaña para investigar la condición del comercio de carnes en lo que pudiera afectar al consumidor inglés, expresaba que, en tanto que la proporción del tonelaje marítimo

había sido fijada para cada compañía *“la rivalidad en las compras de ganado deja de ser necesaria, y como cada una de las empresas que están en la conferencia tiene pleno conocimiento de la carne que está en viaje y de lo que las otras están haciendo, no precisa existir rivalidad alguna en las ventas”* (*Interim Report on Meat*, secc. 12).

El hecho de la fijación de las proporciones no justifica esta conclusión. Esta se basa en el supuesto que los embarques de la Argentina son siempre constantes, y que por consiguiente, cada miembro de la Conferencia, *no sólo intervenía en una determinada proporción de los negocios, sino también lo hacía exportando siempre las mismas cantidades de carne.* Y evidentemente esto es un absurdo. Debido a las variaciones en el tonelaje disponible, y al hecho que cada una de las empresas de la Conferencia debe pagar su cuota del tonelaje variable, ya sea que lo use o no: *hay amplias variaciones en la producción de las empresas individualmente consideradas, con el resultado que la rivalidad de éstas en la compra de ganado siempre es continua.* La división del tonelaje marítimo *no limita el tonelaje total*, y por lo tanto tampoco limita ni la cantidad de ganado que puede producirse ni el volumen de carne que Inglaterra puede obtener de Sud América.

Al considerar el arreglo marítimo entre las compañías, debe reconocerse que desde el punto de vista de las empresas navieras, de los frigoríficos, de los ganaderos y del consumidor británico, es necesario que exista alguna regulación continua. El comercio del chilled requiere navíos especialmente contruídos, y sus propietarios necesitan asegurarse de que el tonelaje disponible será utilizado. Y esto es tanto más necesario cuanto que este tonelaje sólo puede ser empleado entre Sud América e Inglaterra. Sin arreglo, hubiera gran competencia por bodegas durante las estaciones en que los embarques de carnes sujetas a deterioro fueran considerables, y sufrirían las empresas navieras cuando los embarques carecieran de importancia. *Esto significaría violentas fluctuaciones en los fletes, incertidumbre general sobre la cantidad de bodegas disponibles, y por consiguiente fuertes variaciones en el volumen de la carne importada.*

Es evidente que tal incertidumbre tendría un efecto desastroso sobre el productor del Río de la Plata, sobre el consumidor inglés, no menos que sobre las compañías navieras y

frigoríficas. Las cantidades de carne sudamericana que necesita la Gran Bretaña varían de tiempo en tiempo, y las disponibles para la exportación en el Río de la Plata también varían en las diferentes estaciones y aún de mes en mes. Y es bastante difícil ajustar esta oferta fluctuante a una demanda del mismo carácter de un mercado que dista más de 6.000 millas, aún con la división de las bodegas marítimas. Sin este arreglo habrían períodos de abarrotamiento y de escasez, y, por lo tanto, amplias fluctuaciones en los precios del ganado y de la carne. Las guerras de precios pujarían temporariamente las cotizaciones del ganado en la América del Sud y harían descender los precios de la carne en Inglaterra. Pero cualquier beneficio así proveniente a los ganaderos y consumidores sería efímero; a la larga la situación empeoraría desde que estas contiendas resultarían en pérdidas para los frigoríficos, algunos de los cuales veríanse obligados a retirarse de los negocios; y de este modo el comercio quedaría en manos de las compañías más fuertes. La consiguiente desmoralización traería, sin duda alguna, el funcionamiento vacilante de las plantas sudamericanas, y resultaría en el aumento de los costos unitarios de producción y el ensanche de los "márgenes" entre los precios del ganado en Sud América y de la carne en la Gran Bretaña. Un estado de cosas así significaría un mercado tan variable que la producción de ganado en Sud América tornaría azarosa. *El esfuerzo cooperativo en la división de las bodegas marítimas es necesario como influencia estabilizadora sobre los precios de la carne y del ganado; y es esencial si la influencia desmoralizadora recién anotada ha de evitarse.*

Si en la época de la investigación de la Subcomisión referida había menos rivalidad en la venta de carne sudamericana en el Reino Unido, que la que se veía en la compra del ganado en la Argentina, la causa debe buscarse en el contralor del gobierno británico sobre los precios de la carne y las áreas de venta, que en la Conferencia rioplatense. Ésta, en sí misma, no disminuyó la competencia comercial de sus miembros, excepto toda vez que puso fin a la contienda de precios. Por otra parte, no puede decirse que el conocimiento de las cantidades de carne en viaje que cada uno de los miembros haya tenido, y de lo que los otros estaban haciendo, haya eliminado la rivalidad en los negocios. Como toda información comercial, ha servido para *evitar la competencia destructiva (cut throat com-*

Al pasar debe anotar que, prácticamente, toda gran empresa comercial pasa en una u otra época por un período de intensa competencia, usualmente durante el período de su formación. Al tener una planta amplia y encontrarse frente a una reducida oferta de materia prima, "lucha" para conseguir la proporción de los negocios que desea. Al fin, sin embargo, el buen sentido comercial prevalece. En respuesta a fuerzas económicas naturales, la oferta de materias primas crece. Además, todos se convencen que el exceso de agresividad a la larga no conviene, y su uso llega a evitarse discretamente. Queda entonces a cada compañía, al reconocer la eficiencia de las otras así como la propia, el deseo de adoptar la política de competencia menos agresiva y más inteligente, de modo que cada una pueda gozar de una parte equitativa de los negocios.

El ganadero sudamericano y el consumidor británico se han beneficiado mucho con el establecimiento de las grandes empresas frigoríficas. Hace relativamente poco tiempo que la ganadería y la industria frigorífica sudamericanas se encontraban en *un estado precario y de desorganización*. Aún en épocas tan recientes como 1907 la cantidad de tonelaje disponible para los embarques de carne a Europa, era pequeña y sumamente irregular (excepto en el caso de los buques de pasajeros de la Royal Mail, que, sin embargo, tenía apenas una capacidad de alrededor de 1.000 toneladas de bodegas frigoríficas por semana); y la mayor parte de los embarques consistían en carne congelada proveniente de animales inferiores.

En el transcurso de muy pocos años cambiaron completamente estas condiciones. Se estimuló al ganadero argentino para que mejorase sus haciendas; grandes economías se introdujo en la industria frigorífica por las operaciones en gran escala y por el aprovechamiento intensivo de los subproductos; el chilled ganó gradualmente el lugar del congelado en los embarques; y, finalmente, la iniciativa comercial de las compañías determinó un gran mejoramiento en la amplitud y el carácter del servicio de refrigeración. Durante el período 1909-14 el tonelaje frigorífico del Río del Plata aumentó más del doble y se consiguió a su respecto una gran regularidad. El enorme desarrollo de las industrias ganadera y frigorífica en Sud América puede apreciarse en el hecho que la cantidad de carne vacuna embarcada anualmente es mayor en 1000 % que lo que fué hace dos décadas.

petition) — que no conduce a ventajas ni para el productor ni para el consumidor — y *dar mayor estabilidad a los precios*, sin entrometerse, empero, en los métodos de venta de las compañías sudamericanas, ni en la eficiencia de las mismas. Las organizaciones de venta de estas compañías aún necesitan forzar sus ofertas en el mercado, en competencia con las ofertas de carne vacuna y ovina de otras procedencias. *La carne no puede substraerse al consumo sin grave peligro de deterioro en su calidad; y el único medio porque cualquier compañía puede desprenderse de su provisión de carne es el de ofrecerla en el mercado en competencia con los productos de otras compañías a precios que atraerán un suficiente número de compradores dispuestos a absorber toda la oferta.* Es un hecho que ha habido épocas en que, a causa de esto, las compañías sudamericanas han soportado fuertes pérdidas.

El primer arreglo formado como ya se dijo en 1911, ha continuado con pocas modificaciones, hasta los tiempos presentes, excepto en un periodo de intensa competencia que duró quince meses y que causó grandes pérdidas a todas las compañías empeñada en la lucha. En 1915, como medida de guerra, el gobierno británico asumió el contralor de los transportes marítimos e intervino en la división de las bodegas frigoríficas. En el mismo año arrendó la planta de “Las Palmas” en la Argentina, que aún está en operación.

Se ha supuesto frecuentemente que la ruptura temporaria del arreglo, que resultó en tan intensa competencia, fué la obra deliberada de las compañías norteamericanas reunidas colectivamente, para conseguir una porción más grande de las bodegas disponibles. Esta suposición carece de fundamento. La guerra comercial fué un producto de causas económicas naturales. Cada una de las compañías norteamericanas que operaban en el Río de la Plata tenía su planta de gran capacidad y trataba de establecer su propia posición en el comercio de carnes en una época en que la oferta de ganado no era lo suficientemente amplia para que todas las plantas pudiesen funcionar con toda su capacidad. En ese tiempo, esta capacidad excedía a las exigencias de los negocios. La guerra de competencia que acaeció fué ante todo una contienda entre las mismas compañías norteamericanas, si bien a cierto que, como es lógico, todas las empresas que operaban en el Río de la Plata se vieron envueltas en aquella.

IV. El gobierno británico y los frigoríficos norteamericanos

En los Estados Unidos, los grandes "packers" han estado sujetos a continuos ataques. Se ha afirmado que trabajaban en combinación; que sus beneficios eran excesivos; y que manejaban a su antojo los precios del ganado y de la carne.

Un interesantísimo capítulo del libro que nos ocupa está consagrado a levantar los cargos que la *Federal Trade Commission* hizo a los frigoríficos norteamericanos, al hacerse eco de aquellas afirmaciones populares. El propósito de no prolongar demasiado este extracto, y el hecho que los frigoríficos norteamericanos que operan en nuestro país (Swift, Armour) han repartido profusamente la traducción castellana de sus réplicas al informe de F. T. C., nos ha inducido a pasar por alto el capítulo referido.

En la Gran Bretaña causó revuelo este informe, en que sosteníase que las compañías que los "packers" de Chicago habían establecido en Sud América, estaban en combinación con algunas compañías argentinas y británicas "para monopolizar uno de los alimentos esenciales de los Estados Unidos, Inglaterra, Francia e Italia". Es por esto que el gobierno británico designó sucesivamente diversas comisiones investigadoras del asunto, hasta que la última subcomisión —ya referida— nombrada por el *Standing Committee on Trusts* en cumplimiento de las *Profiteering Acts*, produjo un informe que contiene lo esencial de los resultados de las comisiones anteriores.

En lo que respecta a las compañías norteamericanas, el informe de la Subcomisión es vago en sus cargos y conclusiones; no ofrece prueba positiva alguna para demostrar que los frigoríficos norteamericanos actuaban en colusión o tenían monopolio; ni de que en su legítima cooperación para mejorar las condiciones y métodos de los negocios, recurrieron a prácticas perjudiciales; y ninguna prueba se ofreció para demostrar que los frigoríficos norteamericanos alzaron o bajaron arbitrariamente, alguna vez, los precios del ganado o de la carne, o que en combinación aumentaron "el margen" entre el precio del ganado y el de la carne preparada con el propósito de obtener beneficios exorbitantes. Y sin embargo, la impresión general que se recibe de la lectura del *Interim Report on Meat*, es que en los negocios

de aquellas compañías hay mucho de dudoso, de peligroso, de algo que excita la atención.

Evidentemente el informe de la F. T. C. ejerció gran influencia sobre la Subcomisión. En el comienzo de su informe esta señala que la F. T. C. denunció la existencia de una combinación al margen de la ley y del interés público entre los "packers", y afirmó que estos mismos reconocieron haber actuado en común.

Esto último es cierto: los mismos packers reconocieron la existencia de arreglos o convenios en la última década del siglo pasado y hasta 1902, en los E. U. Tenían por objeto estos convenios evitar el abarrotamiento y la escasez periódicos de carne en los mercados del Este de los E. U., y no el contralor de los precios. Y hace veinte años que se abandonó estos convenios, a pesar que la Suprema Corte los declaro lícitos siempre que tuviesen por objeto la función económica anotada.

Sostiene la Subcomisión que si bien las compañías americanas alegan ser independientes "la independencia formal es perfectamente consistente con un simple entendimiento tácito respecto a la situación de cada una de ellas". Hay parte de verdad en esta afirmación, pero conviene analizarla. La práctica general entre competidores inteligentes, según se observa, consistente en respetar las posiciones respectivas, no necesita ser objeto de un "entendimiento tácito". Esta práctica trata de evitar la política de agresividad extrema y de competencia anárquica y destructiva.

Y la misma política se ha de encontrar toda vez que los negocios son manejados por hombres inteligentes. Por propio interés, ningún comerciante inteligente y en éxito trata de destruir a sus competidores, pues que sabe que quizás no pueda sobrevivir en la lucha. Es por lo tanto política comercial sana, el evitar la competencia destructiva; pero, hay épocas en que la táctica de un competidor se vuelve intolerable y por propia conservación los otros recurren a la misma. De suerte que una contienda comercial surge por la política agresiva comenzada por un solo competidor.

Lejos de existir pruebas para demostrar la cohesión entre los "packers" de Chicago, las hay para evidenciar una competencia aguda, tanto en la compra de ganado, cuanto en la venta de carne; para probar que no todas las compañías son capaces de obtener beneficios para pagar dividendos; y para poner en claro

que los trastornos y las reorganizaciones son tan comunes en la industria frigorífica como en cualquier industria similar.

La inferencia del informe de la Subcomisión de que las compañías norteamericanas de Sud América son una amenaza para el consumidor británico, por haber aumentado su proporción del comercio del Río de la Plata, no puede ser demostrada estadísticamente. Ni se puede tampoco abrigar el vago temor de que aquellas compañías logren entrar en connivencia en lo futuro para perjudicar al consumidor británico. Por el contrario, puede mostrarse que el contralor de los precios en Smithfield — y esto es lo más importante, es y estará al margen del poder de las compañías.

Durante el año finalizado el 31 de Mayo de 1921, la Argentina y el Uruguay contribuyeron con el 37 % de la carne vacuna total y con el 28 % de las carnes vacuna y ovina consumidas en la Gran Bretaña; y solo alrededor de la mitad de los negocios estaban en manos de las compañías norteamericanas. Aún si estas hubiesen manejado todo el comercio de Sud América, les habría sido imposible contralorar los precios británicos, dado que este comercio apenas representa una porción relativamente pequeña del total, y además, porque las compañías norteamericanas establecidas en el Río de la Plata compiten entre ellas.

Por otra parte, las carnes procedentes de Nueva Zelandia, Australia y el Reino Unido mismo, son un factor material y potencial en la determinación de los precios de Smithfield. Durante el año bajo consideración del producto nativo disponible para el consumo constituía el 53.2 % del consumo total, y por lo menos la sexta parte de las importaciones totales de carne vacuna provenía de Australia y Nueva Zelandia. Bajo estas condiciones, fútil sería para las compañías de Sud América, incluso las de capital británico y argentino, pretender el contralor de los precios.

La carne ovina importada de Australia y Nueva Zelandia es también un factor en la determinación de los precios en Smithfield. Si bien es cierto que estos dos países en las importaciones de carne vacuna, no tienen la importancia de Sud América la sobrepasan en la de ovino, pues que estas alcanzaron al 68 % de las importaciones británica en el período referido y al 41 % del consumo total; en tanto que el producto nativo alcanzó a 41.5 % de este último. Estas carnes compiten con la carne va-

cuna en el mercado británico; y jugarían un papel importante al impedir la dominación de los precios de la carne vacuna por cualquier combinación de productores.

Es importante subrayar lo que la misma subcomisión ha expresado a este respecto: “los representantes del comercio a quienes interrogamos, tenían la opinión unánime de que era imposible, aún para la combinación más poderosa, contralorear los precios en Smithfield por más de algunos días, en parte porque razones climatéricas y la deterioración del chilled imponían ventas rápidas, en parte porque una subida de precios atraía en seguida una mayor oferta del producto nativo”.

A pesar de haberse dejado influenciar por la F. T. C., la Subcomisión se expresa en otro tono. Es así que reconoce francamente que “no se presentó ninguna queja de negocios desleales (*unfair trading*) de parte de las compañías norteamericanas fuera de un corte severo — o de una baja severa de los precios— para desarrollar el comercio, o liquidar sobrantes”; que “la mayor parte de los testimonios les distinguían por su afán en disponer carne barata y de buena calidad frente al público, y por los buenos servicios que prestaban a los clientes; y que “la fuerza de las compañías dependía más de su riqueza y habilidad comercial, que de una acción conjunta en este país”. La Subcomisión, al expresarse así, hizo un esfuerzo para reconocer desapasionadamente la acción de los frigoríficos; pero, desgraciadamente triunfó la influencia de la Federal Trade Commission.

V. Función económica de los frigoríficos

El desconocimiento de la función económica de los frigoríficos ha conducido a frecuentes errores y confusiones, que también se deben, en parte, a la posición peculiar de aquellos: entre el ganadero y el consumidor, cuyos intereses en materia de precio son diametralmente opuestos. Es por esto que cuando los precios del ganado bajan, o suben los de la carne, se supone que una confabulación de frigoríficos los está manejando en su provecho; cuando las empresas ganan dinero, se dice que ejercitan un contralor arbitrario sobre los precios, etc.

Sin embargo, hay tres razones por las que un frigorífico o grupo de frigoríficos no pueden contralorear los precios al por mayor de la carne. En primer lugar, se trata en su mayor parte,

de carne sumamente deteriorable que debe ser entregada rápidamente al consumo. La carne chilled fresca, por ejemplo debe entregarse al detallista dentro de la semana de su llegada a Inglaterra; pues que de lo contrario desmerecería en valor y pronto fuera invendible; es cierto que las ventas forzadas pueden posponerse al congelar el chilled y conservarlo así en las cámaras; pero esto, a más de recargar el costo de la carne, disminuye, como es lógico, su precio. Y aún el mismo congelado debe abandonar las cámaras dentro de un período razonable, y encontrar la competencia de nuevas importaciones.

El precio de la carne, por consiguiente, está regido por la misma ley económica que gobierna el precio de todos los productos fácilmente deteriorables, a saber: *el precio se establecerá en aquel punto en que toda la oferta disponible será absorbida para el consumo, mientras fuese fresca.* El precio no puede establecerse arriba, sin reducir el consumo y determinar el deterioro del producto; ni abajo, sin estimular el consumo y causar escasez de carne. Si todos los frigoríficos del mundo en estrecha cooperación, tratasen de fijar el precio al por mayor de la carne en un punto más alto que el que determinara el libre juego de las fuerzas económicas, eventualmente perdieran dinero, pues el consumo de carne disminuiría y el sobrante se deterioraría en poder de los confabulados. Por otra parte el propósito de imponer altos precios atraería nuevos competidores destruirían el monopolio. *En tanto que los frigoríficos no están empeñados en la producción de ganados, es imposible para ellos controlar el precio de carnes deteriorables.*

En segundo lugar, la demanda de carne es muy variable. Mientras la demanda total del consumo depende ante todo de la relación de los precios de la carne a los de otros alimentos, también está afectada por los días de fiesta, los cambios de tiempo y las condiciones industriales generales. Algunos de estos factores pueden ser anticipados, gracias a la experiencia. Pero cuando es el caso de prever las fluctuaciones de la demanda en determinados lugares, las fluctuaciones en la clase particular de carne que se requiere, y el volumen de productos que será ofrecido en localidades particulares por las compañías competidoras, nacionales o extranjeras: se verá cuán imposible sería para un frigorífico o grupo de frigoríficos, aun en un período normal, controlar el precio al por mayor de la carne.

Dada la fácil deterioración de la carne, el frigorífico no

puede establecer los precios de acuerdo al costo de producción, desde que estos dependen en el Reino Unido de las condiciones generales del mercado. (mayor o menor oferta, principalmente).

En tercer lugar la competencia actual o potencial entre los frigoríficos no permite un contralor arbitrario de los precios. Recuérdese que en el Río de la Plata fueron los beneficios de los frigoríficos los que estimularon la competencia. Plantas nuevas fueron construídas por capitales extranjeros, en tanto se ampliaban las antiguas. En vista de la facilidad con que se mueve el capital de un país a otro, del hecho que el mercado de carne es prácticamente internacional, y de que las áreas productoras de carne, actuales o potenciales son muy vastas: puede afirmarse que no existe la más remota posibilidad de que un frigorífico o grupo de frigoríficos sean capaces e dominar el comercio mundial de la carne o de contralorear los precios. Sin embargo el mejor modo de asegurar la expansión de la industria frigorífica al compás de la demanda mundial, y de mantenerla sobre bases de libre competencia, es abstenerse de la adopción de una política tendiente a desanimar la inversión de nuevos capitales en este terreno.

Los grandes frigoríficos no podrían existir sin una oferta abundante de ganado: está pues en su interés estimular la producción al pagar precios remunerativos al hacendado.

Del mismo modo, el interés financiero de aquellas empresas no está en restringir la oferta o en establecer precios altos para la carne, desde que estos significan un menor consumo; este a su vez implica que las plantas frigoríficas y las organizaciones distribuidoras no podrían utilizarse en toda su capacidad; y de tal suerte, mientras los gastos fijos permanecen altos, el volumen de las operaciones descende.

Con el propósito de hacer el mayor uso posible de un equipo y organización, originariamente destinados solo a la distribución de carne, los frigoríficos norteamericanos han conseguido un triunfo notable al reducir a un mínimo absoluto el costo de aquella distribución y de la de otros alimentos. Han aumentado el volumen de sus negocios, al reducir los desperdicios de esfuerzos y de materiales y al servir eficientemente al consumidor y no al imponerle altos precios. La esencia verdadera de sus progresos comerciales ha sido reducir el costo de la carne y su distribución al punto más bajo que fué posible alcanzar,

pagando los precios más altos por el ganado en mercados libres, y contando *en un gran volumen de transacciones y un rápido giro (turnover)* para obtener un pequeño margen de beneficios.

La función que el frigorífico desempeña actualmente en la determinación de los precios de la carne y del ganado es esencialmente diferente de la que juega según el espíritu público. En realidad es un agente entre el productor y el consumidor. Lejos de ser un árbitro de los precios, está sujeto como cualquiera a la ley de la oferta y la demanda. Cuando los detallistas, por ejemplo, incitados por la urgente demanda de sus clientes, pagan precios más altos por la carne, el frigorífico trata de aumentar el volumen de sus negocios para responder a aquella demanda, para obtener un beneficio tan grande como fuere posible de sus operaciones. Pero desde que solo puede aumentar el volumen de los negocios, si compra más ganado en el mercado libre, la competencia con los otros compradores fija el precio de aquél.

Es así que el aumento de la demanda de carne se transmite del consumidor hasta el productor, a través del frigorífico, y el productor, estimulado por el alza en los precios del ganado, procede a aumentar su producción para responder a la demanda creciente del consumidor.

Del mismo modo, cuando, alteradas las condiciones de la oferta y la demanda, acontece un descenso en los precios que paga el detallista, el frigorífico se ve obligado a reducir el volumen de sus compras, o a trabajar a pérdida. En todo caso, es evidente que no puede pagar los mismos precios que antes por el ganado; y desde que los otros frigoríficos se encuentran en las mismas condiciones, los precios de la hacienda caen. No es raro el caso, sin embargo en que transcurre un período considerable de tiempo antes que el equilibrio entre el precio del ganado y el precio de la carne (incluso los subproductos), sea restaurado. Naturalmente, el frigorífico vacila antes de reducir bruscamente el volumen de sus negocios, puesto que aumenta el costo unitario de operación, sobre todo, cuando atisba un competidor deseoso de aumentar su poder. Sus plantas deben ser mantenidas en actividad y provistas las necesidades de su tráfico regular. Por otra parte, es necesario competir con empresas que, debido a métodos ineficientes, conducen con menos inteligencia sus métodos de compra. Por una razón u

otra, en un mercado en baja, un frigorífico puede verse obligado por algunas semanas a pagar por el ganado más de lo que obtiene de sus productos, tomados en cuenta los gastos de elaboración. Al fin, sin embargo, un descenso en el valor de los productos derivados del ganado, determina una baja en los precios de éste. El ganadero, entonces, tratará de reducir su producción para ajustarla a las nuevas condiciones de la demanda.

Hay gente que cree a pie juntillas que el frigorífico puede determinar el precio de la carne, de acuerdo a lo que ha pagado por la hacienda. Evidentemente ésto es falso. El frigorífico obtiene por sus productos (fácilmente deteriorables y sujetos, por lo tanto, a una venta inmediata) lo que el mercado le pague; y es sobre la base de lo que cree que recibirá por los productos que vende, que ofrece los precios que está dispuesto a pagar por el ganado. Es claro que el precio más alto que el frigorífico puede pagar ordinariamente por la hacienda está determinado por el precio que espera conseguir por la carne y los subproductos, menos los gastos de elaboración y distribución. *El movimiento va pues de los precios de la carne hasta los precios del ganado, y no a la inversa.* En otros términos se podría decir que los precios de la carne y los del ganado están determinados por la acción conjunta de los mismos consumidores y productores, aunque ellos no se pongan directamente en contacto. Y aquí se establece la función económica principal del frigorífico, que es el intermediario entre aquellos; consiste esta función, como se acaba de ver en tratar que la producción de ganado y el consumo de carne se mantengan en equilibrio, de modo que no se produzcan ni la escasez ni el abarrotamiento.

Los frigoríficos pequeños y los grandes llenan estas funciones; pero los últimos desempeñan además otras. En primer lugar utilizan en forma mucho más eficiente los subproductos lo que permite, por un lado vender más barata la carne y por otro, pagar más por la hacienda. Por cierto que, más que esta economía, la razón de la existencia de los grandes frigoríficos debe encontrarse en el servicio absolutamente necesario que desempeñan al transportar los productos a grandes distancia. A ellos se debe el flujo regular de estos productos al Reino Unido y a otros países, flujo regular que ha tenido un efecto estabilizador sobre el consumo de carne, sobre la producción

de ganado, y sobre sus precios en todo el mundo. En el comercio de carnes, apenas en menor extensión que en el de granos, se ha desarrollado un amplio mercado internacional. Y los frigoríficos si no se les traba, han de seguir aprovechando todas las oportunidades de este mercado, cumpliendo sus funciones económicas, y asegurando la futura provisión mundial de carnes.

Extractado y traducido por
RAÚL PREBISCH.