

741-

Revista de Ciencias Económicas

PUBLICACION DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
CENTRO DE ESTUDIANTES Y COLEGIO
DE GRADUADOS

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. Wenceslao Urdapileta
Por la Facultad

Isidoro Martínez
Por el Centro de Estudiantes

José S. Mari
Por el Centro de Estudiantes

SECRETARIO DE REDACCION

Carlos E. Daverio

REDACTORES

Dr. Emilio S. Bottini
Dr. Julio N. Bustamante
Por la Facultad

Rodolfo Rodríguez Etcheto
Por el Centro de Estudiantes

José M. Vaccaro
Por el Centro de Estudiantes

Año XVIII

Agosto, 1930

Serie II, N° 109

DIRECCION Y ADMINISTRACION
CALLE CHARCAS 1835
BUENOS AIRES

de Antonio J. Maresca

Las ventas de cereales a fijar precio ⁽¹⁾

Señores:

La Facultad de Ciencias Económicas a la que tengo el honor de pertenecer cumpliendo las funciones docentes de divulgación científica mediante las conferencias llamadas de extensión universitaria me ha encomendado la consideración en el recinto de esta Honorable Bolsa de Comercio del tema "La venta de cereales a fijar precio".

No tenemos antecedentes legales ni jurisprudenciales que nos puedan servir de fuente de estudio sobre el particular. Nuestros tribunales no tienen oportunidad de conocer en las cuestiones que susciten dichas ventas por cuanto ellas son resueltas de acuerdo a lo convenido por las partes y conforme a la regla uniforme que rige esta clase de contratos, por árbitros o amigables componedores, cuyas resoluciones no siendo susceptibles de apelación ante los Tribunales ordinarios éstos nunca llegan a entender en las cuestiones debatidas por las partes.

El origen de las ventas a fijar precio parece provenir de los agricultores rusos que las introdujeron a su vez en Entre Ríos con la colonización del Barón Hirhs, difundiéndose luego su uso en el país, pudiendo afirmarse que aproximadamente casi la mitad de la cosecha anual suele ser financiada mediante esta operación, especialmente por la zona Sud y Oeste de la República.

Dos son los objetivos del que vende a fijar precio: 1º Obtener fondos a cuenta de su cosecha para cumplir con sus compromisos o sea lo que podemos llamar "financiar su cosecha";

(1) Conferencia de extensión universitaria pronunciada en la Bolsa de Comercio.

2º Especular con las oscilaciones del mercado a través del tiempo para lograr un mejor precio.

Desde luego si el productor o el acopiador no venden a precio firme es porque el precio que se cotiza en plaza no es remunerador de los gastos y de la utilidad esperada, suele a veces ofrecer un margen de pérdida que obliga al vendedor a esperar una mejor cotización de sus productos, para liquidar su operación. No es pues como parecería *prima facie* que el colono productor o el mismo acopiador vende a fijar precio por puro espíritu de especulación. Cuando los precios al contado son suficientemente remuneratorios como ocurre con el lino, no se hacen ventas a fijar precio sino al precio del día de la operación.

Es por tanto, en general, la ley de la necesidad la que genera esta clase de ventas.

Si el colono productor dispusiera de elevadores de granos o de almacenes generales de depósitos, aun prescindiendo de la ayuda de las cooperativas, de modo que pudiera guardar su cosecha y financiarla mediante créditos bancarios contra caución de los *warrants*, no necesitaría vender a fijar precio, pues vendería en la época que le conviniese, con menos gravámenes probablemente que los que resultan del contrato a fijar precio y posiblemente podría mantener la oferta en un más alto puesto de tensión.

Pero como todos sabemos que la organización del crédito agrícola se halla en mantillas, la financiación de la cosecha se ve abocada a operarla mediante la combinación que ofrece esta venta transando con su presunto comprador a base del descuento que éste otorga a su cosecha del ochenta por ciento aproximadamente de su valor.

Esta situación es una situación de hecho, diremos así, que el dinamismo propio de los intereses ha creado, a falta de otros mejores medios de coordinación entre las necesidades del crédito y la colocación de los productos.

Al comprador, cerealista y exportador, con su vasta organización de sucursales, depósitos y personal de empleados por la zona agrícola del país, se le ofrece así, también, la oportunidad de tener todos estos elementos que devengan grandes gastos mensuales, en permanente actividad productiva durante todo el año, lo que no ocurriría si sólo limitase esa actividad a la compra lisa y llana de los productos. En cambio con las operaciones a fijar precio, a sus funciones de comprador, agrega las de depositario y banquero de la cosecha.

Se origina así una situación en que a pesar de la proverbial oposición de intereses que en toda compra-venta media entre comprador y vendedor, halla, en el caso que nos ocupa, un temperamento de coordinación, dando nacimiento a una convención que desde luego corresponde calificarla de *sui generis* como más adelante comprobaremos.

El segundo objetivo del que vende a fijar precio, he dicho que era especular con las oscilaciones del mercado en razón del tiempo para lograr un mejor precio.

Para comprender esta especulación debemos contemplarla a igual que las operaciones al contado y a término, particularmente estas últimas, en las Bolsas de Comercio, sea sobre títulos, valores o mercaderías.

Si la cosecha se vende al contado en la época de la recolección su precio se deprimiría por exceso de oferta, tanto más que la demanda en nuestro país se halla unificada en pocas manos, las que por otra parte no se hallarían en condiciones de absorberla totalmente en un momento dado. El comprador exportador gradúa sus compras como gradúa sus ventas de acuerdo con las necesidades anuales del mercado consumidor. Hay pues conveniencia de no comprar toda la cosecha al contado de parte del exportador; hay también conveniencia del productor de no ofertarla totalmente al contado. Interviene entonces la operación a fijar precio como intervienen en el mercado bursátil la operación a término. Este parangón es indispensable porque la fecha para fijar precio está inducida para el vendedor por la cotización oficial del cereal en el Mercado a Término. Es del caso entonces puntualizar aquí las funciones de la especulación con relación a dicha cotización.

Nadie más autorizado para ello que el eminente Prof. de la Universidad de París, Edmundo Thaller que en su Tratado de Derecho Comercial ha sabido sintetizar y justificar económicamente dicha función. Dice en la página 438: Si hacemos abstracción de los especuladores, el precio del contado será sólo el regulador del curso: este precio se determinará de acuerdo a las necesidades del momento, que no están en proporción con una oferta sobre el stock anual. El precio ofrecido será así débil; todas las cantidades almacenadas no encontrarán comprador. Los productores deberán guardar su trigo en depósito durante muchos meses; esto significará el estancamiento de su mercadería y la imposibilidad de reintegrarse los desembolsos. Además, el curso o cotización será inestable; sobreviene una fuerte actividad en las órdenes de fabrica-

ción, el precio se elevará como por sobresalto para decaer de nuevo al siguiente día. El industrial que ha aceptado un pedido de harinas calculando su trigo a determinado precio, se verá obligado a comprarlo más caro para cumplir su compromiso, lo que lo induciría en pérdidas. Haciendo intervenir la especulación, estos contragolpes desaparecen. La cosecha es tomada toda entera por los operadores que la tratan a término. Ellos combinan un plazo determinado para las entregas y para el pago del precio. El trigo si bien continúa almacenado es sin embargo traficado. Respecto a los productores, los especuladores ocupan por anticipación, el lugar de todos los consumidores a venir. Ellos, los especuladores, revenderán a otros. Sus compradores tratarán a su vez de revender y así sucesivamente, al final de la hilera aparecerá aquel, molinero u otro, que tiene necesidad del trigo y que tomará recepción del mismo. Resultado final: Por el mercado combinado al contado y a término asegurarán sobre el conjunto del stock un tráfico continuo, las diferencias de cotización serán más limitadas que si el contado funcionase solo. Entre los productores y consumidores u hombres de fábrica, se han interpuesto "los operadores" que sin detentar el producto, han sido aseguradores del mantenimiento del curso y además han pagado a los productores el monto de los stocks todavía no absorbidos por los consumidores".

Esta cita aunque algo extensa la he hecho de propósito, con el fin de divulgar conceptos claros sobre esta materia en la que la mayoría del público sólo tiene confusas y erróneas nociones. Ahora bien. Volviendo a nuestro punto de partida resulta que la venta a fijar precio se acopla en consecuencia a esta función de la especulación y se coloca para la fijación del precio a la zaga, diremos así, de las cotizaciones del curso del cereal en el Mercado a Término.

Esta posición que adopta el vendedor está facilitada por las siguientes concordancias de los contratos-tipos a fijar precio, con las bases de las operaciones de dicho mercado. 1º Que el precio no podrá fijarse por lotes mayores de 200 toneladas en total por día entre este y cualquier otro u otros contratos, salvo arreglo especial y cada fijación se considerará un contrato aparte. Esta base es la adoptada también como base unitaria de operaciones por el Término (200 ton. para el trigo, maíz y avena; 100 ton. para lino, las que se consideran como un boleto por separado).

2º Que el precio se fijará por mercadería recibida y en-

tregada puesta sobre "vagón Dársena" lo mismo que en las operaciones del Mercado a Término.

3º Por último en cuanto a calidad, peso específico, bonificaciones por calidad, peso, cuerpos extraños, etc., se debe tener presente tratándose de estas operaciones que como lo dice la Guía para Operadores de dicho mercado: "Los negocios que se efectúan en el Mercado a Término son bajo idénticas condiciones que los que realiza la exportación en el mercado abierto, es decir, sujetos a las mismas reglamentaciones de la Cámara Gremial de Cereales".

Esta concordancia en las operaciones permite en la venta a fijar precio realizar arbitrajes que dan a la misma la elasticidad necesaria en compensación a su índole aleatoria. En efecto. El proceso de estas operaciones suele ser el siguiente: el colono que recibe durante el año adelantos sea en especie o en dinero del comerciante en ramos generales de campaña o del acopiador le vende su cosecha de tal año y año, 1929[1930 p. e. ; calculada en tantos quintales o tantas toneladas a entregar en las fechas que al efecto se establecen, a un precio que se fijará el día que lo indique el vendedor dentro de un determinado plazo máximo. El acopiador a su vez vende en términos generalmente idénticos al cerealista exportador, de manera que el acopiador debe esperar que el colono le pida fijación de precio para a su vez proceder a la fijación con el cerealista exportador. Si así no lo hiciera, el acopiador se expone a vender en descubierto, o sea a vender a un precio firme y más tarde, subiendo la cotización del cereal dentro del plazo, acordado para pedir fijación de precio, el colono requerirá esa fijación; de donde el acopiador habría vendido a un menor precio del que tiene que pagar al colono. En la misma situación puede hallarse el cerealista-exportador en relación al acopiador; no podría embarcar el cereal ni venderlo a precio firme al comprador extranjero porque vendería también en descubierto. Sin embargo esta trabazón de ambas operaciones puede perjudicar conveniencias del momento; los negocios son tanto más oportunos y proficuos cuanto más posibilidades de pronta liquidación presentan; el cerealista exportador puede no tener suficiente cereal comprado al firme para llenar las bodegas, los fletes corren así como otros gastos; el acopiador puede a su vez en otros supuestos tener interés en liquidar sus contratos con el cerealista ya sea porque estima que los precios son buenos y que luego pueden bajar o para que no le corran más intereses, bonificaciones y otros

gravámenes y mientras tanto el colono puede persistir en ampararse del plazo que está corriendo, para pedir fijación del precio más adelante. La situación se soluciona mediante una compra "a entregar a fecha" en el Mercado a Término por igual cantidad que la vendida por fijación de precio, de manera que el alza de precio que pueda producirse más adelante cubrirá el alza de precio que resultará de la fijación posterior solicitada por el interesado. En caso de baja, esta baja afectará al que no fijó precio en oportunidad y compensará por equivalencia lo que se gana en este caso por el acopiador o el cerealista con lo que perdió en el término. Esta operación tiende como se ve "a cubrirse por equivalencia" de una pérdida eventual, pero puede y suele dejar cierta utilidad; esto ocurre cuando el margen de diferencia del precio del "disponible" y el "de entregar a fecha" del Término es menor que el total de bonificaciones que a razón de cinco centavos los cien kilos, el vendedor reconoce al comprador hasta el día de la fijación del precio.

La redacción de los contratos-tipos a fijar precio adolecen de contradicciones jurídicas en cierto modo explicables por la índole especial de las operaciones que comprenden, pero que, en el fondo, traducen la intención de las partes que es el primer elemento que debe considerarse en la interpretación de los contratos, cuando el texto de ellos no expresa literalmente lo que han querido convenir.

En dichos contratos hay dos convenciones principales: Una venta de cereal a un precio diferido; Una apertura de crédito sobre el valor presunto de dicho cereal.

Como consecuencia de la venta, el cereal entregado por efecto de la tradición (entrega) pasa a ser del dominio del comprador. Este puede usarlo, consumirlo, enajenarlo. Si el contrato fuera anulado por algunas de las causas de anulación de los contratos en general, el comprador por tratarse de cosas fungibles sólo estaría obligado a devolver una cantidad equivalente a la recibida de igual clase, tipo o calidad.

Sobre el presunto valor del cereal se acuerda un crédito al vendedor del ochenta por ciento y el acreditante, comprador, le debita sobre este crédito al vendedor los gastos de flete y tracción hasta destino sobre vagón Dársena del cereal, diferencias de peso específico, análisis, bonificaciones e intereses del préstamo entre el siete y el ocho por ciento anual. Este crédito acordado no es a cuenta de precio como se lee en el texto de los contrato-tipos que he tenido a la vista, porque si

así fuera no habría derecho a cobrar intereses ni tampoco a exigir que se cubran los márgenes, como se establece en otras partes del contrato, en caso de una baja en el valor de la mercadería de 50 cts. por cada cien kilos. Lo que hay es que como el acreditante es a su vez deudor del importe del precio que será "líquido" el día que se fije el precio, éste será compensado en la cuenta final de liquidación con los créditos acordados y gastos por cuenta del vendedor hasta el importe de estos últimos.

He hablado de bonificaciones. Se dice en dichos contratos que "Por concepto de gastos y riesgos en que incurren los compradores el vendedor abonará cinco centavos por cada cien kilos por mes o fracción a contar desde la primera fecha de entrega hasta el día de fijación del precio."

Parece que esos gastos y riesgos se refieren a los de depósito y mermas del cereal porque más adelante se establece que el vendedor está eximido de dicho pago en caso que se conviniera acordar el anticipo conservando el vendedor en su poder la mercadería y garantizando a los compradores con una prenda agraria. Pues bien tal bonificación no se justifica por el concepto que especifica el contrato, pues ya hemos visto que la mercadería vendida una vez entregada al comprador se convierte en propiedad de éste y de su cuenta son los gastos de conservación de la cosa y los riesgos de la misma. Dentro de la economía de la operación, tal bonificación, calculada en la forma establecida en los referidos contratos o bajo otras condiciones, puede sin embargo tener su explicación si se la considera como una prima que el vendedor debe al comprador por la opción o facultad que éste le confiere de elegir el día para la fijación del precio dentro de un plazo más o menos largo, que puede ser hasta de seis meses, y para establecer el precio de acuerdo con la cotización de ese día.

Por último dentro del plazo máximo a contar de la fecha del contrato para la fijación del precio éste se fijará en cualquier día hábil a elección del vendedor sobre la base del precio que paguen los compradores para exportación a Europa en el momento elegido por el vendedor por mercadería de clase, calidad y peso específico igual a lo entregado puesto sobre vagón Dársena. En caso de disconformidad se tomará en Buenos Aires como base para la fijación el promedio de los precios por mercadería de igual clase, calidad, base, destino, de cuatro casas compradoras-exportadoras para Europa, com-

prendiendo la casa exportadora-compradora pudiendo el vendedor elegir dos.

Se toma como base de precio el precio para exportación a Europa porque hay un precio mejor que pagan los molinos del país y del Brasil pero por un cereal especial, mientras el exportado a Europa es un término medio fijado por la Cámara Gremial de Cereales.

Dicha base de precio la determinan los compradores-exportadores por las ofertas que desde Europa se les dirigen por cable a los exportadores de ésta y el precio a que éstos venden forma el precio en el día que fija el vendedor previa deducción de fletes, derecho de exportación, seguro, comisiones, mermas, mermas de peso específico, gastos de recibo y carga.

En otros tipos de contratos que circulan en estas operaciones no he hallado la facultad que se da al vendedor de remitirse en caso de disconformidad con el precio dado por el comprador a la base del precio de cuatro casas compradoras-exportadoras.

En cambio en otros contratos se estipula que "en caso de no convenirle a los vendedores los precios que tengan en el momento de vender los compradores, tendrán derecho a vender a otros, abonando en este caso a los compradores una bonificación suplementaria de cinco centavos por cada cien kilos.

Ninguno de tales contratos defieren, p.e. a la Cámara Gremial de Cereales la directa determinación del precio a base del precio de exportación para Europa.

Sin embargo se le da a dicha Cámara en todos los contratos una jurisdicción arbitral para cualquier divergencia que se origine en el cumplimiento o interpretación del contrato. Considero que para asegurar una posición de equidad entre las partes debería adoptarse en los contratos que el precio de fijación sea el determinado por dicha Cámara, pues, no es práctico y resulta oneroso para el que reside en la campaña, tener que plantear un pleito en esta Capital por divergencias en la fijación del precio, prefiriéndose en muchos casos perder en la cotización con el precio que le da el comprador que promover cuestiones enojosas con el que a la vez que es comprador le facilita fondos sobre su cosecha.

Este y otros aspectos de ejecución de estos contratos que sería largo detallar me sugieren la consideración de que dadas nuestras circunstancias de plaza, siendo limitadísimo el número de compradores-exportadores y grande el de los ven-

dedores, son los primeros los que dictan la ley del contrato, los que establecen las condiciones generales y particulares del mismo, lo que viene así a significar para el vendedor un contrato de los llamados de "adhesión". En tal situación y no correspondiendo intervenir al Estado por no tratarse de contratos de empresas concesionarias de servicios públicos, debe procurarse por las entidades gremiales, una ingerencia más eficiente para asegurar la formulación de contratos-tipos cuyas cláusulas y cuya ejecución se traduzca en una ecuación de mutuas y equitativas conveniencias.

La buena fe en la ejecución de las convenciones comerciales es base principal del buen resultado de las mismas, así como de la multiplicación de las transacciones.

Las ventas de que me he ocupado si bien pueden interesar particularmente al colono, al acopiador, al cerealista exportador, como expediente a falta de otro mejor en la financiación de la cosecha, consideradas en conjunto son opuestas a los generales intereses agrarios del país. La fundación de cooperativas, la federación de las mismas formando *pools* de productores como el que felizmente se ha fundado anteayer en Rosario, la creación de instituciones de crédito como el proyectado Banco Agrario, ponen en movimiento factores económicos y financieros que entre otras aplicaciones beneficiosas a la defensa de la producción tienden a sustraer la gran masa de cosecha flotante del año de la galvanización que significa su negociación en ventas a fijar precio.

Esta masa de cosecha, en cierto modo flotante, como digo, negociada en esa forma, constituye un exceso de disponible en el mercado local que puede gravitar contrariamente al mantenimiento de los precios dada la desequilibrada y simplista organización de nuestro mercado agrícola.

Tales excesos de disponibles relacionados con las operaciones a término trae a mi memoria un antiguo informe presentado a la Cámara Francesa por dos de sus diputados, tendientes a someter los mercados a término a importantes limitaciones (autorización gubernativa, corredores juramentados, etc.) en interés de la agricultura, argumentando que: "los importadores de trigo hacen la baja convirtiéndose en vendedores de fuertes cantidades. Operan en descubierto, pero los disponibles que se han asegurado, les dan una gran fuerza; los hacen servir a las entregas que los compradores les requieren de efectuar. Esto intimida la alza que prefiere realizar, revender, es decir acelerar la caída del curso en detrimento

de los precios que la agricultura indígena esperaba obtener de sus cosechas.”

Felizmente en los actuales tiempos la internacionalización de las cotizaciones entre los distintos mercados es tan inmediata por obra de los numerosos mercados a término existentes en el mundo que las operaciones de arbitraje intervienen en seguida llevando a los diversos mercados a la paridad o equivalencia de los precios.

Claro es que para estas operaciones de arbitraje entre los grandes mercados mundiales se necesita disponer de fuertes capitales y fuertes cantidades de cereal. En este sentido es de muy buen augurio, como lo hace notar la última Memoria del Mercado a Término la incorporación a nuestro mercado de operadores representantes de intereses agrícolas de otros países que aumentando la concurrencia, adquiere ésta mayor amplitud, mejor equilibrio de fuerzas, contribuyendo así a que la oferta y la demanda se desenvuelvan en un plano de mejor equivalencia en beneficio de la normalidad de los valores.