



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



El trigo y algunos aspectos de su comercialización

Schonfeld, Luis

1959

Cita APA:

Schonfeld, L. (1959). El trigo y algunos aspectos de su comercialización. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.
Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

INSTITUTO DE POLITICA ECONOMICA

Director: Dr. VICTOR PINTO



TESIS DOCTORAL SOBRE EL TEMA:

EL TRIGO Y ALGUNOS ASPECTOS DE SU COMERCIALIZACION

DE

Luis Schönfeld

O'Higgins 1365, Florida FCNGBM

Núm.de inscripc. (registro) 4572

Octubre 1959

1501
725

1025-8

H. 1221

Top. H. 1221
SAT

609

I. 2010

[Handwritten signature]

I N D I C E

Introducción. VI

P R I M E R A P A R T ECAPITULO I.

Las variedades alimenticias. Los cereales. 1
 El cereal trigo. 5
 Características ecológicas y botánicas del trigo. 8
 Suelos y climas. 9
 Sistemas de cultivo. 11
 El mapa ecológico. Genética. 13.
 Mecanización del campo. 16

CAPITULO II.

Zonas trigueras. 20
 La Ruta Marina de San Lorenzo. 25

CAPITULO III.

Producción y exportación mundial del trigo. 28
 Exportaciones de trigo 1951 - 1958. 31
 Producción triguera mundial 1934 - 1958 32

CAPITULO IV.

Situación geográfica del territorio argentino y sus con-
 secuencias económicas. 33.
 Un problema del agro argentino. 35

CAPITULO V.

Producción y exportación argentina. 38

| | |
|--|-------|
| Datos estadísticos relacionados con la producción y exportación del trigo en la Argentina en el período 1900/1901 - 1931/1932. | 41 |
| Idem. en el período de 1933/34 - 1945/1946. | 43 |
| " del período 1946/47 en adelante. | 44 |
| Gráfico de producción y exportación argentina del 1917/1918, hasta nuestros días. | 44 A |
| Gráfico de producción de trigo per cápita en la Argentina en el período 1935 - 1955. | 44 B. |
| Datos extremos de las estadísticas. | 45 |

SEGUNDA PARTE

CAPITULO VI.

| | |
|---|----|
| La comercialización del trigo en nuestro país. | |
| Sus modalidades hasta el año 1933. | 46 |
| Principales etapas del proceso de distribución y sus agentes: el acopiador, las cooperativas, los otros intermediarios y el exportador. | 51 |
| La retención y sus gastos. La época de la venta. Ventas a fijar precio. Epocas de exportación. | 62 |
| La función de los mercados a término. Los arbitrajes. ¿Quién es pecula? Vender o comprar primero. | 67 |
| Relación de la utilidad del productor y comerciante. | 76 |
| La previsión de los precios. | 79 |

CAPITULO VII.

| | |
|--|-----|
| Modalidades de comercialización del trigo en nuestro país de 1933 en adelante. | 81 |
| Junta Reguladora de Granos. | 81 |
| Junta Reguladora de la Producción Agrícola. | 84 |
| Instituto Argentino de Promoción de Intercambio (IAPI) | 85. |

| | |
|---|-----|
| Comisión Nacional de Granos y Elevadores (CONAGRANEL) | 86 |
| Instituto Nacional de Granos y Elevadores (INGE) | 87 |
| Junta Nacional de Granos (JNG) | |
| Bases estatutuarías de comercialización y "Standard" obligatorio del trigo dispuestos por los antecesores de la Junta Nacional de Granos y actualizados hasta la cosecha 1958/59. | 91 |
| Disposiciones exclusivas para la comercialización del trigo cosecha 1958/59 de la Junta Nacional de Granos. | 97 |
| ?Como se vende nuestro trigo a los exportadores en la actualidad? | 100 |
| Comercio libre o controlado por el estado. | 101 |
| Transcripción del "Resumen de comercialización de los productos agropecuarios" del Ing. Emilio A. Coni. | 107 |
| Precios del trigo término medio anual en \$m/n. s/v. Dársena por 100 kilos. | 111 |

T E R C E R A P A R T E

CAPITULO VIII.

| | |
|--|-----|
| La comercialización del trigo en el exterior. | |
| Países exportadores de materias primas y productos elaborados. | 112 |
| Coeficiente de importación y exportación. | 114 |
| Relación del comercio externo e interno por países. | 115 |
| ?Como se vende el trigo en Europa? | 117 |
| El "viejo" Corn Exchange y el Baltic. | 119 |
| El margen entre el valor de los trigos de distinto origen. | 123 |
| El beneficio del exportador de cereales. | 125 |
| Los certificados oficiales. | 128 |
| Factores que influenciaron el comercio del trigo en la segunda postguerra. | 132 |



| | |
|---|-----|
| Comercio de trigo en el Hemisferio Occidental. | 134 |
| Tendencias en los mercados mundiales. Precios. | 136 |
| El "pool" canadiense y su fracaso. | 138 |
| La centralización del comercio y la defensa de la producción agrícola en los EE.UU. La Junta Federal Agraria. | 145 |

CAPITULO IX

| | |
|--|-----|
| Precio. Valor adquisitivo. Nivel general de precios. Precios de paridad. Términos del intercambio. | 148 |
| Los acuerdos internacionales y el precio del trigo. | 153 |

C U A R T A P A R T E

CAPITULO X.

| | |
|---|-----|
| Un día de labor de una casa de exportación de cereales en tiempos normales. | 159 |
| Consideraciones finales. | 166 |



BIBLIOGRAFIA

- Banco Central de la Repúbl.Argentina: La evolución del balance de pagos en la República Argentina.
- Ing.Emilio A.Coni: El mercado ordenado del trigo argentino.- Comercialización de los productos agropecuarios.
- Ramón A. Chozas: El trigo en el mercado internacional.
- Ing.Lorenzo Dagnino Pastore: Curso de Geografía Económica Argentina.
- A. Dauphin Meunier: La City de Londres.
- Enciclopedia Británica.
- Ing's.E.Llorens e I.Carlevari: Clases de Geografía Económica General (versión taquigráfica)
- Organización de Alimento y Agricultura (FAO): El estado mundial de la Agricultura y la Alimentación 1958.
- Organización de Estados Americanos (OEA)
Consejo Interamericano Económico y Social
(CIES): Resumen de los documentos presentados en la Conferencia Económica Interamericana de 1957 en Buenos Aires.
- Horacio P.Pastorino: Apuntes de Dinámica Económica.
- Dr.O.V.Schiopetto: Política Económica Internacional.
- G.F.Tobal: Lecciones de Geografía Argentina.
- Ing.Antonio J.Vilá: Precios de paridad para productos agrícolas en la Argentina.
- L. Waisman: La comercialización del trigo en la República Argentina.
- Dr. Aurelio Gonzalez Climent: Elementos para el estudio de la Economía Energética Argentina

REVISTAS, PERIODICOS, DIARIOS, PUBLICACIONES etc.

- Revista del Banco de Colombia Nov. 1956: Características de la producción y del Comercio mundial del trigo, de: Domingo Soler Mariño.
- Revista del Comercio Ext.Arg.Nº4. 1953: Transformaciones operadas en el mercado internacional del trigo.
- Le Bas y Cía., Rosario (Cerealistas): Circulares.
- Arq. P. Hary,: Exposición sobre Reforma Agraria en la Sociedad Rural de Junin. (Mayo 1957)
- Economic Survey.
- La Nación, La Prensa, Clarin, Argentinisches Tageblatt, etc.

I n t r o d u c c i ó n

Nadie puede estudiar el comercio internacional en granos, sin tomar nota de los grandes cambios que ocurrieron en los tiempos modernos y que siguen ocurriendo todavía. Desde los últimos años del siglo pasado existen desarrollos que afectan las condiciones económicas y dietéticas de las distintas razas humanas. Así observamos un aspecto sorprendente en esta evolución, que es el gradual desplazamiento del centeno por el trigo en el régimen alimenticio de las razas europeas. Este desplazamiento es parcial todavía, pero está progresando rápidamente y hoy es el trigo ya en forma absoluta la principal materia de panificación de los pueblos caucásicos y por lo menos de algunas de las razas orientales.

En una manera similar el maíz aparece ocupando el lugar de la avena y de la cebada en la alimentación del ganado, en un desplazamiento parcial.

El desarrollo en la intensidad del crecimiento de los granos no ha llegado a la culminación todavía, habiendo aumentado apreciablemente el término medio mundial de rendimiento por hectárea en los años recientes.

En la mayoría de los países europeos, en EE.UU., Canada, Argentina y Australia los gobiernos prestan más atención ahora a las plantas científicamente creadas que en ninguna otra época. Criadores de plantaciones en todo el mundo están tratando de proveer a los productores con semillas más rendidoras y de variedades más duras, pero su trabajo es necesariamente lento.

Sin embargo podemos estar seguros que la última palabra no está dicha todavía en materia de creación de nuevas plantas y que sería muy venturoso excluir la posibilidad del desarrollo de una nueva planta, la que podría desplazar aún al trigo como semilla de pan del hombre civilizado.

Al vislumbrarse la época de la química con la creación de nuevos artículos de consumo creados sintéticamente, se vislumbran los tiempos -según el químico francés Barthelot- en que la creación de trigo y harina sintéticos quedan dentro de las posibilidades.

El trigo puede señalarse, verdaderamente, como el más importante de todas las plantas, por cuanto es el alimento más esencial de los pueblos más adelan

tados.

Ciertamente estaba conocido por el hombre hace más de 5000 años y lo acompañó siempre en su trayectoria de progreso.

Su cosecha responde fácilmente al tratamiento generoso y cuidadoso, lo que es la razón principal de que la producción haya crecido continuamente.

Grandes áreas que antes de la guerra 1914-18 produjeron 500 a 800 ks. por hectárea producen ahora 1000 ks. o más.

Aparentemente el mundo está relevado para muchas décadas de toda privación en relación a la provisión del pan. Como ejemplo de lo que es posible producir en buena tierra y bajo condiciones favorables, existe una declaración jurada de un colono canadiense del distrito Peace River de que en 1927 había cosechado 85 bushels por acre, en 20 acres, en barbecho de verano, lo que equivale, en términos redondos a 5700 ks. por hectárea.

Por otra parte, sin el cuidado del hombre, el trigo se pierde completamente.



PRIMERA PARTE

C A P I T U L O I - Las variedades alimenticias. Los cereales. (1)

El hombre se ha encontrado en el vasto escenario de la naturaleza frente a una variedad enorme de especies vegetales: unas 150.000. Pero desde el punto de vista económico y alimenticio solamente una ínfima parte le han preocupado. Y todavía más. Si admitimos que unas 300 especies merecen su dedicación, podemos agregar que la explotación intensiva se ve reducida considerablemente, concretándose cada vez más a los cultivos esenciales, cuya difusión procuran lograrla todos los países de la tierra con suelos aptos y climas adecuados. Así las pocas variedades alimenticias, entre ellas los cereales se van extendiendo, sin reparar en las fronteras políticas, y tendiendo más bien a alcanzar la unidad económica, como ideal de toda evolución futura.

El estudio de los cereales está íntimamente relacionado con el análisis de la situación alimentaria mundial.

El concepto de granos abarca a los cereales y a los oleaginosos, aunque es más difícil precisarlo porque también se habla de granos de pimienta, mostaza, etc. Hay autores que dicen que granos son los frutos o semillas secas que se comercializan, o sea que no tienen por finalidad la siembra. En sentido comercial, es admitido por la práctica, de denominar granos a los cereales y las semillas oleaginosas.

Concretando, cereales son aquellos granos pertenecientes a la familia de las gramíneas, con excepción del alforfón (*polygonum fugopyrrum*) destinadas a la alimentación humana en forma directa o previo proceso de industrialización.

Algunos de ellos son panificables, es decir que su composición, en la cual

(1) Fuentes: Ing. L.D. Pastore, Curso de Geogr. Econ. Nac. /1952.
 Versión taquigráfica de las clases de los Ing's. E. Llorens e
 I. Carlevari s/Geogr. Econ. Cl. /1952.

entra un porcentaje de hidrato de carbono y otro de proteínas, permite que mediante el proceso fermentativo y de cocción se forme una masa con alvéolos que podríamos decir, no son sino el anhídrido carbónico producido por la fermentación y que el gluten encierra.

El hidrato de carbono, al fermentar por la acción de la levadura produce anhídrido carbónico que es retenido por el gluten, formando así esos alvéolos a que hemos hecho referencia. Algunos tipos de galletas, lo mismo que los panes denominados "criollos" no tienen esa característica, porque se hace con trigos más blandos que producen harinas con menos gluten o con otros procesos.

Respecto a las clasificaciones que se han intentado sobre los granos, la más común las divide en granos finos y granos gruesos (small grains y cours grains).

En el primer grupo están comprendidos el trigo, centeno, cebada, avena, alpiste y arroz, en el segundo el maíz, mijo y los sorgos para grano.

Otra clasificación es la de granos de invierno y granos de verano y en cuanto a cereales, cereales de invierno y cereales de verano. Entre los primeros tenemos el trigo, centeno, cebada, avena y el alpiste, mientras que los de verano incluyen el arroz y a todos los granos gruesos que mencioné (maíz, sorgos y mijo).

Otra clasificación atiende a los grupos culturales y es tal vez más interesante porque tiene la virtud de fijar mejor las características de cada categoría. Los cereales pueden clasificarse en tres grupos culturales: el grupo cultural trigo, el grupo cultural maíz y por separado el arroz con características propias y distintivas.

El grupo cultural trigo comprende a este cereal, al centeno, la cebada, la avena y el alpiste, es decir a todos los cereales de invierno. Los componentes de este grupo tienen todos similares exigencias con las lógicas diferencias individuales.

En cuanto al grupo cultural maíz, comprende a este cereal, al mijo y a los

sorgos, mientras que el ~~maíz~~^{arroz} tiene exigencias propias.

El grupo cultural trigo, se caracteriza por tener las siguientes exigencias ecológicas: temperatura media, inferior a 16° o sea climas templados-fríos, suelos francos, es decir de composición media y de una estructura física también normal.

Los suelos típicos de los cereales del grupo trigo son los areno-arcillo calcáreo - humíferos, es decir, la fórmula típica del suelo franco. En este caso se menciona la arena en primer término, porque tiene más bien tendencia a tolerar los suelos arenosos, lo que no ocurre con el grupo cultural maíz.

El trigo y los demás cereales de su grupo son los menos exigentes en materia de suelos, se conforman con tierras pobres, que tienen un mínimo de fósforo, potasio, nitrógeno y calcio, con ciertas variantes, para cada uno de ellos; además no son exigentes en materia orgánica. Por esta razón, todas las regiones del mundo que cultivan trigo y otros cereales del grupo, particularmente centeno, carecen de explotaciones granjeras por lo menos del tipo comercial. También por esta razón Jones y Darkenwald, al hablar de los cereales, los llaman cultivos de zona semiáridas templadas. La clasificación de "semiáridas" obedece a que en materia de humedad requieren entre 350-700 mm. de precipitación. Es en ese orden en el cual hay muchas diferencias entre los componentes del grupo, porque mientras el centeno está en el extremo inferior, el trigo y la avena ocupan el extremo superior. Por eso es que nuestra zona triguera está limitada al sur por la isoyeta de los 400 mm. y más allá de la cual no se puede cultivar ese cereal.

Otra de las características comunes a este grupo cultural es la época de siembra. Se realiza durante todo el invierno y en algunas regiones del mundo a fines de esa estación, entrando la primavera. En un caso tenemos los trigos de invierno, o sea que están todo el invierno en el terreno, y en el otro los trigos de primavera, de ciclo breve, características de las regiones más frías. La época de cosecha común de los cereales de este grupo es fines de primavera y principios de verano.

Otra característica común de este grupo es que necesita menos labores culturales que los del grupo maíz y arroz; p.e. se puede cultivar trigo después de maíz (que es cultivo denominado de escarda, porque se realizan muchas labores de limpieza) con una simple arada. Son cultivos que requieren menos mano de obra.

Este conjunto de características muestra que son cultivos muy interesantes por sus escasas exigencias en materia de suelos, clima y de mano de obra.



El Cereal Trigo

El trigo ocupa dentro de los cereales un lugar de privilegio como grano panificable, pudiendo señalarse en la estructura de su consumo diversas etapas vinculadas al desarrollo económico social de los pueblos. La primera es aquella en la cual los pueblos que tienen un nivel alimenticio bajo y por lo tanto un bajo nivel de vida, a medida que van acrecentando su renta, experimentan la necesidad de progresar en su dieta, evolucionando entonces hacia la sustitución de otros alimentos por el pan blanco de trigo. Si en esa evolución no llegarán a un pan totalmente de trigo, por lo menos obtienen una mayor participación de ese cereal en la mezcla panificable, como en el caso de los países del noroeste de Europa, donde el centeno interviene en forma preponderante en la constitución del pan y en los cuales, según las épocas, sobre todo en épocas de conflicto armado y según las facilidades del abastecimiento se han notado variaciones en la participación del trigo en las mezclas.

Otro caso típico es el de Japón, país que de un consumo individual de 4 ks. de trigo por año ha llegado a 20 kilos por habitante, cifra que si bien todavía es muy baja con relación al promedio mundial, tiene mucha importancia en esa zona del mundo, donde la participación del arroz es notable. Esto demuestra aún más la estrecha correlación que existe entre estos hechos y el desarrollo económico, ya que en esa zona, Japón, como se sabe es el país que más se destaca por su nivel de renta.

La segunda etapa en el consumo del trigo está constituida por el proceso inverso. A medida que crece el nivel de vida, después de la etapa anteriormente alcanzada, disminuye la participación del trigo en el dieta alimentaria. Además en los países que alcanza ese grado de desarrollo se advierte la tendencia, aunque parezca paradójica, a retrogradar, atendiendo el consejo médico, hacia el consumo de panes integrales, o sea de harina menos blanca, con incorporación de parte del tegumento del trigo, lo cual tiene un fundamento científico, pues cuanto más blanco es el pan, más pobre resulta en alimentos minerales y en vitaminas. Además, con el avance de nuevas teorías alimenticias, se observa un vuelco hacia los alimentos protectores, con más contenido

de vitamina y minerales, lo que contribuye a la disminución del consumo de trigo en forma leve.

El siguiente cuadro muestra la disminución del consumo de trigo en países de renta relativamente alta (a favor del mayor consumo de alimentos protectores)

Kilos por habitante y por año

| | <u>1909/1913</u> | <u>1929</u> |
|------------|------------------|-------------|
| Francia | 224 | 195 |
| Bélgica | 228 | 180 |
| G. Bretaña | 163 | 158 |
| Suiza | 147 | 131 |
| Est.Unid. | 145 | 133 |
| Canadá | 212 | 188 |
| Argentina | 178 | 151 |
| Australia | 160 | 155 |

Según la conferencia internacional de Hot Springs de 1943, sobre los problemas de la apicultura y la alimentación, el consumo medio mundial de trigo oscila entre los 88 y los 104 ks. por habitante y por año.

El origen del cultivo en nuestro país se remonta (Hugo Miatello-Tratado de Agricultura) al año 1526, cuando Sebastián Gaboto en su expedición al Río de la Plata, sembró 52 granos en el mes de Septiembre y recogió, según se dice, 5000 en el mes de Diciembre del mismo año. Pero su importancia y desarrollo solo se reconoció con el correr de tiempo.

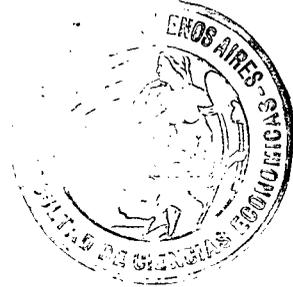
Sin embargo la evolución de la producción de este cereal como de la agricultura en general no tomó el rumbo que las propiedades del suelo y las condiciones climáticas les presagiaron. La agricultura ha surgido entre nosotros con la inmigración, la colonización, el ferrocarril y la demanda exterior.

Aunque muchos cultivos fueron introducidos en los primeros años de la colonia, las sementeras eran tan reducidas que no bastaban para el consumo local, teniendo que importarse la harina para la fabricación del pan del extranjero (especialmente de Chile), aparte de que nadie, ni aún los más optimistas

pudieron imaginar que las pampas abiertas sirvieran para otra cosa que el pas
toreo.

Esa creencia era corroborada por las autoridades científicas. Así el emi
nente naturalista Burmeister escribía en 1874:

"La ocupación principal de la República Argentina es la ganadería y la será siempre por la naturaleza del suelo, aunque se consiguiese cambiar algunos terrenos de corta extensión en campos de cultivos y producir una arboleda vigorosa en otros. Pero las Pam
pas aún las fértiles no han producido más que pastos pobres, plan
tas peores, que la espiga del trigo, que se intenta cultivar en ellas, lo que es imposible y jamás se conseguirá".



Características ecológicas y botánicas del trigo. (1)

El trigo es una planta anual de clima intermedio con una temperatura media poco inferior a los 16° en el período vegetativo y una constante térmica de 2000 grados centígrados (se denomina constante térmica a la suma de grados que una planta utiliza durante todo su período vegetativo, es decir desde la germinación hasta la recolección). Las exigencias de este cereal en materia de precipitaciones oscilan entre 500 y 700 mm. ocupando un lugar intermedio entre los cereales de su grupo cultural, pues es más exigente que el centeno y menos que la avena. Las tierras aptas para este cultivo son los suelos francos, areno-arcillo-calcáreo-humíferos. Son suelos más bien arenosos y pobres en humos, permeables y con una adecuada proporción de nitrógeno, potasio, fósforo y calcio. También resulta importante conocer la época de siembra y de cosecha, para hacer comparación entre los hemisferios. El trigo se siembra en invierno, desde principios de invierno y también desde fines de dicha estación y principios de primavera, según los lugares.

Acerca del panorama general de las exigencias climáticas del trigo es interesante destacar que la Región Argentina es tal vez una de las más privilegiadas en materia de climas aptos para este cultivo. Tal vez no existe en el mundo otra región tan apropiada como la pampa húmeda sobre todo por lo que se refiere a la distribución de las lluvias. Todas las regiones del mundo durante alguna época del año deben sufrir zozobras en materia del agua. En nuestro país también se presentan sequías pero con una frecuencia mucho menor.

En cuanto a los caracteres comerciales, el trigo es el grano de mayor interés en el mercado internacional por la universalidad de su consumo para la alimentación y además porque pueden regularse mezclas de harina provenientes de distintas calidades de trigo con objeto de satisfacer las exigencias del consumo. Esto da origen a que haya países a la vez importadores y exportadores de trigo, como es el caso típico de Francia.

(1) Ings. E. Llorens e I. Carlevari clases Geogr. Econom. Gl. 1926.
(versión taquigráfica)

Suelos y Climas

El suelo es uno de los factores determinantes del dominio geográfico de cada vegetal. La naturaleza de aquel influye poderosamente en el desarrollo de las plantas, sea por sus componentes químicos que son absorbidos por los vegetales, sea por sus condiciones físicas.

La tierra está constituida por partículas que son aglutinadas por la arcilla coloidal. La cohesión de la tierra depende de la proporción en que esta se encuentra. Si falta nos encontramos con la arena (terreno disgregado), si es pequeña, la cohesión también lo es y los terrenos son livianos, si es excesivo la cohesión es grande y los terrenos fuertes, muy compactos, impermeables. Las tierras francas son aquellas intermedias entre las dos últimas.

La materia orgánica desempeña un papel fundamental en la estructura del suelo. Cuanto más nos acercamos a regiones donde las condiciones del clima son menos propicias para el desarrollo de los vegetales, los suelos resultan menos evolucionados precisamente por falta de la materia orgánica, que es la que aumenta su compacidad.

En cuanto a las propiedades químicas, los vegetales encuentran en el suelo la mayoría de los elementos químicos que necesitan para su desarrollo, con la excepción del carbono y de algo de nitrógeno que según algunos autores, algunas especies absorberían directamente de la atmósfera. Siendo esto así, resulta evidente que los elementos que los vegetales extraen directamente del suelo deben encontrarse en forma soluble, actuando el agua como vehículo de los mismos.

Los elementos químicos que las plantas requieren no son muy numerosos, pero no son los mismos para las distintas especies vegetales. Todas, en sus exigencias giran alrededor de unos cuantos elementos que les son comúnmente indispensables: calcio, potasio, hierro, nitrógeno, magnesio y fósforo. Hay otros elementos químicos requeridos solamente por ciertas especies: boro, yodo, azufre, zinc, cobre, manganesio, etc.

No todas las especies vegetales tienen las mismas exigencias cuantitativas de los elementos químicos mencionados. Esto es lo que se denomina "ley

del mínimo" o "ley de Liebig", químico alemán que en 1846 sentó las bases de la edafología, revolucionando la técnica agrícola, y que puede ser considerado el padre de la ciencia del suelo y del uso de los fertilizantes. Las consecuencias de la aplicación práctica de las leyes de Liebig, a través del empleo de fertilizantes fueron de una trascendencia incalculable por cuanto influyeron en forma determinante en el crecimiento del rendimiento por hectárea de las tierras cultivadas.

En esencia la ley de Liebig dice que el rendimiento económico de cada especie vegetal está determinado por los elementos químicos indispensables para la misma, que se encuentran al mínimo. P. e. supongamos que una planta necesita 3 unidades de nitrógeno, 5 de magnesio, 2 de calcio, etc. y que tengamos un suelo cuyo análisis revele la presencia de 6 de nitrógeno, 5 de magnesio y 10 de calcio. En este caso, la planta no rendirá 5 veces más porque tenga el quintuplo del calcio que requiere, sino que dará el rendimiento teórico porque el magnesio, elemento que está al mínimo para la especie estudiada, es el que marca el rendimiento económico de la misma.

Sistemas de Cultivo. (1)

Los sistemas de cultivo, o modos de utilización o manejo del suelo varían con los factores naturales, humanos y económicos que condicionan el proceso agrícola. Todo gira alrededor del concepto económico de producir más, mejor y a menos costo.

Si tenemos presente los 3 factores clásicos y fundamentales de la producción agrícola: tierra, capital y trabajo, veremos que según cual de ellos predomine en el proceso, estamos frente a una agricultura extensiva o intensiva. Brickman da una fórmula muy sencilla según la cual la intensidad está dada por la siguiente expresión:

$$I = \frac{T + C + i}{A}$$

Siendo T el trabajo, C el capital, i el interés y A el área o superficie. A medida que aumente el área o factor tierra con respecto al conjunto de los demás factores, disminuye la intensidad y a medida que aumenta el numerador aumenta la intensidad.

Logicamente el desarrollo de un sistema intensivo o extensivo, depende de las condiciones humanas, sociales y económicas del país que se considera. Es más probable que se desarrolle la agricultura extensiva en aquellos países que teniendo tierras aptas poseen una baja densidad de población. De todos modos, el desarrollo de la agricultura extensiva reclama siempre capacidad de ahorro para poder lograr la mecanización.

En cuanto a la agricultura intensiva, podemos dividirla en intensiva activa y en intensiva industrial. La primera es aquella en la cual hay una marcada preponderancia de trabajo o mano de obra sobre los demás factores, ya sea sobre el capital o la tierra. En cambio, en la agricultura intensiva industrial predomina el capital en forma de instalaciones y maquinarias.

Respecto a la relación entre los sistemas de cultivo y los rendimientos, observamos que el rendimiento por hombre o por unidad de trabajo (productividad)

(1) Ingenieros E. Llorens e J. Carlevari, clases Geogr. Econ. Gl. 1917.

es superior en la agricultura extensiva. En cambio, los rendimientos por unidad de superficie son más elevados en la agricultura intensiva, siempre que no se trate de agricultura extensiva primitiva. En este caso se encuentran una parte del mundo que cobija casi a la mitad de la población total, donde se hace agricultura intensiva y en la cual los rendimientos son inferiores a los que se obtienen en forma extensiva, como en el caso del arroz. En China a pesar de que el arroz se cultiva en forma intensiva, los rendimientos son en muchos casos inferiores a los que se obtienen en la Argentina, donde se produce en forma extensiva.

La agricultura extensiva aunque rinde menos por hectárea, porque hay menor aplicación de abonos y mano de obra o trabajo manual, presenta un rendimiento por hombre mayor. En un país de agricultura extensiva 100 o 200 hectáreas constituyen una explotación media, en la cual trabaja una familia. En un país de agricultura intensiva una familia trabaja una extensión de 1-5 hectáreas. De manera que en esta última nunca puede obtenerse un cociente por hombre igual que en la extensiva. El resultado económico es una mayor productividad por parte de esta y por tanto una economía de excedentes para comercializar.

Es importante establecer la relación entre los sistemas de cultivo previamente tratados y el régimen jurídico de la tierra. Los países de agricultura intensiva racional (industrial) que abarcan casi toda la zona industrial-agrícola, corresponden en cuanto al régimen de propiedad de la tierra a pequeñas propiedades. Esto se traduce en un mejor manejo del suelo y en una mejor aplicación de los recursos técnicos, todo lo cual se convierte en mayor productividad.

El Mapa Ecológico - Genética (1)

El mapa ecológico constituye un instrumento de positivo valor en todo plan tendiente al desarrollo de las labores agrícolas. Condensa graficamente el resultado de los estudios y de la experiencia agrícolas, de suerte que en el aparecen definidas las regiones del país consideradas óptimas para los diferentes cultivos.

Proporciona pues una útil orientación, evita los ensayos improductivos y abre posibilidades a regiones poco conocidas, vírgenes a veces, donde el trabajo mal puede dar buenos frutos, contribuyendo al engrandecimiento de la economía nacional.

En nuestro país el P.E. creó (Dic. 1938) la División de Suelos, dependiente del Ministerio de Agricultura y Ganadería de la Nación, encargada de investigar los distintos tipos de suelo del país, estudiar su génesis, dinámica y evolución y clasificarlos para la preparación del mapa edafológico nacional; determinar el valor agronómico de las diversos tipos reconocidos, estableciendo su aptitud y capacidad productiva, etc.

El conocimiento de nuestro suelo no se ha alcanzado aún y por mucho tiempo una extensa superficie territorial permanecerá, como ahora, totalmente desconocida, no ya en su aspecto científico, sino en el técnico que, limitándose a finalidades prácticas se interesa en establecer su grado de aptitud para los aprovechamientos de índole económico.

La investigación varía sensiblemente con la naturaleza de los estudios que se encaren, sean estos agrológicos, forestales, de tierras para la colonización, de saneamiento, etc. pero en todos los casos, disponer de las características del suelo equivale a asegurar el florecimiento de las empresas que las toman en consideración y sacan de ellas el máximo de beneficio. Así mientras el estudio agrológico se orienta hacia la utilización del suelo con cultivos y en general se detiene a considerar superficialmente aquel, determinándose en el laboratorio la abundancia de elementos fertilizantes o nocivos, en el de carácter forestal se llega a capas más profundas, pues si la finalidad

(1) Ing. L.D. Pastore, Curso de Geogr. Econ. Nac. 1952.

es rejuvenecer o formar bosques hay que pensar que las raíces de los árboles alcanzan longitudes apreciables.

En consecuencia hay que reconocer las propiedades fisicoquímicas de la tierra y el régimen de las aguas en la misma.

El saneamiento de tierras agrícolas obliga a llevar las investigaciones a horizontes más profundos y cuando se trata del estudio de suelos vírgenes destinados a la colonización, el conocimiento agronómico ha de añadirse el topográfico y el hidrogeológico.

Pero en todos los casos, no obstante la diversa naturaleza de las observaciones a realizar, al conocimiento completo del suelo representa un factor utilísimo para las explotaciones económicas.

La existencia de un tapiz vegetal, indicará conforme al espesor que presente, el cultivo de mejor adaptación de acuerdo al clima y las condiciones de tierra derivadas del grado de humedad y de su riqueza en sustancias nutritivas.

Otras veces la investigación permitirá aconsejar el no aprovechamiento de determinadas regiones para las tareas agrícolas, ganaderas o para el establecimiento de plantaciones de especies industriales. También dirá la conveniencia de utilizar ciertas zonas para la colonización o las posibilidades para alcanzar el saneamiento de otras que requieren precisamente esas obras.

Al mismo tiempo se efectuarán las investigaciones genéticas. Atendiendo a las condiciones del suelo, calor y humedad de cada región, se busca la obtención de variedades que ofrezcan las mejores probabilidades. Es así que p. e. en el trigo se han logrado muchas variedades de calidad estimable. Unas que soportan el frío de la zona sur de la Prov. de B. Aires (de Bahía Blanca a Patagones) otras que prefieren la mayor temperatura del centro de Santa Fé y S.E. de Santiago del Estero y otras que se acomodan mejor a la humedad y calor de Entre Ríos, etc.

En los EE.UU. recientes investigaciones han sido enfocadas a la creación de variedades resistentes a la roya (Thatcher), desarrollado en Minnesota. Será probablemente la más conocida de la misma.

Nuestro país se ha preocupado por el mejoramiento de los granos y la obtención de variedades resistentes a las inclemencias del tiempo, rindidoras y de buena calidad panífica. Para ello ha contratado en su tiempo, a varios genetistas a quienes se debe la orientación eficaz en la labor que efectúa pacientemente el Ministerio de Agricultura y Ganadería. Así los cereales heterogéneos que existieron hasta 1910 han ido cambiándose para alcanzarse ya resultados halagadores que pronto conducirán, mediante la gestión de la Dirección Nacional de Granos a la tipificación completa de la producción Argentina.

Las antiguas variedades de trigo Barleta, Ruso, Francés, Lombardo, Hún^garo, etc., que hasta no hace mucho se cultivaban en toda la zona triguera, han sido reemplazados por otras, obtenidas por cruzamientos o hibridaciones que han tratado de mantener las buenas características de los antiguos trigos, pero ampliando su rendimiento y adaptándoles a las características de cada zona. Los hombres de gobierno vieron la necesidad de establecer entre nosotros estaciones experimentales de genética y en 1912 se contrató los servicios de un maestro en esta clase de estudios, Guillermo Backhouse, quien ayudado por Juan Williamson realizó hasta 1918 una serie de estudios que habían de traducirse en la obtención de trigos de pedigree que han contribuido a mejorar nuestras cosechas y están difundidos en todas las zonas trigueras.

En la actualidad, además de la Secretaría de Agricultura y Ganadería de la Nación, hay una gran cantidad de criaderos y semilleros particulares en el país que bajo la supervigilancia de dicha Secretaría han creado y siguen creando y multiplicando una larga serie de variedades de trigo y otros cereales, aptos para las distintas zonas del país, habiendo llegado a resultados notables.

Mecanización del Campo.

La mecanización del campo significa una mayor productividad. La utilización de maquinaria en general, aumenta el rendimiento y abarata los costos, lo que implica más probabilidades de éxito en la competencia internacional entre los países exportadores de productos del agro.

El tractor tiene ventajas evidentes sobre la tracción animal y su uso está acondicionado a la extensión del terreno en que debe emplearse. Es esta la causa de que en Europa en las pequeñas explotaciones no da resultado su aplicación y se dá preferencia al uso de los animales.

En el uso del tractor los gastos variables son casi siempre elevados mientras que los fijos son bajos. Es decir, que mientras se usa en una forma continua, los gastos son grandes, en cambio, en los intervalos de descanso, sus gastos son insignificantes, por cuanto practicamente se reducen a la amortización. El caso del empleo de los animales es distinto ya que los hay que alimentar tanto en la época del trabajo, cuanto que descansan.

El uso más económico del tractor es su empleo en trabajos grandes en tiempos reducidos.

La necesidad de la mecanización de nuestro campo es aguda. Se calcula en 15.000 tractores anuales el poder de absorción de nuestro campo, cuota que puede extenderse en un futuro cercano (40.000 en 1963). Actualmente solo existen unos 38.000 en el país (Ministro Horne, mesa redonda Clarín 26/4/59). Lo malo es que cuesta más fabricarlo en el país, igual que el automóvil, que traerlo del extranjero. Es el precio que se paga para afirmar la propia industria. Sin embargo se crea un gran problema con la financiación de las máquinas agrícolas en general, teniendo en cuenta el precio de \$m/n. 400.000.- de un tractor de 60HP, \$m/n. 700.000.- de una cosechadora 16 pies, no hablando de los jeeps, camiones y los otros implementos que necesitamos para el mejor desarrollo de nuestra agricultura. El Estado necesariamente tiene que disponer los créditos por medio de las organizaciones bancarias para que los propietarios faltos de disponibilidades puedan adquirir la maquinaria e implementos para la explotación racional de su campo utilizando la prenda agraria.

La experiencia ha demostrado en forma bastante evidente que la existencia de una economía agrícola plenamente desarrollada debe relacionarse con la industria de maquinaria agrícola.

Actualmente solo existe una fábrica de tractores en nuestro país la Fiat, pero están en proceso varias otras radicaciones que en breve término tendrán la capacidad de suministrar la cantidad de unidades que el país pueda absorber.

Los primeros países que han impulsado sus industrias de maquinaria agrícola han sido EE.UU. y Canada habiendo seguido dicho ejemplo otros grandes productores como Australia y N. Zeelandia. Rusia produce actualmente enormes cantidades de tractores. En Sudamérica podemos mencionar a Brasil y Chile.

Los EE.UU. han tenido en 1956 las siguientes maquinarias con relación directa al campo: Tractores 4.450.000 unidades, automóviles 4.260.000, camiones 2.800.000, cosechadoras de cereales 1.000.000.- Cosechadoras de maíz 700.000. Pero la modernización de todo proceso de producción agropecuaria no solo consiste en adquirir o fabricar elementos mecánicos e implementos. Para llegar a la plenitud de nuestras explotaciones hace falta además construir caminos, electrificación de instalaciones, abundancia de remedios, uso abundante de fertilizantes, abonos, productos químicos para combatir las malezas, plagas incl. la tucura que anualmente destruye parte considerable de nuestras cosechas.

Creo útil transcribir los siguientes extractos del semanario de Liverpool "Corn Trade News" del 4.3.59 efectuado por Economic Survey en su N° 677 del 10.3.59.

"Los agricultores norteamericanos más adelantados consideran que son los más eficientes del mundo y que ha llegado el momento de dejar la agricultura librada a sus propios medios. Si los precios de apoyo van a continuar, en interés de los agricultores menos eficientes, entonces ellos deben fijarse en un nivel mucho más bajo.

Se tiene la impresión de que los agricultores más importantes de EE.UU. se sienten ahora capaces de pasar sin altos precios de apoyo. Vislumbran el

momento en que, en lugar de pequeños granjeros, la agricultura de los EE.UU. se funda sobre la base de grandes unidades agrícolas, explotadas con la eficiencia de que son capaces la mecanización y la técnica. Es la respuesta norteamericana a la colectivización rusa"



Y sigue Economic Survey en los siguientes términos:

"Otra consideración que se hace es, por supuesto, que solo mediante la mayor eficiencia, únicamente por medio de la producción de excedentes de gras a los menores precios posibles, la empresa privada puede asegurarse y mantener los inmensos mercados asiáticos. Puede ser que los subsidios a la exportación no constituyan la respuesta final".

"La libertad de comercialización, por otra parte, bien puede constituir una amenaza directa para el excedente que produzcan los agricultores de las naciones competidoras. Es una amenaza tanto más seria, por cuanto provendrá de la eficiencia de la agricultura norteamericana y no necesariamente de los subsidios".

"No podemos caer en error más grave que creer que los EE.UU. pueden adaptar su política sobre el particular a los deseos de nuestro país. No pueden hacerlo por más que puedan quererlo. Pueden transigir hasta cierto punto pero nada más.

No puede olvidarse que las exportaciones de productos agrícolas durante los últimos años, 1956/58, representaron nada más que entre el 23 y 24 % de las exportaciones totales no militares de los EE.UU. Agréguese a esto la importancia de la agricultura en esfera de la política norteamericana y se comprenderá que esa adaptación solo puede ser limitada."

"De esta manera, si nuestro país no se prepara para competir en este terreno, si preferimos sueños grandiosos a realidades amargas, los resultados serán desesperantes"

En cuanto a la electrificación rural, nuestro país está muy atrasado.-- Le falta al campo suficiente densidad de población para que la electrificación pueda realizarse en condiciones económicas. Además el standard de vida de nuestras granjas no alcanza todavía el mínimo exigible para proveerse de los equi-

pos y grupos eléctricos necesarios. Esta condición sólo se cumple por ahora en algunas zonas preurbanas (alrededores de Bs. Aires y Mendoza) o bien en las zonas de regadío en donde la mayor subdivisión contribuye al aumento de la densidad. Es el caso p. e. del Alto Valle de Río Negro o la zona del Atuel en Mendoza.

En cambio en los tres países exportadores de cereales la electrificación está muy adelantada. En EE.UU. en 1953 más de 9 granjas s/cada 10 contaban con servicios centrales eléctricos empleándola para combatir plagas, ordeñar electricamente, hacer la limpieza de semillas y realizar además una multitud de tareas de diversa índole.

"En 1937 se calculaba que se empleaba el equivalente de 100 kwh. "per capita" en todo el mundo dentro del sector agrario. Ese promedio llegaba a su cifra máxima en el Canadá con 226 kwh, seguido por Australia, con 224 kwh. En cambio, si se relaciona el consumo de energía en la agricultura con la población ocupada en tareas agrarias, Australia ocupaba el primer lugar, con 2506 kwh., seguido por los EE.UU. con 2.270 kwh. Si ese mismo consumo de energía se lo hacía jugar en función de las hectáreas dedicadas a las tareas agrícolas, el Japón tenía 850 kwh. por hectárea. El segundo lugar correspondía a Finlandia con 174 kwh por hectárea" (Dep.of State "Energy resources of the world", pag. 7 Washington 1949)

CAPITULO II

Zonas Trigueras. (1)

Clasificación de Klage en su obra "Crop Ecology"

1°) - Zona norteamericana del norte. Abarca al centro de Canadá (Prov. de Manitoba, Saskatchewan, y Alberta) y los Estados colindantes de EE.UU. (Dakota del Norte, Dakota del Sud, Montana y Minnesota). Esta región se caracteriza por el cultivo de trigos de primavera y constituye el área más amplia destinada al cultivo de trigos de primavera del mundo. Esta zona tiene la particularidad de no contar con una estación invernal propicia para el cultivo del trigo, porque en esa época los campos se encuentran cubiertos de nieve. Esto hace que sea preciso aprovechar la primavera para que prospere el cultivo en un período breve de 90 días. Lo mismo ocurre en Rusia en la parte Siberiana. Como hemos dicho es la zona de mayor producción de ese tipo de trigo en el mundo y desde el punto de vista de su posición exportadora ocupa habitualmente el primer lugar. La parte de esta zona correspondiente a los EE.UU. representa aproximadamente el 25% del área triguera de este país, lo cual significa que es la 2a. zona triguera en importancia en los EE.UU.

2°) - Región de Columbia Británica. Abarca también parte de EE.UU. y de Canadá y se caracteriza por cultivarse en ella en las laderas de las mesetas leves donde se producen microclimas muy interesantes. En esta zona, bastante restringida hay dos climas típicos diferentes que hacen posible se cultiven allí mismo trigos de invierno y de primavera. No tiene esta zona mucha significación dentro del panorama triguero de los EE.UU.

3°) - Región del centro de los EE.UU. Esta 3a. región conocida con la zona del maíz. Se caracteriza por cultivarse en ella trigos de invierno, o sea de ciclo largo que pasan gran parte de su vida vegetativa durante la estación invernal. Esta zona abarca aproximadamente el 75% de la producción de trigo de los EE.UU.

4°) - Región de Europa y Africa Mediterránea. Es una de las más interesantes desde el punto de vista del clima. Allí se obtienen trigos de invierno como así también los clásicos trigos para fideos (candeales).

(1) Vers. taquigr. de las clases de los Ingenieros E. Llorens y J. Carlevaris/Geogr. Econ. Gl.

5°) - Región del sur de Rusia. Comprende la provincia de Ucrania que se extiende hasta Crimea. Las características de esta región son muy similares a la zona triguera norteamericana, ya que se cultivan en ella trigos de invierno.

Esta zona es la más extensa del mundo en materia triguera, aunque no tiene la misma importancia que la norteamericana desde el punto de vista de la exportación. Conviene señalar los esfuerzos que se están realizando en ese país, para extender el dominio geográfico del trigo. Se tiene intención de cultivar trigo en la propia Siberia. Al respecto las opiniones de los autores son muy encontradas y Klage precisamente objetó el optimismo de un autor ruso que indicaba la posibilidad a cultivar trigo económicamente en las zonas siberianas. Esta tesis tiene también sostenedores en los EE.UU. como Markreweit. Pero los opositores opinan que, si bien se puede producir trigo en esa zona, no es en condiciones económicas, por el costo del transporte y porque, además habría que someter el cultivo de un proceso de barbecho demasiado largo, todo lo cual originaría un costo demasiado elevado. De todos modos, conviene señalar que los progresos de genética son en Rusia muy acelerados y no sería difícil que pudieran lograrse plantas de ciclo breve como ya se ha obtenido en Canadá.

6°) - Región del Noroeste de Europa: Abarca Francia, Gran Bretaña, parte de Alemania, Polonia y Checoslovaquia, aunque en este país hay un mayor preponderancia de centeno. En Francia, en cambio el proceso de evolución de área sembrada con trigo es interesante. Las zonas destinadas a centeno (seiglieres) se han inclinado hacia las zonas trigueras (fromentales) y esto se debe a los progresos de la genética que han permitido obtener trigos menos exigentes en agua y, por lo tanto más parecidos en cuanto a sus exigencias al centeno.

7°) - Región de Hungría: Es una de las más interesantes desde el punto de vista del clima y en su momento fué el verdadero granero de Europa junto con Rusia.

8°) - Región de los países Danubianos: Tiene características menos interesantes que la de Hungría, con más alternativas climáticas y menos seguridad

en cuanto a las cosechas. En su momento constituyó también uno de los principales abastecedores de Europa. La política actual de los países de ese grupo en materia de desarrollo de otros sectores de la economía, disminuye su capacidad de producción por lo menos en lo referente al excedente para la exportación.

9°) - Región de la India. Es de destacar la región del Chenab Superior, que se caracteriza por la inseguridad de la cosecha, lo cual hace que este país se vea muchas veces en la necesidad de importar trigo, a pesar de sus importantes obras complementarias de riego. Esa zona depende mucho de los vientos monzónicos; por ello podríamos llamarla "región triguera monzónica", aunque la denominación no es del todo precisa. Tiene vientos irregulares tanto en cuanto a la humedad con que vienen cargados, como respecto de su oportunidad, pues, a veces llega con retraso y entonces el trigo no tiene oportunidad de desarrollarse bien y ese país sufre mayores penurias que las que está habituado a soportar generalmente.

10° - Región de la costa Sudoriental de China. Es la parte situada sobre el Mar de China y el Mar Amarillo. También esta zona experimenta la influencia de los vientos monzónicos y allí está ubicada la 3a. área mundial triguera.

11°) - Región Australiana. Particularmente en la parte sudeste y noreste, también de influencia monzónica. Es muy parecida en cuanto a clima y suelo a la región triguera argentina y se caracteriza desde el punto de vista comercial por producir trigos de blancura y blandos. Es el mercado de trigos blandos por excelencia, cuyo principal comprador es el Reino Unido que lo usa para hacer sus acostumbradas mezclas con los trigos canadienses y norteamericanos.

12°) - Región triguera del Plata: Abarca Argentina y Uruguay, particularmente el primer país. Está comprendida en una verdadera media luna, un semi-círculo que haciendo centro en la confluencia de los ríos del sistema del Plata, describe una curva de unos 650 km., cuyo límite inferior es la isoyeta de 400 mm. que pasa algo más al sur de Bahía Blanca. Tiene como ventaja respecto a otras como la canadiense y la estadounidense la proximidad de los puertos y un clima aun más propicio.

Respecto de las características salientes del cultivo del trigo, podemos agrupar estas regiones en la siguiente forma:

Las tres regiones norteamericanas, la región del Plata, la de Australia y la Rusa estarían comprendidas en un grupo de típicos países trigueros de agricultura extensiva mecanizada. Las regiones del Lejano Oriente, India y China son de agricultura intensiva activa, en la cual hay una mayor participación del hombre, siendo también poco racional, y en el último grupo estarían comprendidos los países europeos, tanto del Mediterráneo como del noroeste, de agricultura intensiva, racional y mecanizada y de unidades económicas de tamaño intermedio.

El primer grupo de agricultura extensiva mecanizada tiene un rendimiento medio para América del Norte de 800 a 1000 ks. por hectárea que en los últimos años ha crecido considerablemente, siendo el término medio de la cosecha del trigo de invierno de los EE.UU. de 1958 de 1700 ks. (1)

Un rendimiento muy inferior se obtiene en la región oriental que ha de estar alrededor de los 800 ks., por ser tierras cansadas, en las que no se hacen rotaciones.

En el grupo de países que hemos señalado como de agricultura intensiva racional, o sea, las 2 regiones trigueras de Europa mediterránea y de noroeste, se obtiene un rendimiento que oscila entre 1700 y 2500 ks.

En cuanto a la evolución de los rendimientos en los países de agricultura extensiva hay dos factores opuestos que influyen en su magnitud. Por un lado se nota una pérdida gradual de la fertilidad de los suelos, y por el otro una compensación por los progresos de la genética que día a día proporcionan variedades más rendidoras por diversas características.

En cuanto a las calidades, las regiones norteamericanas tanto las de trigo de primavera, como las de trigo de invierno, se caracterizan por ser un grano de elevada dureza y de alta proporción de gluten, que son los denominados trigos para corte. En cambio, la zona australiana produce trigos blandos

(1) Es indudable que en este resultado no debe descartarse la influencia del factor suerte en materia climática, pero por otra parte, hay que relacionarla además, con los eficientes métodos culturales que se aplican en las tierras agrícolas en los EE.UU. (El término medio de nuestra cosecha de 1957/58 da un rendimiento de 10.9 quintales por hect. sembrada y de 13.2 por hect. cosechada.

de blancura, para mezcla con los trigos duros estadounidenses y canadienses.

La región triguera argentina se caracteriza de tener trigos de dureza me dia, o sea de un valor molinero o calidad industrial media. Esto significa que tienen una calidad tal que pueden entrar en cualquier proporción en la mezcla de australianos blandos, con duros canadienses, sin alterar la composición de las mezclas. Es esta una característica muy interesante de nuestros trigos y una de las ventajas que tenemos en la dura lucha del mercado internacional, que pasa en estos momentos por una crisis con respecto a los precios por los grandes excedentes que están pesando en forma decisiva. Además, desde el punto de vista comercial, los trigos argentinos son característicamente limpios.

La Ruta Marina de San Lorenzo.

El día 25.4.59 ha quedado inaugurada, aunque haya faltado la solemnidad correspondiente al acto y que fué postergada para más adelante, la Ruta Marina de San Lorenzo que entra profundamente en las praderas del continente norteamericano, pasando por grandes escalones de esclusas buques de carga hasta una capacidad de 15.000 toneladas. Desde la desembocadura del río St. Lawrence, hasta Duluth, punto terminal de los Grandes Lagos, en el Lago Superior (Minnesota U.S.A.) hay 3700 kilómetros, lo que significa una distancia como de Hamburgo hasta el Mar Negro, más o menos. En las orillas de estas aguas viven aproximadamente 40 millones de personas, ubicándose en sus riberas la mayoría de las ciudades de Canadá y 57 puertos de los EE.UU.

Hasta la última palada ha durado la lucha por este proyecto común de Canadá y EE.UU., el cual representa una de las más grandes empresas en el terreno de la navegación desde la construcción del Canal de Suez y Panamá. Durante 30 años trató una fuerte combinación de intereses creados en el este y sud de EE.UU. a impedir la construcción. A la cabeza de la combinación estaban los puertos de New York, Boston, Philadelphia, Baltimore y New Orleans, los cuales han temido que se produzcan pérdidas en el tráfico de sus zonas, y no sin razón.

Las grandes empresas ferrocarrileras que no podrán ya transportar en la escala anterior el trigo para exportación de los EE.UU. y Canadá, por cuanto sería posible ahora el embarque directo en Duluth y Chicago en vapores de ultramar, se han sumado a dicha combinación.

Esta combinación se modifica repentinamente cuando la industria del acero de los EE.UU. entró en favor del proyecto marino. Su cambio de actitud proviene como consecuencia de que el mineral de hierro nacional disponible no era más suficiente. En la búsqueda de nuevas fuentes de materia prima se encontró con Venezuela y Labrador (Canada). Sin embargo, Venezuela queda lejos y estratégicamente vulnerable en caso de guerra. El transporte más seguro y más barato del mineral de Labrador por la ruta marina a las fundiciones de acero norteamericano, dió la pauta para apoyar la construcción de la ruta de navegación a los cinco lagos para vapores de ultramar.

Todos los países que exportan o importan granos han observado el progreso de la empresa con la expectación de que su realización modificará al comercio internacional.

La Saint Lawrence Seaway Development Corporation ha estimado que el tonelaje de granos de EE.UU y Canadá que pasará por esa vía, alcanzará las 12 millones de toneladas anualmente.

El Departamento de Agricultura de EE.UU. en un análisis publicado en abril de este año, dice que parte de 17 estados o todos ellos están en la zona tributaria de los Grandes Lagos y el río St. Lawrence. Estos estados son: Colorado, Illinois, Indiana, Iowa, Kansas, Michigan, Minnesota, Missouri, Montana, Nebraska, New York, North Dakota, Ohio, Pennsylvania, South Dakota, Wisconsin y Wyoming.

Sostiene dicho departamento que estos 17 estados dan cuenta de más del 75% de la producción total de los EE.UU. de trigo, maíz, cebada, avena, centeno, sorgo, soja y lino.

Ellos producen el 71.2% de la cosecha de trigo, el 81.8% de maíz, el 82.7% de soja y el 97% de lino.

La mayor parte de los granos de los EE.UU. que se envían a las zonas en déficit de este país, provienen de estos 17 estados.

El ahorro, según el Agricultural Marketing Service de los EE.UU. sería sustancial en esta vía.

El Departamento de Agricultura estima "el máximo de ahorro potencial" que se logrará en el futuro con el uso de la nueva vía, como sigue:

El trigo de Duluth a Rotterdam 17.23 cents de dólar por bushel, a Casablanca 17.74 cents, a Santos (Brasil) 20.31 (Calculando el dólar a pesos 80.- estos ahorros importan por 100 kilos \$m/n 50.79, 52.15 y 59.71 respectivamente)

De Chicago a Rotterdam: 17.92 cents, a Casablanca 18.04 cents y a Santos 20.61 cents. (\$m/n. 52.70, 53.03, 60.59 por 100 kgs. respectivamente.)

De Toledo (Ohio) a Rotterdam 12.90 cents, a Casablanca 13.42 cents y a Santos 15.99 cents. (\$m/n. 37.92, 39.45, 47.- por 100 kgs. respectivamente).

Si consideramos que el precio básico actual para el trigo en nuestro país es de \$m/n. 200.- por 100 kilos, salta a la vista el gran ahorro originado por

esta nueva ruta a los países que atraviesa.

A todas estas ventajas para el agro, hay que agregar el tráfico proveniente de la industria. En efecto, más de la mitad de las manufacturas y productos americanos se obtienen en los 17 estados colindantes del canal, que permite que sean directamente transportados, por vía fluvial, y en barcos de gran tonelaje desde esos importantes centros hasta el océano y desde allí a todos los rincones del mundo.

Por supuesto, idénticas ventajas tendrá el recorrido inverso de las mercaderías.

La diferencia en los costos del transporte en favor de la ruta de San Lorenzo - Lagos Grandes, se cree que permitirá la construcción de almacenes para guardar granos en la parte baja del Río San Lorenzo o en otros puntos canadienses que están abiertas todo el año.

Desde estos puertos los EE.UU. podrán exportar sus granos durante el período en que la navegación está cerrada por los hielos en los Grandes Lagos y en la ruta marítima.

Durante el período de 1945 - 1954 un término medio de 395.179.000 bushels de cereales fueron exportados anualmente por los EE.UU. a países situados donde podrían haber sido servidos económicamente por la ruta acuática de San Lorenzo - Grandes Lagos.

CAPITULO III

Producción y Exportación mundial del trigo.

Un extenso análisis, trazado en un volumen de 200 páginas dedica la Organización de Alimentación y Agricultura de las Naciones Unidas (FAO) al estado actual de la producción agrícola y ganadera del mundo. Refleja asimismo la marcha y las oscilaciones del comercio internacional con abundantes cifras estadísticas y cuadros comparativos que permiten apreciar el curso de la producción y del comercio mundiales desde el período inmediatamente anterior a la segunda guerra, hasta la hora presente.

El informe considera y compara especialmente la situación de las regiones menos desarrolladas con la de los países más evolucionados económicamente.

En 1957/58 se produjo, por primera vez durante la postguerra una detención del firme crecimiento de la producción agrícola. Las causas inmediatas residieron, según el informe de la FAO en las desfavorables condiciones climáticas soportadas por un buen número de importantes áreas productivas, pero al par es evidente que factores económicos incidieron y no poco, en esa interrupción de su desenvolvimiento. Los excedentes de la producción agrícola, sobre todo en los países de mayor desarrollo, han determinado que se adoptaran medidas para contener una mayor expansión y durante algunos años ello ha tornado más lento el ritmo del progreso agrícola.

En cambio, la expansión de la agricultura ha sido mantenida en las naciones subdesarrolladas, donde la mayor parte de la producción se destina al propio consumo.

La producción exportable - continúa la introducción al informe - se ha visto afectada, en cierta medida, por los excedentes agrícolas de los países más industrializados del mundo. Además, las ganancias efectivas producidas por las exportaciones agrícolas se han reducido, por el descenso de los precios en el mercado mundial, al cual se sumó una alza sostenida de los productos manufacturados.

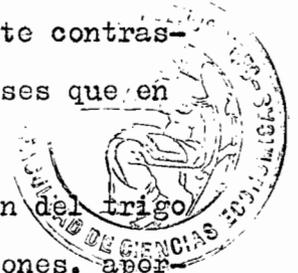
La situación es calificada de paradójica: en los países desarrollados el avance técnico permite una mayor producción agrícola, y en ellos esa producción es ya abundante y aun superabundante, en tanto que en las naciones menos evolucionadas la agricultura no prospera en la misma medida, a causa de las técnicas anticuadas, la carencia de los capitales para inversiones y, a menudo, como consecuencia de los inadecuados sistemas de arrendamiento. No obstante, en estas últimas, el rápido crecimiento de la población y la elevación del nivel de vida, crean una creciente demanda de mayor producción. Este contraste, juzga el informe, resulta acentuado por la política de los países que en materia de agricultura practican esos dos grupos de países.

En cuanto a la situación actual de la producción y exportación del trigo en forma específica, el informe de la FAO hace algunas consideraciones, aportando estadísticas, siendo las principales, que van a continuación:

"La disponibilidad de trigo en 1957/58, es decir la producción durante el año más las reservas de los principales países exportadores a principios del año fueron casi iguales que en 1956/57. Menguó, en cambio, el volumen del comercio, debido a que los países importadores, por su parte, produjeron mucho más que en 1956/57 en que las cosechas fueron malas. Algunos países exportadores cosecharon mucho menos; además, los EE.UU. redujeron las exportaciones efectuadas con arreglo a programas especiales de colocación. El efecto neto de la menor producción, en los 4 países principales exportadores, compensado en parte por la contracción de la exportaciones, será reducir el remanente de 1958/1959."

"Más concretamente, la existencia de los 4 países exportadores, al comienzo de sus respectivas temporadas comerciales, se habían mantenido invariables, poco más o menos, en una cifra de casi 48 millones de toneladas, no obstante al gran volumen de intercambio de 1956/57, pues, las disminuciones de los EE.UU. y de Australia se compensaron por los incrementos de Canadá y Argentina."

"La producción mundial de 1957/58, estimada en 123 millones de toneladas (fuera del bloque soviético y China), no registró variación alguna, pero en cambio hubo significativos desplazamientos en su distribución: la de Europa



Occidental aumentó 7.8 millones de toneladas, debido principalmente a que en Francia la superficie cultivada se acercó más a lo normal y a la copiosa cosecha recogida en Yugoslavia; pero la de los 4 principales países exportadores retrocedió 10 millones de toneladas. En Canadá, la disminución de los rendimientos rebajó la producción en un tercio; en los EE.UU. en cambio, decreció solo un 5½%, a pesar de que la superficie en cultivo, se redujo un 18%, lo que ha originado la escasez de trigo de exportación observada durante la actual temporada comercial. En el Cercano Oriente, a la inversa, mejoraron las cosechas en cambio, sobre todo en Turquía, donde ganaron casi 2 millones de toneladas."

"Por lo que toca al comercio, hubo en 1957/58 una baja, respecto al extraordinario volúmen que alcanzó en 1956/57. Las exportaciones de EE.UU. decayeron en 4 millones de toneladas y, por otra parte, se cree que Australia exportará solo la mitad de la temporada anterior. El Canadá aumentó sus exportaciones casi en 1 millón de toneladas y es probable que las de Argentina disminuyeran en un 25%. Francia volvió entrar en el mercado internacional, exportando 1.7 millones de toneladas los primeros 9 meses del año 1958.

"Los datos preliminares sobre la cosecha de 1958/59 parecen indicar que subiría la producción mundial en su totalidad. El efecto neto de los posibles incrementos de algunas regiones, sobre todo, América del Norte y Europa, y las reducciones en otras, no solo será en 1958/59 una cantidad mucho mayor de trigo exportable de las zonas excedentarias, sino también, una demanda menor por parte de los principales países deficitarios y un considerable incremento de los remanentes de América del Norte en 1959. A principios de 1958 los precios decayeron como consecuencia de la constante presión de las vastas reservas acumuladas, la pequeñez de las importaciones europeas y las grandes cosechas que se esperaba recoger en América del Norte y Europa en 1958; en Europa, los precios cif. (rebajados del 14 al 18%) se redujeron aun más, por virtud de la caída de los fletes".

Los resultados finales de la cosecha de trigo de los EE.UU. de 1958 parecen no concordar con el optimismo del informe de la FAO en cuanto a la supuesta "detención por primera vez durante la postguerra del firme crecimiento de

la producción agrícola". Supongo que el informe está basado en las estadísticas de la cosecha 1957/58 que la misma FAO llama "preliminar" y en las cuales la cosecha de los EE.UU. está indicada con la cifra de 25.800.000 toneladas. Sin embargo, según datos del Departamento de Agricultura de Washington, la cosecha resultó un récord de cerca de 40.000.000 de toneladas, incluyendo la cosecha del trigo de primavera de ese año agrícola que fué de 7.7 millones de toneladas y que aparentemente la FAO no ha incluido en su preliminar, que aun así queda corto con unas 7 millones de toneladas del resultado final de esa cosecha.

Exportaciones de trigo 1951/57 - 1957/58 (Julio-Junio)
(en millones de toneladas)

| | Promedio 1934/35- 1938/39 | Promedio 1951/52- 1955/56 | 1956/57 | 1957/58 (preliminar) |
|-----------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------|----------------------|
| Argentina | 3.3 | 2.3 | 2.7 | 2.- |
| Australia | 2.9 | 2.5 | 3.4 | 1.8 |
| Canadá | 4.8 | 8.5 | 7.7 | 8.1 |
| EE.UU. | 1.5 | 8.8 | 14.9 | 10.6 |
| Total de los 4 países | 12.5 | 22.1 | 28.7 | 22.5 |
| Otros países (1) | 5.6 | 4.4 | 3.5 | 5.5 |
| Total mundial | 18.1 | 26.5 | 32.2 | 28.- |

(1) incl. la U.R.S.S., Europa Oriental y China Continental

Producción triguera mundial (en 1000 de toneladas). (1)

| | Promedio de preguerra | 1946 | 1947 | 1948 | 1949 | 1950 |
|----------------------|----------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <u>Total mundial</u> | <u>163.943</u> <u>1934/38</u> | <u>155.670</u> | <u>157.167</u> | <u>173.904</u> | <u>168.325</u> | <u>171.999</u> |
| Argentina | 6.035 | 5.615 | 6.648 | 5.198 | 5.144 | 5.793 |
| Australia | 4.620 | 3.191 | 5.987 | 5.171 | 5.939 | 5.015 |
| Canadá | 8.501 | 11.260 | 9.165 | 10.705 | 10.108 | 12.564 |
| EE.UU. | 20.646 | 31.380 | 37.208 | 35.064 | 31.056 | 27.743 |
| Francia | 7.797 | 7.076 | 4.082 | 8.164 | 8.083 | 7.702 |
| Otros países | 116.344 | 97.148 | 94.077 | 109.602 | 107.995 | 113.182 |

| | 1951 | 1952 | Promedio 1951/52-1955/56 | 1956/57 | 1957/58 (prelim.) |
|----------------------|----------------|----------------|-----------------------------|---------|----------------------|
| <u>Total mundial</u> | <u>176.353</u> | <u>199.214</u> | | | |
| Argentina | 2.100 | 7.756 | 5.800 | 7.100 | 5.800 |
| Australia | 4.346 | 5.119 | 5.000 | 3.700 | 2.600 |
| Canadá | 15.040 | 18.722 | 14.500 | 15.600 | 10.100 |
| EE.UU. | 26.693 | 35.148 | 29.300 | 27.300 | 25.800 |
| Francia | 7.212 | 8.437 | | | |
| Otros países | 120.962 | 124.032 | | | |

(1) Fuente: Hasta 1952 incl. Revista del Com. Ext. Arg. N° 4. 1953.

Los demás datos: Informe de la Org. de Alim. y Agricult. de las N.U. (FAO) 1958

C A P I T U L O I V

Situación geográfica del territorio argentino y sus consecuencias económicas.

(1)

Situado el territorio argentino casi íntegramente en la zona templada, reúne condiciones propicias para asegurar la riqueza animal y vegetal y brindar al hombre ambiente adecuado para su existencia.

Los grandes cultivos, trigo, maíz, lino, avena, cebada y centeno tienen enormes extensiones aptas para producirse en forma inmejorable y los ganados encuentran asimismo vastos campos de pastos naturales o de alfalfa en regiones de clima benigno, donde alcanzan alto grado de perfección. Pero en razón de su gran desarrollo del Norte al Sur, el territorio presenta en su parte septentrional condiciones propicias para los cultivos sub-tropicales - ilex, tabaco, algodón, caña de azúcar, citrus y en la región de Cuyo, vid, olivo, frutales. De este modo, la riqueza agrícola es excepcionalmente valiosa y Argentina figura preponderantemente en la concurrencia mundial.

De ello resulta la posibilidad de cosechas cuantiosas, más superiores a las demandas del consumo interno, que dan origen a fuertes exportaciones, por cuyo volumen la Rep. Argentina gravita en el cambio internacional en proporción notable.

Las consecuencias sociales derivan en parte de los hechos de carácter económico.

La influencia de corrientes de inmigración, el desarrollo de la producción y de la industria que actúan sobre la cultura de la población, conducen en avance sucesivo a la organización social superior típica de los centros comerciales y fabriles.

En cuanto a la circulación, la posición geográfica no es del todo favorable debido a la gran separación con respecto a los centros consumidores, pero la baratura del transporte marítimo salva en parte este inconveniente. Es evidente que si nuestro país tuviera consumidores más cercanos, las posibilidades de su comercio exterior aumentarían notablemente.

(1) Del curso de Geogr. Econom. Arg. del Ing. L.D. Pastore. 1956.

Asimismo, la apertura del canal de Panamá quitó importancia a la ruta sur seguida anteriormente para pasar del Atlántico al Pacífico.

¿En que forma se aprovecha el área territorial del país y que posibilidades brinda el suelo, por su aptitud, para las explotaciones agrícolas?

La superficie del país, sin contar la Antártida Argentina, comprende aproximadamente 280 millones de hectáreas. De esta enorme extensión, únicamente su perada por 7 naciones, solo unas 40.000.000 de hectáreas son inadecuadas para las explotaciones agropecuarias, las tierras ocupadas por montes y bosques alcanzan 50.000.000; las especialmente aptas para los cereales a 80.000.000 y las aptas para las tareas agrícola-ganaderas 109.000.000 hectáreas.

El destino actual de nuestro suelo es, aproximadamente este:

| | | |
|---|-------------------|-------|
| Los campos de pastoreo cubren una superficie de | 124.000.000 | hect. |
| Las tierras bajo cultivo representan | 30.000.000 | " |
| Los montes y bosques | 50.000.000 | " |
| y las tierras yermas (montañas, ríos, salitrales, etc.) alcanz. | <u>75.000.000</u> | " |
| | 279.000.000 | " |

Estas cifras revelan que no obstante la magnitud de las exportaciones no hemos aprovechado, sino parcialmente las posibilidades que brinda el suelo argentino. Es así que los campos de pastoreo abarcan una extensión superior a aquella que en verdad les está reservada, invadiendo tierras aptas para los cultivos.

Inversamente, el área cultivada (30.000.000 de hectáreas) es inferior a la especialmente apta para cereales (80.000.000 de hect.)

Los porcentos que representan con respecto a la superficie del país las áreas anteriormente mencionadas son las siguientes:

Aptitud de las tierras: Aptas para las explotaciones agrícola ganaderas 39.07% especialmente aptas para cereales 28.68%; de montes y bosques 17.92% y no aptas para explotaciones agrícola-ganaderas 14.33%.

Explotación de las tierras: pastoreo 44.44%; yermas (montañas, ríos, lagos) 26.89% de montes de bosques 17.92% y cultivadas 10.75%.

Es decir, pues, que poco más de la tercera parte de las tierras aptas para los cereales, se encuentran cultivadas actualmente.

Un problema del agro argentino.

La República Argentina tiene, según el censo de 1947, 470.000 explotaciones rurales. Esta cifra no debe haberse modificado en manera considerable desde entonces. De estas explotaciones 380.000, o sea más del 80% está por debajo de las 300 hectáreas. En el total están incluidas no solo las explotaciones de las tierras fértiles de agricultura, es decir la "Región Pampeana", sino que también están incluidos La Patagonia, Corrientes, Formosa, Chaco, Santiago del Estero, etc., en cuyas regiones una familia necesita para vivir una extensión de campo mucho mayor que en las partes antes mencionadas.

Las sucesivas subdivisiones son consecuencia, antes que nada, de la partición hereditaria. Y aquí tenemos el problema del minifundio que a plazo no muy lejano hará necesario planear una política agraria tendiente a que la parcelación de la tierra no sea llevada más allá de los límites mínimos necesarios para el logro y mantenimiento de la productividad necesaria a conservar nuestra posición como país eminentemente exportador de productos agropecuarios.

El gráfico en la página 44b del presente trabajo representa la curva de nuestra producción triguera "per cápita" entre 1935 - 1955. La segunda mitad de la curva tiende a la baja, cuando la producción de nuestros competidores en el Hemisferio Norte crece constantemente. No me atrevería a sostener ni remotamente que la baja en la producción sea consecuencia exclusiva del encogimiento de las explotaciones, ya que las vicisitudes de nuestro agro, por las cuales tuvo que pasar en los últimos 20 años tenía muchos factores importantes y complejos. Además, para probar tal aseveración se necesitaría un estudio que arranque a partir de varias generaciones, teniendo que eliminar del mismo los demás factores influyentes.

Sin embargo, es evidente, que cuanto más pequeñas las chacras dentro de ciertos límites tanto más sufre su productividad.

En la competencia cruel con los países exportadores de cereales, es necesario aumentar la mecanización del campo para incrementar el rendimiento del mismo y abaratar los costos de la producción. Este proceso será tanto más difícil, cuanto más se achica la extensión de la tierra explotada.

"Economic Survey" en su número 684 del 5.5.59 trae una comparación en precio de paridad de lo que debe pagar Argentina y los EE.UU. por los implementos más necesarios del campo. Así tenemos, p.e., para abril 1959 que los EE.UU. deben trocar 70 toneladas de trigo por un tractor 60 Hp., mientras que por el mismo éplemento los argentinos debíamos entregar 200 toneladas del mismo ce-real, en la misma época.

Ciertamente cuanto más será el número de las explotaciones que se acerca a la unidad subdividida que preve el art. 21 de la ley 14392, tanto menor que dará la posibilidad de adquirir por las mismas esos implementos necesarios para mantener la meta antes referida de conservar nuestra posición de exportadores por excelencia.

En efecto, el artículo de ley invocado dice:

"Las tierras adquiridas a los fines de la presente ley serán subdivididas en lotes que constituyan unidades económicas de explotación.

Se entenderá por tal el predio que por su superficie, calidad de la tierra, ubicación, mejoras y demás condiciones de explotación, racionalmente trabajado por una familia agraria que aporte la mayor parte del trabajo necesario, permita subvenir a sus necesidades y a una evolución favorable de la empresa."

Es por estas ideas que la mayoría de las entidades, federaciones de la producción agraria clama contra la subdivisión producida y son contrarias a la reforma agraria por medio de parcelaciones en tierras ya ocupadas y trabajadas, que implica la movilización de grandes capitales y créditos, sin que haya mayor producción compensativa.

Esas entidades propugnan, en cambio, y antes de llegar a la expropiación de tierras ya cultivadas, la explotación de las tierras que no han sido cultivadas todavía y que, según se ha visto en la primera parte de este capítulo, existen en grandes extensiones en nuestra República.

Si se toma en consideración de que de las 80.000.000 de hectáreas de tierras aptas para el cultivo de cereales solo se cultivan 30.000.000, se comprende que hay amplio margen para la colonización y la incorporación de nuevas tierras a las ya cultivadas, con miras al aumento futuro de nuestra producción

agraria y sin quitar tierras necesarias para la explotación ganadera.

De esta manera se podrá dar ocupación paulatina a los desplazados de otras actividades o dar oportunidad a la gente del campo para llegar a ser propietarios, al mismo tiempo de crear las condiciones para la futura introducción de inmigrantes en cantidades apreciables.

Este programa necesita mucho capital y presupone, además, una actividad simultánea para construir caminos, mejorar los existentes, poner en condiciones los ferrocarriles, etc. Será, pues, una realización del futuro, pero que necesita la creación de un plan estratégico a emprender de inmediato, para no dejar escapar ninguna oportunidad que se presente a ejecuciones parciales por más insignificantes que parezcan y que conduzcan en forma tenaz e ininterrumpida a su meta.

CAPITULO V.

Producción y exportación argentina.

A pesar de que las condiciones del suelo argentino predestinaron a nuestro país para ocupar uno de los puestos de vanguardia como graneros del mundo, la agricultura tiene entre nosotros una data relativamente reciente, pues, durante la colonia y aun hasta bien entrada la organización nacional, fué la ganadería la producción argentina por excelencia, descuidándose la agricultura por falta de mercado de consumo interno y externo.

Si bien las predicciones de Burmester citado en otra parte de este trabajo no presagiaron el futuro de nuestra agricultura como uno de los pilares básicos de la economía del país, la misma tomó su desarrollo - aunque lento en un principio - debido a la influencia de las primeras colonias agrícolas, como las fundaciones en Santa Fé por Aaron Castellanos, por Augusto Brougues en Corrientes y por el General Urquiza en Entre Ríos, a las que antecedió la de Baradero en Buenos Aires; y sobre todo el ferrocarril, cuya importancia debía ser inmensa, por tratarse de un país de gran extensión. A él se debe la conquista económica definitiva del desierto, conseguido después de la campaña militar de Alsina y del Gral. Roca, la que se ha traducido en la transformación de la región pampeana en una explotación mixta, agrícola ganadera, determinando la formación de una serie de centros, ciudades de vida propia y activa. El aumento simultáneo de la población rural, va creando para la agricultura, lo que antes faltaba, un mercado interno, al mismo tiempo que las distintas vías férreas, concentrándose como los ejes de un abanico en los puertos de Buenos Aires, Rosario y Bahía Blanca, permitieron la exportación de los sobrantes producidos.

A los factores antes mencionados debe agregarse el establecimiento del alambrado que terminó con el antagonismo entre la ganadería y la agricultura y el desarrollo de la hidrología que ha permitido la utilización de las aguas de las napas profundas, aliviando a los cultivos de los azares de las aguas superficiales y de la lluvia.

Hasta el año 1869 nuestro país ha importado trigo y harina, para cubrir las necesidades de este producto, provenientes los mismos de Italia (Nápoles)/.

/que llegaban en cajones y de Chile (Valparaíso) en bolsas.-

Los primeros datos serios sobre el área sembrada con trigo en la Argentina se remontan a 1872, fecha en la cual la Inspección de Colonias realizó la correspondiente investigación. Para el año 1880 las cifras que se poseen son completas y determinan como resultantes del censo levantado una superficie de - 815.438 hectáreas sembradas de trigo.

A partir del período agrícola 1890/91 se inició el registro anual de la serie dinámica sobre área sembrada, compilada por la Dirección de Economía Rural y Estadística en forma ininterrumpida hasta la actualidad.-

De acuerdo a su calidad industrial se cultivan en el país tres tipos de trigo: duro, semiduro y blando, si bien los tipos oficiales comerciales solo reconocen a los dos primeros.-

La superficie cultivada con trigos duros alcanza su mayor representación en el año 1935/36, para ir disminuyendo progresivamente hasta 1942/43, donde anota la expresión mínima.-

La evolución de los cultivos del trigo tipo semiduro adquiere un ritmo de relación inversa con respecto a las siembras del tipo duro. Su menor valor relativo se anota en 1935/36, para ir en crecimiento constante hasta 1943/44, año en que el monto de sus siembras representa el 74,8% sobre el total del país.-

La proporción de siembras con trigos de tipo blando establece una curva de decrecimiento gradual. El mayor exponente corresponde a 1935/36 con el 9.7% y el menor a 1944/45 con el 1,6%. Su importancia es escasa en las diversas zonas, con excepción de la Provincia de Entre Ríos, donde encuentra su mayor difusión.

En cuanto a lo que se refiere a la iniciación de las exportaciones debemos remontarnos al año 1871, cuando se envían al exterior 8.946 kilos de trigo y - 16.990 de harina.

Figura en nuestras estadísticas un envío a Gran Bretaña en el año 1872 de 9.468 kilos de harina y al Brasil de 160.529. Nuestras exportaciones continúan creciendo de año por año, hasta llegar a 1894 con mas de 1.600.000 toneladas, cifra que recién puede ser aumentada en el año 1900. A partir del año 1904 se - pasan los 2.000.000 de toneladas llegando a 3.636.294 toneladas en el año 1905/7.

La cifra récord absoluta se registra en la cosecha 1928/29 con una exportación de 6.613.342 toneladas.

Los países que desde un principio eran nuestros primeros compradores, son: Brasil y el Reino Unido.

A continuación van los datos estadísticos relacionados con nuestra producción y exportación de trigo desde la iniciación de este siglo hasta la presente:

-----oO-----

Producción y exportación de trigo de la Argentina
en el período de 1900/1901 - 1931/1932.

| Año agrícola | área sembrada en miles de hectáreas | área cosechada en miles de hectáreas | producción en miles de toneladas | rendimiento por hectárea en kilos | exportación en miles de toneladas |
|--------------|-------------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| 1900/1901 | 3.380 | | 2.034 | | |
| 1901/1902 | 3.296 | | 1.534 | | |
| 1902/1903 | 3.695 | | 2.824 | | |
| 1903/1904 | 4.320 | | 3.529 | | |
| 1905/1906 | 5.675 | | 3.672 | | |
| 1906/1907 | 5.692 | | 4.245 | | |
| 1907/1908 | 5.760 | | 5.239 | | |
| 1908/1909 | 6.063 | | 4.251 | | |
| 1909/1910 | 5.837 | 5.354 | 3.566 | 666 | 1.884 |
| 1910/1911 | 6.253 | 5.874 | 3.975 | 677 | 2.286 |
| 1911/1912 | 6.897 | 6.369 | 4.523 | 710 | 2.629 |
| 1912/1913 | 6.918 | 6.702 | 5.100 | 761 | 2.812 |
| 1913/1914 | 6.574 | 5.816 | 2.850 | 490 | 981 |
| 1914/1915 | 6.261 | 5.791 | 4.604 | 790 | 2.512 |
| 1915/1916 | 6.645 | 6.328 | 4.600 | 727 | 2.295 |
| 1916/1917 | 6.511 | 4.875 | 2.289 | 470 | 936 |
| 1917/1918 | 7.234 | 6.562 | 6.391 | 974 | 2.996 |
| 1918/1919 | 6.870 | 6.010 | 4.904 | 816 | 3.286 |
| 1919/1920 | 7.045 | 6.840 | 5.905 | 863 | 5.007 |
| 1920/1921 | 6.076 | 5.350 | 4.249 | 794 | 1.704 |
| 1921/1922 | 5.763 | 5.706 | 5.199 | 911 | 3.802 |
| 1922/1923 | 6.578 | 6.500 | 5.330 | 820 | 3.722 |



| Año agrícola | área sembrada en miles de hectáreas | área cosechada en miles de hectáreas | producción en miles de toneladas | rendimiento por hectárea en kilos | exportación en miles de toneladas |
|--------------|-------------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| 1923/1924 | 6.952 | 6.897 | 6.744 | 978 | 4.384 |
| 1924/1925 | 7.201 | 6.465 | 5.202 | 805 | 2.993 |
| 1925/1926 | 7.769 | 7.130 | 5.202 | 730 | 2.035 |
| 1926/1927 | 7.800 | 7.670 | 6.262 | 816 | 4.225 |
| 1927/1928 | 8.373 | 8.173 | 7.683 | 940 | 5.296 |
| 1928/1929 | 9.219 | 9.076 | 9.500 | 1.047 | 6.613 |
| 1929/1930 | 8.286 | 6.436 | 4.425 | 687 | 2.213 |
| 1930/1931 | 8.613 | 7.902 | 6.322 | 800 | 3.639 |
| 1931/1932 | 6.999 | 6.486 | 5.979 | 922 | 3.442 |
| 1932/1933 | 8.009 | 7.200 | 6.556 | 911 | 3.929 |

Producción y exportación de trigo de la Argentina

en el período de 1933/34 - 1945/46. (1)

| Año agrícola: | área sembrada en miles de hectáreas: | área cosechada en miles de hectáreas: | producción en miles de toneladas: | Rendimiento por hectárea kilos: | Exportación miles de toneladas: | Población miles de habitantes: | Producción per cápita kilos: |
|---------------|--------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|------------------------------|
| 1933/1934 | 7.957 | 7.301 | 7.789 | 1.067 | 4.794 | | |
| 1934/1935 | 7.613 | 6.942 | 6.550 | 943 | 3.860 | 12.940 | 506 |
| 1935/1936 | 5.750 | 4.731 | 3.800 | 814 | 1.610 | 13.148 | 289 |
| 1936/1937 | 7.793 | 7.115 | 6.801 | 960 | 3.887 | 13.372 | 509 |
| 1937/1938 | 8.384 | 6.979 | 5.650 | 924 | 1.940 | 13.608 | 415 |
| 1938/1939 | 8.621 | 8.149 | 10.319 | 1.266 | 4.746 | 13.841 | 745 |
| 1939/1940 | 7.217 | 5.065 | 3.558 | 702 | 3.640 | 14.055 | 253 |
| 1940/1941 | 7.085 | 6.718 | 8.150 | 1.213 | 2.390 | 14.284 | 570 |
| 1941/1942 | 7.300 | 5.933 | 6.487 | 1.093 | 2.176 | 14.519 | 447 |
| 1942/1943 | 6.873 | 4.875 | 6.400 | 1.312 | 1.955 | 14.756 | 434 |
| 1943/1944 | 6.811 | 5.989 | 6.800 | 1.135 | 2.376 | 14.999 | 453 |
| 1944/1945 | 6.233 | 4.361 | 4.085 | 936 | 2.358 | 15.260 | 268 |
| 1945/1946 | 5.762 | 4.044 | 3.907 | 966 | 1.387 | 15.520 | 252 |

(1) Entiéndase la población según el siguiente ejemplo: 1934/35 = 1.1.1935

Producción y exportación de trigo de la Argentina
de 1946/1947 en adelante

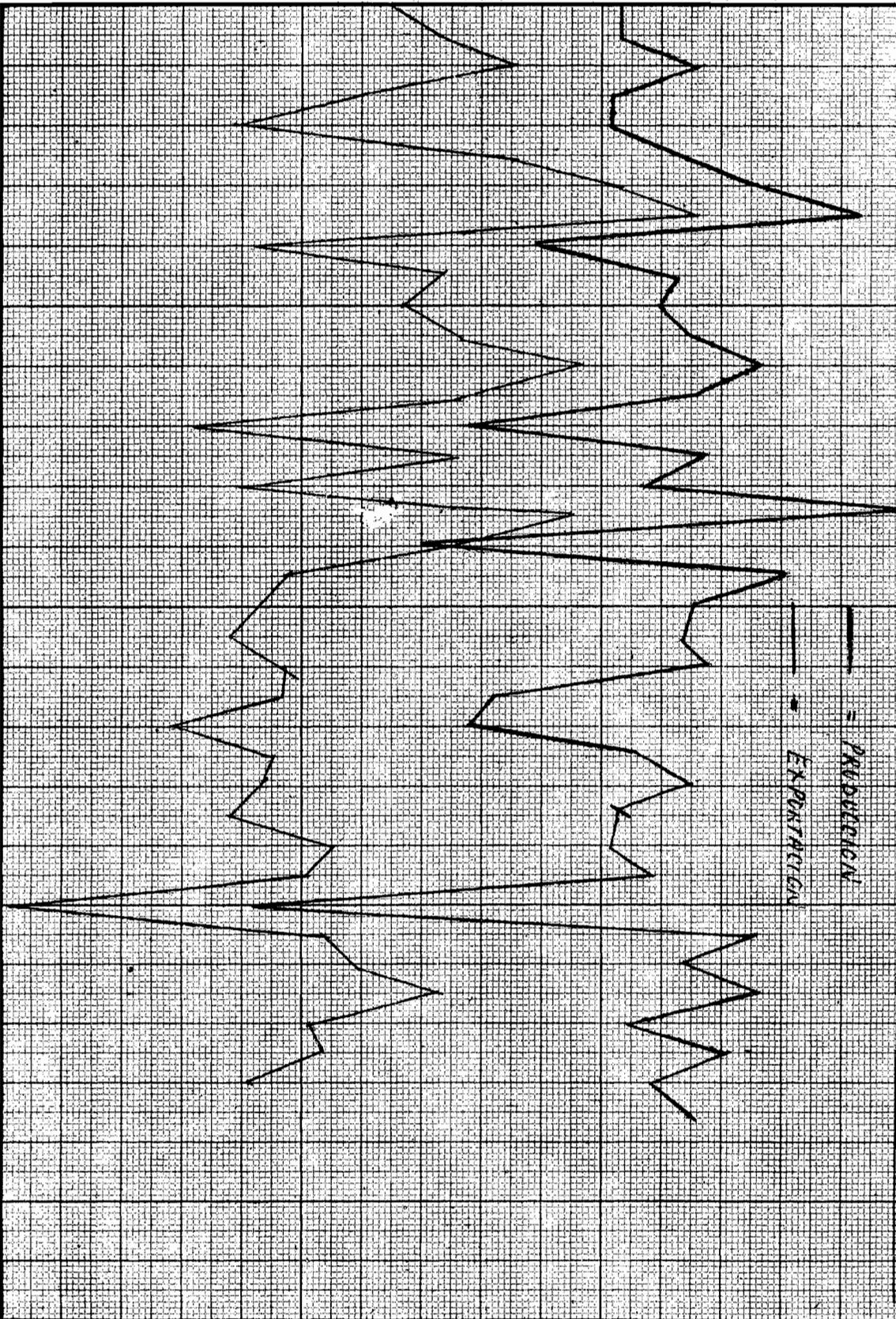
| Año agrí- cola: | área sem- brada en miles de hectá- reas: | área co- sechada en miles de hectá- reas: | produc- ción en miles de tonela- das: | rendimi- ento por hectárea kilos: | exporta- ción mi- les de tonela- das: | población miles de habitan- tes: | producción per cápita kilos: |
|--------------------|--|---|---|--|---|---|------------------------------------|
| 1946/1947 | 6.674 | 5.619 | 5.615 | 999 | 2.284 | 15.787 | 356 |
| 1947/1948 | 5.450 | 4.594 | 6.500 | 1.414 | 2.174 | 16.100 | 404 |
| 1948/1949 | 5.806 | 4.343 | 5.200 | 1.197 | 1.847 | 16.519 | 315 |
| 1949/1950 | 5.692 | 4.534 | 5.144 | 1.134 | 2.767 | 16.961 | 303 |
| 1950/1951 | 6.554 | 5.241 | 5.796 | 1.106 | 2.455 | 17.422 | 333 |
| 1951/1952 | 4.791 | 2.740 | 2.100 | 766 | 63 | 17.855 | 118 |
| 1952/1953 | 6.066 | 5.579 | 7.634 | 1.368 | 2.527 | 18.228 | 419 |
| 1953/1954 | 6.354 | 4.996 | 6.200 | 1.241 | 2.943 | 18.562 | 334 |
| 1954/1955 | 5.937 | 5.462 | 7.690 | 1.408 | 3.616 | 18.919 | 406 |
| 1955/1956 | 5.239 | 3.940 | 5.250 | 1.332 | 2.542 | | |
| 1956/1957 | | | 7.100 | | 2.663 | | |
| 1957/1958 | 5.311 | | 5.810 | | 2.019 (prov.) | | |
| 1958/1959 | 5.600 | | 6.500 (prov.) | | | | |

UNIDAD
de
Módulo

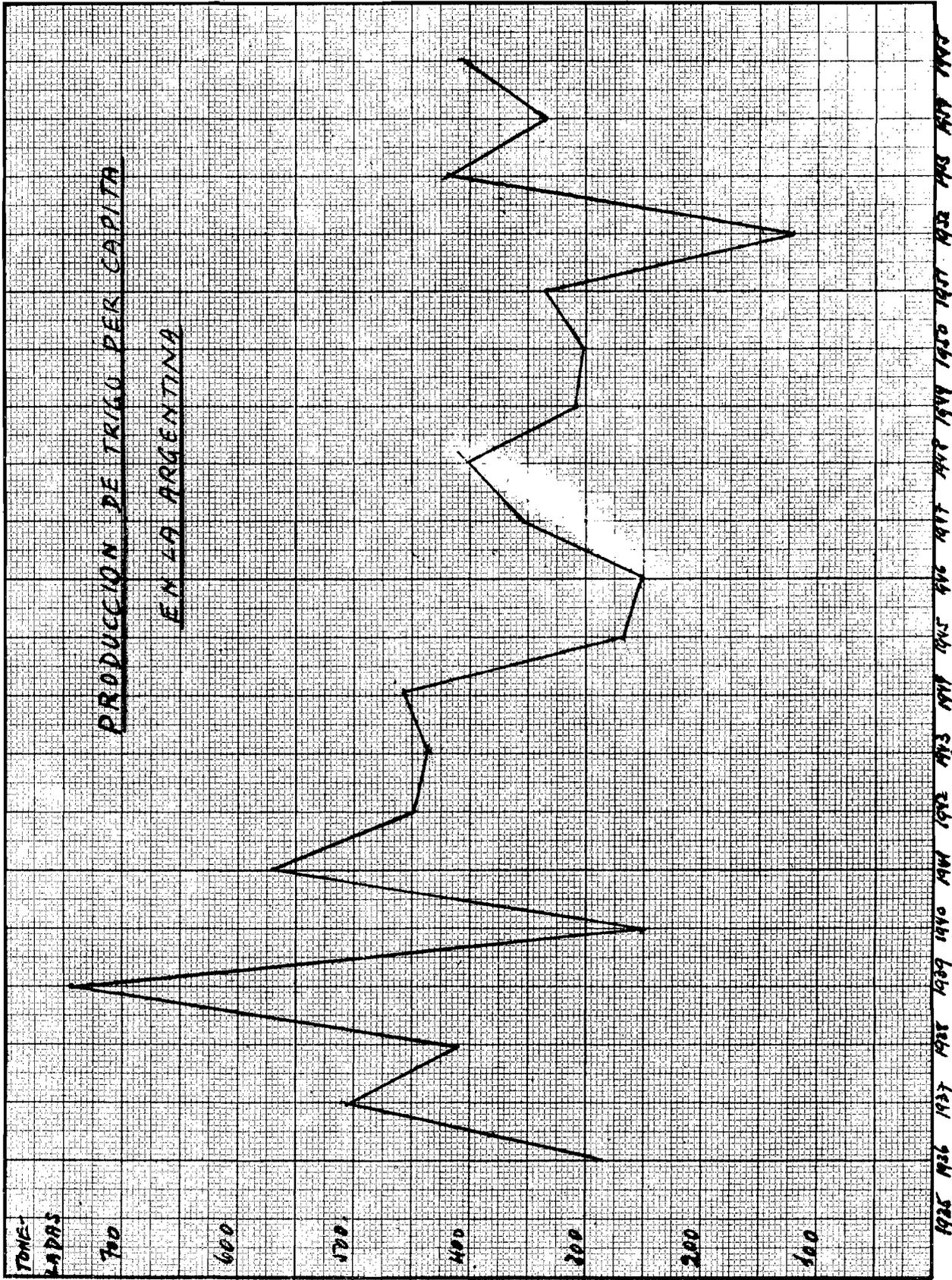
1000
2000
3000
4000
5000
6000
7000
8000
9000

PRODUCCION Y EXPORTACION DE TRIGO DE ARGENTINA

— = PRODUCCION
- - - = EXPORTACION



1922/23
1923/24
1924/25
1925/26
1926/27
1927/28
1928/29
1929/30
1930/31
1931/32
1932/33
1933/34
1934/35
1935/36
1936/37
1937/38
1938/39
1939/40
1940/41
1941/42
1942/43
1943/44
1944/45
1945/46
1946/47
1947/48
1948/49
1949/50
1950/51
1951/52
1952/53
1953/54
1954/55
1955/56
1956/57
1957/58
1958/59



De las planillas que anteceden, se destacan los siguientes datos extremos:

| | | |
|--|---------|----------------------|
| Récord área sembrada | 1928/29 | 9.219.000 hectáreas |
| " " | 1938/39 | 8.621.000 " |
| Récord área cosechada | 1928/29 | 9.076.000 " |
| Producción récord | 1938/39 | 10.319.000 toneladas |
| " | 1928/29 | 9.500.000 " |
| " | 1940/41 | 8.150.000 " |
| " menor | 1951/52 | 2.100.000 " |
| no contando la cosecha remota del año 1901/2 de 1.534.000 toneladas. | | |
| Récord de exportación | 1938/39 | 6.613.000 toneladas |
| " | 1927/28 | 5.296.000 " |
| " | 1919/20 | 5.007.000 " |
| " | 1933/34 | 4.794.000 " |
| Exportación menor | 1951/52 | 63.000 " |
| " | 1916/17 | 936.000 " |
| " | 1913/14 | 981.000 " |
| " | 1945/46 | 1.387.000 " |
| Récord rendimiento por hectárea | 1947/48 | 1.414 kilos |
| " " " | 1954/55 | 1.408 " |
| " " " | 1952/53 | 1.368 " |
| Rendimiento menor por hectárea | 1916/17 | 470 " |
| " " " | 1913/14 | 490 " |
| Mayor producción per cápita | 1938/39 | 745 kilos |
| Menor " " " | 1951/52 | 118 " |

SEGUNDA PARTECAPITULO VILa comercialización del trigo en nuestro país.Sus modalidades hasta el año 1933.

Antes de entrar a desarrollar este capítulo, debo observar que hacer una separación muy estricta entre la comercialización dentro del país y fuera del mismo es imposible. En un país como el nuestro, en donde con las alternativas debidas, la mitad de la producción se consume y se siembra y la otra mitad aproximadamente se exporta, los dos procesos de comercialización se eslabonan de una manera que no es posible marcar sus límites. Con esta reserva trataré antes hacer ver en grandes líneas los procesos básicos de esta disciplina, primero en el país, para proseguir luego a ver lo que pasa en el exterior.

La clasificación en modalidades hasta el año 1933 de la comercialización del trigo en nuestro país y modalidades posteriores, solo se debe al hecho de la intervención estatal que se inició en el año 1933 con el decreto de la creación de la Junta Reguladora de Granos.

Hasta dicha fecha el comercio de cereales estaba libre en el país, sin mas trabas que tener que ajustarse a las directivas prescriptas por las organizaciones técnicas de comercialización, como las bolsas, mercados y cámaras gremiales de cereales, amén de una supervigilancia muy suave de parte de las autoridades, desarrollándose dentro de los moldes clásicos de comercialización descriptos por el Ing. Emilio A. Coni, en sus obras "Comercialización de los Productos Agropecuarios" y "El Mercado Ordenado del Trigo" de las cuales he aprovechado en buena parte de lo que sigue en esta materia del presente trabajo.- Es que, en un tiempo se formó conciencia en nuestro país en los círculos cerealistas, tanto entre productores, como comerciantes, universitarios y estatales que tal como se dice que en filosofía se puede estar con Kant o contra Kant pero no sin Kant, análogamente en cuestiones de comercialización de cereales, hay que estar con el Ing. Coni o contra él, pero no sin él. (El Ing. Coni observa al principio de la primera de sus obras mencionadas que "el plan central de desarrollo de este trabajo ha sido tomado de la obra de los profesores Clark y Weld "Marketing Agricultural Products, N.Y., 1932).

La comercialización o distribución de los productos agropecuarios tiene por finalidad ponerlos lo más cerca posible del consumidor y en el momento preciso en que éste los necesite. Da lugar a un proceso sumamente complejo que se resume en grandes líneas como sigue:

Las características comerciales de los productos agropecuarios deben estudiarse desde los siguientes puntos de vista:

- a) Relación de peso a valor.
- b) Producción permanente o estacional.
- c) Conservación.
- d) Variaciones en cantidad y calidad.
- e) Sustituciones.



a) El trigo como la mayor parte de los productos agropecuarios es de escaso valor en relación con su volumen y de esto resulta que sus transportes, almacenaje y manipulaciones sean dificultosas y caras.--

Los gastos de transporte no son proporcionales al valor sino al peso y volumen. En consecuencia el transporte absorbe un gran porcentaje de su valor en destino y explica en parte los grandes márgenes en el precio recibido por el productor y el precio pagado por el consumidor.

El precio del trigo varía constantemente por estar sujeto a la ley de oferta y demanda, mientras que las tarifas ferroviarias son rígidas. La consecuencia es de que cuando los precios bajan el transporte absorbe un porcentaje mayor y la distancia económica desde la cual puede remitirse a plaza disminuye.

b) Producción permanente o estacional

Los productos agropecuarios se dividen en productos permanentes y estacionales. Casi todos los productos de origen animal son de procedencia permanente, como ser la carne, leche, miel, cueros, etc. Los huevos se consideran de producción semi-permanente.--

Casi todos los productos de origen vegetal son de producción estacional, por cuanto están sujetos a ciclos vegetativos que no se pueden modificar. Estos productos estacionales que se producen durante un tiempo limitado del año deben ser almacenados y conservados, cuando su constitución físico-química le permite para ser entregados al consumo a medida que este los necesite. P.e. el trigo se cosecha en 1 mes y se consume en 12.-- Por esto es que los productos estacionales se rigen por procedimientos de comercialización muy diferentes de los productos permanentes.--

Los precios de los productos estacionales que no se cotizan en los mercados a término son muy afectados en el momento de la cosecha por el gran volumen que es arrojado bruscamente sobre el mercado. Estos productos estacionales están todos sujetos a los llamados gastos de retención.

c) Conservación

El tiempo durante el cual los productos agropecuarios pueden conservarse sin alteración físico-química es sumamente variable, dada la gran diversidad de los productos. El algodón, el tabaco, la lana, pueden conservarse durante varios años sin mayor alteración.--

El trigo duro se conserva más que los blandos. En silos al abrigo del aire puede conservarse hasta 2 ó 3 años. Lo mismo sucede con los otros cereales.--

El maíz es de difícil conservación, pues siendo muy higroscópico absorbe con gran facilidad la humedad atmosférica produciéndose una alteración conocida con el nombre de verdín. Difícilmente se conserva el maíz más de un año.--

Con los productos de fácil conservación se constituyen los "stocks" que tienen por objeto equilibrar la oferta con la demanda. Es p.e. lo que se hace con los huevos que se almacenan en primavera y verano, época de abundancia, para venderlos en invierno, época de escasez.--

d) Variaciones en cantidad y calidad.--

Estando sujeta a la influencia meteorológica ingobernables por el hombre, la producción agropecuaria está grandemente afectada por variaciones cualitativas y cuantitativas que repercuten poderosamente en la comercialización y la dificultan, impidiendo principalmente la producción de artículos standarizables como en la industria manufacturera.

Las variaciones cualitativas son producidas también en su mayor parte por factores meteorológicos cuya influencia no es bien conocida todavía.--

P.e. la calidad panadera del gluten del trigo es muy variable de un año a otro y suficiente para producir sensibles diferencias de precio en las mismas variedades de trigo cultivadas sobre el mismo suelo.--

e) Sustituciones

Los productos agropecuarios destinados a la alimentación humana o animal, /

así como aquellos que sirven de materia prima a las industrias de transformación, están sujetas a la ley económica de las sustituciones, es decir, que pueden hasta cierto punto ser reemplazados los unos por los otros y por lo tanto, aunque casi nadie se da cuenta de ello, compiten unos con otros.--

P.e. el centeno, avena y papas son sustitutivos en Europa en la alimentación humana y los precios de uno cualquiera de ellos repercute sobre los demás.--

En la alimentación animal, el trigo es hoy en Europa un sustituto del maíz, así como de la avena y cebada. Cuando el precio de cualquiera de ellos aumenta desproporcionalmente en relación a los demás, la sustitución se produce.--

El consumo de los productos destinados a la alimentación humana es muy poco elástico, por cuanto el estómago del hombre no lo es. En vez de un traje por año podrán usarse dos, pero no es posible ingerir doble cantidad de alimentos.--

Debido a esa falta de elasticidad en el consumo de productos alimenticios, el aumento del consumo de cualquiera de ellos se efectúa siempre a expensas de uno o varios de los mismos. P.e. un mayor consumo de carne vacuna significa una disminución del consumo del pan o de pescado. Más manteca significa menos grasa o menos aceite. Más frutas significan menos dulces o sea menos azúcar.

No debe pues perderse de vista que toda campaña de propaganda para aumentar el consumo de un producto alimenticio significa así siempre la disminución del consumo de otro, es decir, que el país pierde por un lado lo que gana por el otro.--

El aumento global de productos alimenticios sube de las siguientes maneras:

a) Por aumento de población.

b) Por la vuelta al trabajo de un gran número de desocupados, por cuanto un obrero que trabaja requiere un 40% más de calorías que otro en reposo.--

Existe en el mundo una tendencia general al aumento del consumo de ciertos productos alimenticios, efectuado a expensas de otros.--

Van en aumento los productos de granja, aves, huevos, verduras, leche, manteca, fruta y carne de cerdo. Disminuye el consumo de pan, pastas, carne vacuna y pescado.--

Estos cambios de rumbo del consumo mundial, producen verdaderas revoluciones que afectan profundamente la comercialización de los productos agrarios en todas las partes que lo componen y en todos los sectores económicos relacionados directa o indirectamente con ello.-

Es este un punto de tal importancia para la agricultura de la Argentina que debería merecer una atención preferente de todos los estudiosos.-

-----oo-----

Principales etapas del proceso de distribución y sus agentes:

El acopiador, las cooperativas, los otros intermediarios y el exportador.

La producción es un proceso especializado en su forma más económica. En cambio el consumo es todo lo contrario y no es imaginable en forma especializada. El consumidor necesita muchas clases de alimentos en pequeñas cantidades y día por día.--

La chacra media es pequeña en todo; en los capitales empleados, en el número de trabajadores, en el volumen y valor de su producción.--

Hay en la República más de 371.000 explotac. agropecuarias cuya gran parte produce trigo para el consumo, mientras que los molinos que los muelen llegan sólo a 200, es decir, que el trigo de este gran número de chacareros debe pasar por esos pocos molinos, dando lugar al primer paso de la distribución, o sea la concentración.

La casi totalidad del consumo de los excedentes agropecuarios se encuentra en los centros urbanos, cuya población no podría alimentarse sin la afluencia de productos que llegan de distancias más o menos grandes, condicionados por su tiempo de conservación y el costo del transporte.--

Los productos agropecuarios son de muy distintas clases, variedades, tamaños, etc., con los cuales es necesario formar lotes homogéneos. A cada consumidor es necesario presentarle los artículos de la clase que desea y al precio. Se juntan pues las unidades superiores, medios e inferiores. El trigo se clasifica por variedad y peso específico.

La concentración obedece pues a las siguientes tres causas principales:

- 1° - Que la mayor parte de los productos agropecuarios deben ser reunidos en lotes homogéneos, lo que el agricultor no puede hacer, dado el pequeño volumen de su producción y la heterogeneidad de la misma.--
- 2° - Que los transportes, almacenajes, manipulaciones cuestan tanto menos por unidad, cuanto mayor es la masa movida.
- 3° - Que ciertos productos son adquiridos por industriales que prefieren adquirir lotes grandes ya clasificados.--

Cuando es posible la clasificación se hace antes de iniciar el transporte, efectuando las limpiezas y descartes que evitan los llamados falsos fletes; - p.e. los cereales se limpian en las estaciones ferroviarias antes de despacharlos a los puertos, evitándose así el flete de las impurezas.

La primera etapa de la concentración es el transporte efectuado casi siempre en dirección al último consumidor para evitar todo rumbo equivocado que origine un inútil gasto de conducción.--

Empieza esta etapa con el transporte de la chacra a la estación del ferrocarril de donde sigue su camino a las grandes centrales de consumo o a los puertos de exportación. El transporte marítimo debe representar el máximo de concentración para resultar económico. Así un vapor que carga 7.000 tons. de trigo lleva en sus bodegas la producción de 64 chacras (a razón de 900 ks. por hectárea y chacras de 120 hectáreas) y concentra en 8.750 m3. el trigo que en planta ha ocupado una extensión de 70.000.000 m2.--

El costo del transporte determina la accesibilidad de un producto a un mercado determinado. Puede ser tan alto que absorbe el 100% del valor en destino y por esto sea imposible el envío.--

El transporte de ultramar es el más barato de todos.--

El transporte envuelve otro problema íntegramente ligado a aquel, el de los envases. El costo de éstos y su posible aprovechamiento después del primer uso. El trigo se transporta en bolsas o a granel.

En nuestro medio la concentración está efectuada por el acopiador y en menor escala por las cooperativas. Estos dos funcionarios de la distribución venden a su vez directamente al exportador o intercalan otros intermediarios como el comisionista y el consignatario calculando que la mitad de nuestra producción se consume en el país y la otra mitad se exporta.

El consumo está representado por: 1º)- el industrial, 2º) por los que adquieren productos alimenticios en grandes cantidades como hoteles, vapores, ejército, compañías de ferrocarril, etc.- 3º) El público de consumo familiar. Es decir, hay una gran dispersión del producto, para cuya visualización el Ing. Coni cita el siguiente ejemplo tomado de los EE.UU.--

Un molino muele, 16.000 toneladas de trigo recogido en 5 elevadores que ha sido producido por 558 agricultores. La harina es vendida a 12 mayoristas que la fraccionan entre 360 panaderos, que con ella hacen pan a distribuirse entre 21.600 familias de 105.000 personas.--

Esta parte de la producción, es decir la destinada al consumo, llega a los mercados mayoristas que vienen a construir depósitos reguladores, a los cuales afluyen los productos en cantidades y calidades variables. En el trigo que es un producto estacional el volumen de la oferta depende a veces de circunstancias meteorológicas y por otra parte la demanda es muy variable en el tiempo debido a la acción de varios factores, como son los gastos del consumidor, las oscilaciones de precios y la influencia de los sustitutivos.

Ajustando por medio del precio una oferta fluctuante, los mercados mayoristas llenan una importante función estabilizadora en la producción agropecuaria.--

El mismo rol tienen las bolsas de cereales y cámaras gremiales que se encuentran en nuestro país en las ciudades de Buenos Aires, Rosario, Santa Fé y Paraná.--

Estos mercados mayoristas, sea cual sea su denominación, en los cuales se cotizan y registran las operaciones y los precios, son los que mayores garantías ofrecen a productores, intermediarios y consumidores, pues los precios son los determinados por la oferta y demanda.

Uno de los factores mas importantes de la comercialización del trigo es la financiación de la cosecha, que requiere capitales mas o menos grandes que deben ser provistos por los intermediarios.-- Los agricultores quieren ser pagados inmediatamente de entregado sus productos, los cuales demoran a veces varios meses en llegar a manos del último consumidor y ser pagado por este.

La financiación empieza en realidad mucho antes, ya que el agricultor en solo pocos casos dispone del capital circulante necesario para poder aguantar todo el proceso de producción de la tierra hasta la cosecha. Los intermediarios deben pues contar con el capital fijo necesario, como ser: edificios, maquinarias, envases, útiles, etc. y además un capital circulante para los adelantos y pagos de la mercadería misma.

Estos capitales, sean propios o tomados a crédito ganan intereses que se agregan al costo de comercialización.-

Quedan señaladas en grandes rasgos las principales etapas de la comercialización hasta llegar a puerto para su embarque al exterior. No he tocado aún el punto de los elevadores, por cuanto en la época que trata este capítulo y aún ahora, el problema de los mismos no ha llegado a ser tan importante como en los otros países de grandes producciones de trigo. Hubo y hay gente seria en el ramo quien cree, que precisamente la falta de suficientes comodidades para almacenar y retener a nuestra producción por una temporada mas o menos larga, entre las cuales ocupa primer lugar el elevador, nos ha salvado de la especulación con el trigo, en épocas cuando en los países de muchos recursos como EE.UU., Canadá, la posibilidad de retención de la mercadería indujo a guardar mas de una cosecha con las consiguientes pérdidas, mientras nuestro país, por estar obligado, embarcó toda su existencia, consiguiendo precios remunerativos que no han vuelto más para la mercadería retenida.-

Ya hemos visto que la distribución o comercialización de los productos provenientes de las numerosas explotaciones agrícolas pasan por tres etapas principales, concentración, estabilización y dispersión. También hemos tocado la importancia de la financiación de la producción. Esas etapas principales se dividen en otras distintas, según la clase de cada producto que requieren la presencia de personal especializado en el comercio del ramo. Esas personas son los intermediarios que adicionan a los productos lo que en economía se llama la utilidad de lugar y tiempo. El productor crea la utilidad inicial, el comerciante le agrega la utilidad de tiempo o lugar y el industrial le da la utilidad de forma.

Solo por excepción puede el agricultor desempeñar el mismo las funciones intermedias en las proximidades de su chacra, es decir, hacer llegar el producto en forma consumible al consumidor y aún cuando él las delegue en las cooperativas, de las cuales forma parte, esas funciones no desaparecen, sino que simplemente cambia el funcionario que las llena.

Las funciones enumeradas están cumplimentadas por los agentes de comercialización.

En nuestro país el que mas se especializó en estas funciones es el acopiador o comerciante de la campaña. Este generalmente no se limita al comercio exclusivo de los cereales. Al contrario, en la mayoría de los casos el acopio de cereales es solo un accesorio o complemento, de su negocio de ramos generales; lo que no le impide de llegar a ser con el tiempo un verdadero conocedor de los cereales, en su mas mínimo detalle. Me refiero a la semilla en sí, es decir al producto mismo.-

El chacarero, en la generalidad, no posee los fondos circulantes para mantenerse a flote durante el período vegetativo de las plantaciones y vive de los adelantos facilitados por el Banco Nación y/o los comerciantes de su zona. El Banco Nación ha sido el verdadero campeón en nuestro país del crédito agrario desde épocas cuyo comienzo va perdiéndose en la historia. Sin embargo la insuficiencia de los medios puestos a su disposición, y la falta de especialización no lo capacitaron para asumir la conducción de la financiación de las cosechas, viéndose obligado el chacarero a ponerse en contacto con los otros agentes de la comercialización, en primer línea con el acopiador. Además de la consideración que acaba de darse, la relación del chacarero con el acopiador que es el comerciante en ramos generales, es muy cómoda para el primero, ya que este le facilita, a crédito, proveer la mayoría de sus necesidades durante el año, hasta recoger el fruto de sus cosechas.

Mucho se han criticado en nuestro país las derivaciones de esta situación en el sentido de que el comerciante abusaba de su posición de privilegio frente al productor, haciendo pagar caro las comodidades puestas a su disposición los que les producirían ganancias fabulosas. Sin embargo esas críticas en la mayoría de los casos no han sido fehacientes.-

Es verdad que no se disponen de estadísticas sobre la no-existencia de dichas ganancias extraordinarias, pero hay argumentos que si bien no son numéricos, no por eso dejan de ser convincentes.

Es conocido el hecho que no hay fortunas levantadas con negocio de cereales. Ya hemos visto que para el comerciante el ramo de cereales no es otra cosa que un complemento de su negocio de ramos generales.

Siendo la venta al contado insignificante en nuestra campaña, el comerciante en ramos generales tiene forzosamente que negociar en cereales, si quiere dar cierta amplitud a su negocio y cobrarse las ventas efectuadas a crédito.

Las fortunas levantadas con casas de ramos generales, tampoco abundan, sólo se encuentran en aquellos casos en que las firmas han tenido campos. Es la valorización territorial la que ha hecho las fortunas que se conocen de algunos acopiadores de afuera que, además de ramos generales tenían el obligado renglón de cereales. Por consiguiente esas ganancias fabulosas no provienen de los cereales, sino en los casos que existen, provienen de la valorización territorial de los campos poseídos por las respectivas firmas.

Existe una aguda competencia entre los acopiadores que reduce su margen de ganancia a unos pocos centavos por quintal (100 ks.) Una mayor oferta de 5c. por quintal, basta para eliminar a un competidor.--

La competencia entre los comerciantes en el campo es muy cruel y ha llegado a tal extremo de que el agente del Banco de la Nación local, ha tenido que llamar a su presencia a los comerciantes del pueblo para notificarles de que si seguían trabajando a pérdida, les ejecutaría inmediatamente sus créditos.

El margen con que se ha trabajado en trigo afuera era sumamente reducido; fuera del flete ferroviario y comprendidos gastos, era rara que excediese de 20 cts. por quintal. Se comprende pues que la ganancia líquida no excedía generalmente de 10 cts.

Con este margen el acopiador no podría subsistir si no fuera que tiene para ayudarse las mezclas. Si el acopiador se supo manejar, pudo ganar en ciertas partidas de 20 a 30 cts. levantando los pesos específicos de trigos de 74 a 76 por hlro. que tienen un fuerte descuento, con trigos de 80 o más.

No estará de más añadir que estas mezclas no perjudican en nada la calidad del trigo, al contrario, favorecen la uniformidad del mismo siempre que se trate de la misma variedad. Ahí está la ^{de} tarea control ya sea estatal o privada de la exportación, a impedir que se mezclen las distintas variedades, por cuanto el industrial europeo quiere recibir variedades puras de trigo de las distintas zonas y prefiere hacer sus propias mezclas aprovechando los caracteres conocidos de las variedades originales.--

A pesar del costo bajo de la función del acopiador, en nuestro país también se hizo la propaganda de la exclusión de los intermediarios en el proceso de la distribución de los cereales y la creación de las cooperativas para asumir la función de los primeros junto con los elevadores existentes y a construir.-

Pasan de un centenar las cooperativas de agricultores que se han formado entre 1912 y 1932 para comerciar sus cereales y de las cuales subsistían apenas 15 o 20 que tenían existencia visible en el último de los años mencionados. Las demás se han disuelto, después de haber hecho la experiencia que el negocio de los cereales era una empresa de margen tan estrecha que al menor descuido la ganancia se transformaba en pérdida.-

También se propagó con energía y se sigue haciéndolo, la construcción de elevadores, invocando su ventajas en la economía de movimientos y bolsas, su conveniencia como depósito de almacenamiento, para la formación de tipos, etc. pero todo esto se ha dicho en base de la experiencia agra, de Canada y EE.UU.- Se sostuvo que en esos países resulta conveniente (por lo menos antes de terminación de la experiencia hecha con los "pools" canadienses) y por consiguiente debía serlo en nuestro país también, olvidándose que un país desarrollado y con suficiente poder financiero como EE.UU. debía tener una capacidad de almacenaje proporcional al número de sus habitantes que debe alimentar durante un año. Tampoco se ha considerado que el Canadá tiene en realidad una sola salida al exterior, los Grandes Lagos, lo que retarda su transporte y exige mayor capacidad de almacenaje, mientras que la Argentina tiene puertos escalonados, desde Santa Fé a Bahía Blanca que permiten la rápida salida de las existencias.-

En 1928 el Minist. de Agricultura, Dr. Mihura, designó una comisión para estudiar las ventajas de los elevadores. Esa comisión llegó a establecer una economía total de 30 cts. por 100 ks. a favor del elevador. Poco después los exportadores, en base de una argumentación irrefutable demostraron que no podían pagar lo mismo el cereal a granel que el embolsado y que el primero tendría sobre el segundo un descuento proporcional al valor de la bolsa usada, con lo que la economía teórica de 30 cts. ha quedado reducida a 20 cts. y aún menos, según el valor de la bolsa.-

He mencionado la cooperativa y los elevadores, como uno de los agentes de la distribución de los cereales al lado de los acopiadores. Sin embargo, en nuestro país, en la época que trata este capítulo y que ha sido la de libre comercio por excelencia sin intervención estatal, su rol ha sido insignificante en comparación con los demás agentes de distribución. Hemos visto que con la especialización alcanzada como consecuencia del principio de la ley económica de la división del trabajo, se ha llegado a márgenes bajísimas en esa fase de la comercialización? Podrán algún momento los agricultores o su elevador cooperativo reducir de \$ 0,20 el margen a \$ 0,15 o a su equivalente en nuestra moneda actual? O es posible suponer que dicho agente podrá reducir el margen del exportador, aún menos que el del acopiador en tiempo de libre competencia y comercialización? La lógica nos dice que no y que la libre comercialización de los cereales presupone conservar los agentes de la distribución que han sido eficaces sin perjuicio de seguir con la tentativa de adecuar al sistema cooperativo para incluirlo en dicho proceso.-

Llegamos ahora en el proceso de la distribución a la parte que le toca el exportador. Su participación en ese proceso no se limita solo a la exportación de los cereales, sino que el exportador también toma parte activa en la compra directa del cereal en el interior del país por medio de sus sucursales, compradores, agencias etc., constituyéndose muchas veces en competidor de los acopiadores. En todo caso, sus límites de precios en connivencia con las cotizaciones en los mercados, de cereales, son los determinantes para la conclusión de las operaciones. Con todo, son los acopiadores que suministran la mayor cantidad de cereales a los exportadores.

Una firma exportadora funciona exactamente sobre la misma base diferencial que el acopiador. Precio de compra más gastos, más ganancia, igual a precio de venta.

Trata de igual manera, como el acopiador, calcular todos los factores que entran en la negociación para que no le quede incógnita alguna en la ecuación.

La regla general del exportador es no especular.-

El primer factor de la ecuación es el flete marítimo que se compone de las bodegas que en su mayor parte se contratan con anticipación a un precio fijado, con el fin de no correr el riesgo de tener el trigo y faltar los vapores para llevarlo.- También se toma flete con vapores changadores (tramps) en los mismos puertos a último momento.-

Los otros factores que siguen son: gastos generales, seguros, mermas, comisiones, intereses, impuestos, etc., los cuales se determinan con facilidad relativamente.- Los gastos generales deben ser calculados sobre un mínimo de tonelaje para poder soportarlos. Si ese tonelaje mínimo no se alcanza, el exportador sufrirá la pérdida respectiva, por el contrario, si sobrepasa, tendrá una ganancia imprevista. En realidad los gastos generales son el único factor elástico de la ecuación, pues con anticipación no se puede saber exactamente a qué tonelaje ha de aplicarse.-

Conocido ya el coeficiente de estos factores, faltan los otros dos, precio de compra y de venta, al cambio del día.- Las dos operaciones pueden hacerse en cualquier sentido, primero compra, luego venta, o viceversa, pero deben hacerse con la mayor rapidez posible, para que una operación cubra la contraparte, pues una oscilación de precio o cambio desfavorable puede transformar la ganancia en pérdida.-

Como se ha dicho, las compras se hacen generalmente a los acopiadores, o en menor parte, en competencia con los mismos directamente a los agricultores. Una buena parte se compra en los mercados terminales de Rosario y Buenos Aires a los corredores y comisionistas.

Las ventas al exterior se hacen de diferentes maneras:

a) Embarque inmediato, b) Entrega a varios meses de plazo, c) Se despachan los vapores sin verder, a "órdenes", cuando no se ha podido vender la mercadería disponible y había que cargar el vapor a plazo fijo.

Por medio de sus sucursales, agentes, representados en todo el mundo, los exportadores conocen inmediatamente por informaciones telegráficas las necesidades de cualquier centro de población europea y tratan de efectuar de inmediato la venta, fijando el plazo de entrega.

A veces las agencias europeas de los exportadores se encargan del fraccionamiento de un cargamento a pequeños molineros de Italia, Francia y España o cualquier otro país occidental europeo liquidando así el cargamento. Las condiciones son generalmente pago contra documentos (Cash against documents), intercaldando muchas veces los servicios de banqueros que financian la transacción y reciben la documentación.

No todos los embarques "a órdenes" representan mercadería no vendida al embarcar. Unas veces es el mismo comprador que pide se le despache a "órdenes", para tratar de revenderlo en viaje. Otras veces el comprador tiene molinos en distintas partes de Inglaterra y otros países y desea tener libertad para dirigir el cargamento, a último momento, al puerto que más le convenga. Otras veces los mismos exportadores tratan de ocultarse unos a otros el destino del cargamento, para que el competidor no sepa, o lo sepa ya tarde, el lugar donde hay necesidad de trigo. Otras veces el exportador despacha un vapor para cumplir un compromiso Febr/Mzo., por ejemplo, y ve que le sobra tiempo para aprovechar cualquier oportunidad que puede presentársele hasta que el vapor llegue a San Vicente. Entonces lo despacha a "órdenes" y si la oportunidad se ha presentado, dirige el vapor al nuevo rumbo y así cumple el compromiso Febr./Mzo., con un embarque posterior para el cual aún tiene tiempo.

No hay ningún secreto en los negocios de una casa exportadora. Todos los factores de la ecuación son públicos y conocidos, momento a momento. Las compras aquí son conocidas, los embarquen idem. Las ventas en Europa se conocen inmediatamente en cantidad y precio. El mejor éxito de una casa exportadora finca especialmente en dos factores: mover rápidamente un gran tonelaje y alejar en lo posible todo factor imprevisto de oscilación, es decir, no especular, ni siquiera involuntariamente.-

Estos son los principios básicos que el exportador debe tener presente para poder existir y las condiciones mínimas para no sucumbir en la competencia con los otros. El mecanismo explicado de la forma de negociar del exportador, parece sencillo y así podría ser en realidad si todos los factores que el negocio abarca podrían realmente ser combinados simultáneamente, pero la realidad/

/no es así y el negocio del gran exportador ha llegado a ser un arte comparable al de un dirigente de orquesta que tiene que hacer entrar en el conjunto a todos los instrumentos cada uno a su debido tiempo y coordinar la actuación de los componentes.-

Por de pronto ya se ha dicho que la contratación de los fletes tiene que ser previa a la venta en la mayoría de los casos. Asimismo el cambio de la moneda que ha sido uno de los componentes de la ecuación, no siempre puede hacerse simultáneamente con las operaciones con la mercadería.

Pero la habilidad más grande se requiere en la coordinación de las compras con las ventas o viceversa ya que no es posible imaginar que las cantidades enormes que se están moviendo en este mercado, sean balanceadas con ventas o compras directas simultáneas entre el lugar de origen y su destino final.

Para el balanceo se necesitan operaciones intermedias a las cuales me referiré bajo el título "La función de los mercados a término . Los Arbitrajes. Quien Especula ? - Comprar Primero Vender Primero".

-----oo-----



La retención y sus gastos. La época de la venta. Ventas a fijar precio.

Épocas de exportación.

El enunciado de este título tiene una correlación obligatoria. Cualquier época de venta que no coincida con la terminación de la cosecha, cuando el trigo ya está en condiciones de ser transportado y embarcado, presupone la retención del mismo, salvo que la venta sea anterior a esta época que podría constituir una especulación peligrosa.

Si el productor resuelve, pués, no vender su trigo enseguida después de la cosecha, o sea "cuando está en bolsa", a la espera de mejores precios, tendrá que retenerlo y calcular con los gastos de retención. Si hace la entrega de inmediato, para no especular, es el intermediario que debe almacenarlo, por regla general, para su distribución entre los consumidores o la venta a la exportación. En ambos casos es necesario tener en cuenta los gastos de retención que se dividen en cinco categorías, sumándose al costo inicial del producto, y que son :

- 1°). El almacenaje propiamente dicho, o sea el alquiler de la mercadería destinada a la conservación.
- 2°). El seguro contra incendio de la mercadería almacenada.
- 3°). Los intereses del capital inmovilizado durante la conservación y que se calcula a la tasa bancaria.
- 4°). Merma de peso y calidad. El trigo pierde, p.e. de su peso específico (hectolítrico) durante el almacenamiento.
- 5°). Los manipuleos, traspiles, limpiezas, clasificaciones efectuadas durante el almacenaje importan un gasto de mano de obra.

El Ing. Coni, en su obra citada ("El mercado ordenado del trigo"), se ocupa con el clamor evidenciado por los diarios, productores, cooperativas, editoriales, etc. que piden la regulación del comercio de granos en el sentido de ajustar la oferta a la demanda por medio de la retención de la mercadería al estilo del "pool" canadiense y cuyo tenor se concentra en afirmar que en el momento de la cosecha se produce una baja en los precios del trigo y que vuelve a subir después, cuando los chacareros ya no tienen nada que vender.

Estudia luego los datos estadísticos de la evolución de precios durante los años 1922 - 1931 y llega a las siguientes conclusiones:

" En los últimos 10 años, el promedio da prácticamente el mismo precio para el principio que para el final de cosecha. "

" En los últimos 10 años el chacarero que sistemáticamente ha vendido el trigo inmediatamente de cosechado en el mes de enero y febrero, ha obtenido un precio superior al que hubiera obtenido, si sistemáticamente lo hubiera vendido en cualquier otro mes del año. "

" El agricultor que sistemáticamente ha vendido su trigo en el primer trimestre de cada año, ha obtenido un promedio de precios superior al obtenido, si sistemáticamente hubiera vendido en cualquier otro trimestre del año. "

En un tiempo, principalmente después de la primera guerra mundial, hasta más o menos 1930, estaba en uso la modalidad de venta "a fijar precio", con lo cual se quiso evitar los gastos de retención y esperar a la vez con la venta del trigo para obtener mejor precio. Consistía en entregar la mercadería al acopiador o exportador, el que pagó una seña considerable que pudo llegar a 70-80% del precio. El productor tenía opción de fijar el precio de la mercadería entregada en cualquier momento dentro del plazo establecido, de acuerdo con los precios vigentes en el momento de la fijación. El sistema suponía que el acopiador o exportador tuviera que hacer sus operaciones de arbitraje en los mercados a término, si no quería mantener la mercadería comprada en depósito hasta la fijación, lo cual ya significaba que el móvil de salvar los gastos de retención no se cumplía, o especular con el trigo comprado en estas condiciones, que tampoco entraba en las modalidades de estos comerciantes.

El sistema que, a primera consideración, parece una posibilidad ingeniosa y práctica para salvar situaciones de hecho y transitorias que se presentan en la comercialización de los cereales en un mercado flojo, no ha prosperado sin embargo, por las siguientes razones: 1º). Indujo a los productores a la especulación. Hemos visto que la retención y la consiguiente postergación de la venta era perjudicial para el productor.--

2°). La acumulación de los contratos celebrados en estas condiciones, hacía que, a medida de aproximarse el vencimiento de los mismos, los precios sufrieran la presión de las fijaciones en grandes cantidades, circunstancia que se ha aprovechado por los compradores. Es por éstas consideraciones que las autoridades han hecho trabas para estas operaciones y que prácticamente han desaparecido. No está demás de acotar que buena parte de los comerciantes era contraria del sistema y que fué mas bien en la parte productora que había insistido en mantenerlo.-

En cuanto a la época de exportación, determina el Ing. Coni que en los 10 años de 1921 - 1931 la Argentina ha dado salida a su exportación de trigo en proporción del 70,6 % durante el primer semestre del año.

La Argentina tenía dos clases de mercados exteriores de características estacionales bien marcadas: (En realidad las tiene todavía).

1°). El mercado brasileño, sin variación estacional y de un consumo regular, mes a mes y trimestre a trimestre.-

2°). El mercado europeo, con marcada preponderancia del primer semestre del año.-

La conveniencia de ésta distribución para el país se verá en lo siguiente:

La producción mundial de trigo está concentrado en su 87% (promedio 1927/31, excluida Rusia, que no debe haber variado en forma considerable desde entonces) en el Hemisferio Norte y es también ahí, donde se encuentran las grandes masas consumidoras, lo que constituye para los dos únicos países exportadores del Hemisferio Sud una apreciable ventaja.

No existe un solo mes del año en el cual no se esté cosechando trigo en alguna parte del mundo. Las épocas de cosecha son: enero, Argentina y Australia; febrero y marzo, la India; abril, Asia Menor y Méjico; mayo, Argelia, China y Japón; junio Italia y España; mayo-septiembre EE.UU.; junio-julio, Francia y Hungría; julio, Rumania; julio-octubre, Rusia; julio, agosto, Alemania; agosto octubre, Canadá; noviembre, Sud Africa y Perú, diciembre Argentina y Australia.-

El resultado de esta continuidad de producción es que fluye casi constantemente trigo fresco sobre el mundo.

Pero si bien en todos los meses del año se cosecha trigo, no es en todos los meses por igual que los grandes países exportadores dan salida a sus excedentes. Hay épocas determinadas de afluencia a los mercados consumidores de Europa Occidental. De enero a mayo es el momento de mayor afluencia de los trigos argentinos y australianos. De agosto a diciembre de los estadounidenses y de octubre a diciembre de los canadienses.

Cuando nuestros trigos apenas cosechados llegan a Europa en enero, tanto los trigos indígenas, como los exportados por nuestros competidores canadienses y estadounidenses tienen de 3 a 6 meses de gastos de retención que los nuestros no tienen todavía, lo que constituye una apreciable ventaja para nosotros y Australia, que disfruta del mismo privilegio astronómico.

A medida que el tiempo pasa - febrero, marzo, abril - conservamos siempre la misma ventaja sobre los trigos del Hemisferio Norte y, por otra parte, las existencias europeas empiezan a agotarse y los gobiernos a entreabrir las puertas, reduciendo las cuotas para dejar entrar en mayor cantidad los trigos extranjeros.

Pero llega la cosecha en junio y julio y la situación cambia completamente de aspecto para nosotros. Los gobiernos vuelven a cerrar la puerta a los trigos extranjeros en la medida de lo posible y 85 millones de toneladas de trigo se vuelcan al Hemisferio Norte. Por ^{otra} ~~nuestra~~ parte, esos trigos son frescos, en lo que se refiere a los gastos de retención, mientras que los nuestros ya tienen en contra 3 a 6 meses de gastos de retención que antes tenían a su favor.

Por varios conceptos, los dos países exportadores del Hemisferio Sud, Argentina y Australia, gozan de una apreciable ventaja sobre sus competidores.

Tienen un período favorable mucho mas largo que cualquier otro país, exportador, pues va de enero a julio; en cambio los tres grandes países exportadores del Hemisferio Norte, Canadá, EE.UU. y Rusia, deben luchar los tres a un tiempo para colocar sus mercaderías sobre la base de más o menos iguales gastos de retención que los trigos europeos. Y Canadá y Rusia deben descontar aún de su época favorable casi dos meses, durante los cuales el Mar Negro y los grandes lagos helados obstaculizan seriamente la exportación.--

Por otra parte, esos tres grandes productores y exportadores cosechan casi al mismo tiempo que sus clientes y no pueden menos que sufrir la influencia deprimente de las cotizaciones de las 85 millones de toneladas del Hemisferio Norte.

En cambio, la Argentina y Australia llegan a los consumidores cuando ya ha pasado dicha influencia del otro hemisferio y en el momento en que las existencias de los compradores se van agotando.

La consecuencia es, pues, que la época más conveniente para la nación de la venta de su trigo es de enero a julio.

Claro está que esta situación de privilegio de los países del Hemisferio Sur se termina en el momento que el arrastre de las existencias de una cosecha a otra de los grandes países productores y exportadores puede cubrir las necesidades de los países importadores parcial o totalmente durante un año o más. A continuación van las cifras de la posición estadística triguera actual (1958) de los EE.UU. y Canadá incluyendo sus últimas cosechas (Circ. N° 118, 14.11.58 de Le Bas y Cia., Rosario, actualizada):

EE.UU.

| | | |
|-----------------------------------|----------------------|--|
| Producción trigo de invierno | 32.114.000 toneladas | |
| " " " primavera | <u>7.674.400.</u> | " |
| | 39.788.400. | " (Informe Dic.1958 del Dep.de Agric. de Washington) |
| Sobrante anterior | <u>23.976.000</u> | " |
| total de existencia de los EE.UU. | | 63.764.400 toneladas. |

Canadá:

| | | |
|----------------------------------|--------------------|-----------------------|
| Producción | 10.037.000. | " |
| Sobrante anterior | <u>16.731.000.</u> | " |
| total de existencia de Canadá | | <u>26.768.000.</u> " |
| Existencia total de ambos países | | 90.532.400 toneladas. |

Los requerimientos domésticos de ambos países en conjunto totalizan aproximadamente alrededor de 23 a 24 millones de toneladas de trigo, o sea menos del 30% de las actuales existencias totales, de los dos países que nos ocupan, estimando los requerimientos mundiales de importación alrededor de 30.000.000 de toneladas.

Con estos enormes excedentes acumulados en pocos años se terminan todas las ventajas que han existido en épocas normales y la solución de los problemas creados sobrepasan los ambientes netamente comerciales, para entrar en la órbita de los convenios internacionales entre las naciones interesadas.--

La función de los mercados a término, Los arbitrajes

Quien especula ? Vender o comprar primero.

Los mercados a término de cereales son aquellos mercados en los cuales los cereales se comercian para entrega futura. Llenan las necesidades de un amplio sector de los agentes de la distribución. Nos ocuparemos primero con las operaciones que los comerciantes en cereales deben realizar en estos mercados, ya sean los acopiadores o los exportadores. Para estos comerciantes el M.a T. sirve antes que nada como un seguro de precio de sus compras de mercadería efectiva que no pueden vender de inmediato, por alguna de las muchas razones que puedan presentarse, es decir que constantemente se presentan. La posibilidad de estas operaciones de seguro se basa en la observación hecha que existe correlación directa casi absoluta en la evolución de los precios de la mercadería efectiva con la de las mercaderías cotizadas en dichos mercados a término para entrega futura.-

Existen otras condiciones también para que sea posible el funcionamiento de un M.a.T.. Antes que nada, tiene que ser un mercado de competencia perfecta y la mercadería que se comercia, de carácter homogéneo. La primera condición es la que prima, sin embargo, para que las operaciones de seguro sean factibles.-

La venta de la cosecha de los cereales, pese las grandes cantidades que cambian de dueño, se desarrolla en un lapso de tiempo relativamente breve. Podemos calcular que hay un mes, máximo dos meses de intensa actividad durante la cual el grueso de las cosechas se vende por el chacarero. En cambio, en el proceso siguiente de distribución, comercialización hay que calcular con los 12 meses del año para que esas cosechas en tiempos normales cumplan con su misión de cubrir las necesidades primarias de los compradores definitivos, de los consumidores.

Para que esa primera parte de la comercialización de las cosechas, es decir, la venta efectuada por el productor, que no puede hacerse esperar, una vez que la cosecha está terminada y el producto en bolsa, pueda desarrollarse en el corto tiempo indicado, no existe y nunca han existido posibilidades o modalidades comerciales suficientemente satisfactorias que hayan podido asegurar/.

/Las compras en ese breve tiempo y evitando la especulación de parte del comerciante. Sólo la inclusión de los mercados a término ha hecho posible en forma satisfactoria que esa fase de la comercialización pueda desarrollarse sin mayores tropiezos. Técnicamente el progreso tiene las siguientes fases: El acopiador o el comerciante en granos compra toda la cantidad de cereal que los productores le ofrecen en el momento oportuno. No puede hacer de otra manera, ya que es su negocio y tiene que conservar su clientela cuidando que no se dirija a su competidor. YA he mencionado que la competencia en este negocio es muy aguda y en consecuencia, ninguno de esos comerciantes puede decir a su cliente productor que "para hoy ya se le ha llenado la cuota de sus compras y veremos lo que pasa mañana", sin peligro de perderlo. Una vez realizadas las compras, o simultáneamente con las mismas, el acopiador que no quiere especular, vende al exportador las cantidades compradas.- Pero por varias razones no siempre podrá hacer coincidir las ventas con las compras y está obligado a recurrir en estos casos al mercado a término en el cual en condiciones de normal funcionamiento, podrá hacer sus ventas sin dificultades, para igualar su posición. En cualquier momento posterior favorable, antes de que venza el término de su compromiso en ese mercado tendrá que disolver la operación, es decir, realizar la contraoperación, consistente en la venta al exportador y la recompra en el mercado a término.-



En realidad, en esta fase de la comercialización la importancia de la función del mercado a término no es tan grande, como en el caso del exportador ya que como la totalidad de las compras tendrá que desembocarse en manos del exportador en intervalos a que me referí en el párrafo anterior, podrían combinarse de tal manera que haga innecesaria la intercalación del término.

Sin embargo, la existencia del mismo es de tanta comodidad para evitar la especulación que no es extraño su utilización en forma amplia en el sector de la comercialización en la campaña.-

En donde se presente en sus verdaderas proporciones el rol de los mercados a término como aseguradores de precio, es en el caso del exportador.- Hemos visto que el negocio del exportador es complicado y requiere mucha/

/habilidad, seriedad, experiencia y capitales. Será tal vez ésta la principal razón porque haya relativamente pocos ^{exportadores} expositores de granos. En la Argentina en los tiempos clásicos de libre comercialización, sin intervención estatal alguna, calculo que 5/6 exportadores han realizado el 90% de la exportación de granos en total de unos 8-10 millones de toneladas en el año.

La compra de esta enorme cantidad de granos que tiene que desarrollarse en el corto tiempo de 1 a 2 meses, no es posible hacerse, como ya he explicado antes, simultáneamente con su venta a los países consumidores. Es forzoso la utilización transitoria del mercado a término, hasta tanto se dirija la distribución por sus cauces naturales de la comercialización a los industriales y finalmente a los consumidores. Se repite el caso del acopiador en forma magnificada. El exportador dá todos los días sus límites a sus representantes en la campaña, recogiendo durante el curso del día los avisos de compra. Las ofertas a los representantes europeos se hacen de noche por cable en lenguaje cifrado (a efecto de ahorrar gastos de telegrama) en base de las compras efectuadas, llegando el día siguiente las aceptaciones o las observaciones de esos representantes. Las diferencias entre las cantidades compradas y vendidas, tendrán que ser cubiertas en los mercados de término. Es fácil de imaginarse que estas diferencias pueden ser grandes y, en consecuencia, la necesidad de operar en los mercados a término también grandes. Puede suceder entonces que los mercados a término no sean suficientes para absorber las operaciones necesarias a cubrir esas diferencias, llamadas comunmente operaciones de arbitraje, a pesar de que la palabra "arbitraje" tenga otro significado. Así por e. si el exportador vé que los mercados a término de B.Aires y/o Rosario no podrían absorber sus operaciones, sin afectar el precio, tendrá que recurrir a los otros mercados en el extranjero, v.g. Winnipeg, Chicago, Liverpool, para mencionar solo a los más importantes.

La correlación matemáticamente observada en la evolución de los precios del mercado disponible con el mercado a término, no impide que se formen tendencias locales en estos, haciendo posible - esta vez si que es la palabra adecuada - las operaciones de arbitraje.

Esto significa que el exportador (o cualquier otra persona) si considera el nivel de precios en un mercado más alto que lo debido comparando con otro mercado, puede comprar en este último una posición del futuro, vendiendo en el primero igual posición, en la espera de que hasta el término del compromiso se produzca la nivelación apreciada. Si antes de que llegue esa nivelación venciera el plazo de su compromiso y el operador sigue con su idea apreciativa, podrá hacer la operación llamada "pase" que implica la cancelación de la compra y venta existente y hacer una nueva compra y venta con vencimiento en una fecha posterior, lo más lejano posible dentro de lo que le permite la reglamentación de los mercados respectivos. Todas estas operaciones de arbitraje se realizan sin alterar la posición del exportador, ya que por saldo, no tiene ni un gramo más comprado o vendido que antes.-

Uno de los operadores más importantes en el mercado a término, es el molinero. Su negocio regular consiste en la venta mensual o periódica de la harina a los panaderos en forma escalonada para entrega en varias fechas futuras, a precio fijo. Podría comprar el trigo desde ya en suficiente cantidad para responder a sus compromisos futuros. Sin embargo eso presupondría almacenar grandes cantidades del cereal a la vez que la inmovilización de capital. Puede no hacerlo y sustituir en su ecuación el factor de trigo disponible con el del trigo comprado en el mercado a término, tratándose de hacer sus compras en forma coincidente con las ventas de harina en cuanto concierne a las fechas de entrega. Cuando llegue el momento del vencimiento de la compra en el mercado a término tiene 2 alternativas para liquidar su compromiso. El uno que sería la más simple, recibir el trigo comprado en ese mercado si le conviene la calidad de la mercadería. Si no fuera así, hacer sus compras directamente del productor o comerciante, o importador (en Inglaterra p.e.) de la calidad de su preferencia, simultáneamente con una venta de igual cantidad de trigo en el mercado a término, con la cual cancela su compromiso previo. Este procedimiento será repetido cada vez a medida que se presenten los vencimientos de los compromisos contraídos.

De lo que precede podemos imaginarnos un flujo constante de operaciones consistentes en su forma primitiva y natural de ventas efectuadas para entrega futura por acopiadores, exportadores, productores y especuladores y compras realizadas por molineros y especuladores. Es decir que las operaciones de estos últimos tiempos tendrían que representar la contrapartida de las operaciones de los primeros para que dicho mercado alcance cierto volumen agregando agregando a ambos bandos el sector especulativo. Esta imaginación representaría una partida inicial captada en forma estática. Sin embargo el dinamismo de las operaciones, - pronto pronto cambia este aspecto de imaginación primitiva convirtiendo a los vendedores en compradores y viceversa, En definitiva la función del mercado a término se asemeja bastante a la de una cámara de compensación bancaria (clearing) que posibilita la cancelación y liquidación de compromisos opuestos sin mover mercaderías. Sin embargo, los saldos de venta no absorbidos por ese clearing, por cualquier razón, tendrán que entregarse en mercadería efectiva.-

El funcionamiento del mercado a término encierra la necesidad del depósito inicial de una garantía en efectivo por cada contrayente en previsión de las oscilaciones de precio que seguirán la operación primitiva y además la obligación del depósito diario de las diferencias que se producen por dichas fluctuaciones. Estos depósitos se liquidarán por el mercado al disolverse el compromiso respectivo.

Cada mercado a término fija en sus reglamentaciones las variedades de trigo que son aplicables para las ventas en ese mercado, que aún cuando abarcan una serie de tipos y origen, generalmente encierran la condición que se trate de trigos aptos para la panificación.-

El funcionamiento y la función misma de los mercados a término de cereales son poco divulgados fuera de los círculos del comercio de cereales. Sin conocer el mecanismo de dicho mercado y los objetivos perseguidos por la mayoría de los operaciones en esos mercados, muchas veces en el pasado ha sido tachado de centro de especulación dañina. En los países dictatoriales han sido suprimidos y en otros limitados en sus movimientos y posibilidades de llenar las necesidades antes esbozadas.-

Descontando de que la especulación "a la hausse" es un factor favorable en tiempos de depresión y de que la experiencia ha demostrado que el especulador en 8 casos de 10 lo hace "a la hausse", hemos visto que la existencia de estos mercados es necesaria e indispensable en la comercialización de los granos para evitar la especulación y hacer posible a resolver los problemas específicos que se presentan para asegurar el encauzamiento sin tropiezos del flujo de las grandes cantidades de granos después de las cosechas, en sus cauces naturales. Y es esta la oportunidad para preguntar: entonces, -Quién es el que especula ?

^{Por} ~~Las~~ diversas razones, cuyo origen no es el momento de investigar, en la conciencia popular ya ha tomado cuerpo que el pulpo de exportador es el especulador por excelencia y por alguna razón oculta en su imaginación, se asocia dicha apreciación con las operaciones de los exportadores en los mercados a término.- Pues se ha visto que no hay tal especulación y el negocio de exportación de cereales podría considerarse en tiempos normales como el ideal de un negocio basado en un margen mínimo en la comercialización de sus productos y con la exclusión de toda clase de especulación debido, antes que nada a la existencia de los mercados a término. La llamada "posición" de los exportadores que registra la cantidad de compras y de ventas está siempre al día y demuestra si ha quedado algún saldo al alza o a la baja para el día o semana siguientes o dicho en lenguaje popular, si hay más compra que venta o viceversa. Siempre queda un saldo pero insignificante, si se considera que un exportador de categoría mueve centenares de miles de toneladas o millones anualmente y que los compromisos tanto en venta como en compra ascienden a cantidades muy grandes.

El seguro de precio y la garantía de la entrega de la mercadería al final del término de la operación es un servicio maravilloso e inmejorable para evitar la especulación, ofrecido por los mercados a término. Es una lástima que solo sea posible en casos de mercaderías homogéneas y sustituibles, ya que, si por la evolución del conocimiento de los fenómenos económicos podríamos llegar en el futuro a una generalización de dicho servicio excluyendo factores de especulación en la comercialización de los productos y mercaderías en general, /

/o por lo menos abarcar mayores sectores que los actuales, posiblemente se llegaría a uno de los expedientes más eficaces de evitar o en todo caso mitigar los efectos depresivos de los ciclos económicos.--

Creo que con lo que antecede ya vimos quien es entre los comerciantes el que especula. Pongo el ejemplo de un exportador argentino por un lado que tie-
compradas las siguientes cantidades de cereales:

| | | | |
|---------|-------|----|--------|
| 100.000 | tons. | de | trigo |
| 100.000 | " | " | lino |
| 50.000 | " | " | avena |
| 50.000 | " | " | cebada |

El valor del compromiso total supera actualmente a los 500.000.000.-- de pesos. La venta de estas cantidades tiene en el momento actual el siguiente aspecto estático:

La mitad de la mercadería comprada está vendida a los importadores europeos para distintas fechas y la otra mitad en 3 ó 4 mercados a término, también para fechas distintas. El exportador en este caso no tiene saldo de compromiso, es decir no especula.--

Por el otro lado tomemos a una gran casa de venta de toda clase de artículos, al estilo de Harrod's y Gath y Chaves que tenga en este momento una existencia total de 500.000.000.-- pesos aproximadamente, adquirida en parte con su propio capital y por la otra con créditos que le fueron acordadas por entidades bancarias y proveedores de mercaderías. La mercadería le pertenece íntegramente y debe la diferencia de su valor no cubierto por su propio capital a terceros. Esta segunda parte del ejemplo también se refiere a un momento estático, a partir del cual empiezan las ventas y nuevas compras de sustitución. En este momento la casa no tiene asegurado ningún precio de venta de sus existencias, quiere decir que está especulando al alza con una existencia enorme de un valor de 500.000.000.-- de pesos.

Cualquier factor económico, político, astronómico, etc. puede influir en la evolución de los precios de las distintas mercaderías de que consiste dicha existencia que influirá favorablemente o adversamente la marcha de sus negocios. Creo que no es difícil contestar ahora la pregunta: cual de estos dos comerciantes especula ?

Como dato ilustrativo de la importancia de las operaciones en los mercados a término, no estará demás mencionar que en los EE.UU. los bancos cuando otorgan créditos prendarios sobre trigo invendido, exigen como requisito que su valor esté asegurado con una venta en el término.--

Volviendo al caso del exportador hemos ya mencionado que tendencias locales temporarias pueden influenciar la formación de los precios en los distintos mercados a término, cuyo proceso permite hacer operaciones de arbitraje, es decir, comprando en uno de los mercados y vender en el otro, en la espera de que una lógica igualación en el futuro hará desaparecer las diferencias injustificadas. En ese momento, al disolver el compromiso se tendrá la ganancia prevista, si la apreciación del operador fué correcta. Asimismo hemos visto que las compras de mercadería y sus ventas efectivas o de seguro de precio (hedge) no pueden ser del todo simultáneas y si bien el comerciante o el exportador tratan de efectuar las contraoperaciones lo más rápido posible, nunca se alcanza al ideal de simultaneidad.

Cuando es evidente que las operaciones de compra y venta no pueden hacerse con una aproximación de simultaneidad suficiente para excluir el riesgo de especulación, el comerciante tiene que resolver con suma rapidez, que es lo que tiene que hacer primero, comprar o vender. Es en esos momentos cuando se evidencia el arte del comerciante para juzgar la tendencia de los mercados antes de tomar la referida resolución. Este factor es tan importante en el negocio de la exportación de cereales que me permito consignar aquí lo dicho hace mucho por el jefe de una de las casas mas grandes de ese ramo y que todavía circula en esos ambientes que las frases más importantes del código (utilizado por los telegramas cifrados) son: "comprar primero", "vender primero".



Relación de la utilidad del productor y comerciante.

No puede haber correlación entre las dos cosas por la distinta naturaleza de ambas actividades.

El productor depende en lo esencial enteramente de los factores climatológicos. La explotación agropecuaria es aleatoria en sumo grado y es una ironía del destino que justamente esta actividad primaria, considerada a través de todos los tiempos como la más digna del hombre dependa en tan alto grado del azar.

En cambio, el comerciante trabaja con elementos conocidos. Si bien, como ya se ha visto, el comercio de cereales no es fácil y requiere muchas condiciones, todos los factores del negocio son calculables, y la exactitud de su concepción y posterior desarrollo depende de la existencia de una economía mas o menos estable.-

La comparación somera de estas dos actividades nos dice de entrada la inexistencia de un símil entre las mismas, lo que en realidad haría superfluo el tratamiento del tema en este trabajo. Sin embargo en muchos círculos se habla en tono recriminatorio de que mientras el comerciante en cereales trabaja con utilidad, el productor pierde en su explotación.-

Veamos con un poco de más detalle el desarrollo de ambos procesos relacionados con los cereales.

En primer término, el chacarero, al empezar el arado en marzo o abril para su trigo no sabe cuanto va a cosechar, o si va a cosechar algo. Tampoco conoce los precios a los cuales podrá vender su cosecha. Por lo menos, no lo conocía en la época liberal. Como hay una distancia de 8 meses entre la siembra y la cosecha puede haber gran diferencia en los precios. No usa el mercado a término para asegurar el precio del producto, porque no sabe si habrá tal producto, o la cantidad del mismo y en consecuencia cualquier operacion en el término podrá resultarle al final una pura especulación.-

Por otra parte está obligado a sembrar trigo u otro cereal, si siempre lo ha hecho, mientras no cambie de rumbo en sus actividades pese a lo aleatorio de su empresa.-

Resumiendo, el proceso agrícola está lleno de riesgos e incógnitas imposible de conocer, hasta tanto se cumpla el proceso de producción.-

En cambio en el comercio los riesgos son inexistentes o en todo caso mínimos, como veremos.-

Empieza el proceso de comercialización cuando el comerciante recibe el trigo del chacarero, fundándose dicho proceso en una base estrictamente diferencial y matemáticamente apreciable, tanto en su volumen como en su valor. Consta de precio de compra, más gastos, más ganancia, por una parte y precio de venta por la otra.

Todos los componentes de la ecuación son determinables por anticipación, con una sola excepción, que es, alcanzar el volumen necesario para cubrir el mínimo necesario de gastos generales.-

En efecto, el comerciante conoce el precio de compra, los gastos de manipuleo, los gastos generales y conoce también el precio de venta que le ha servido de base para efectuar la compra o al revés.

Tiene también como aliado importante, al mercado a término que le hace posible asegurar el precio de la mercadería en su contraoperación mientras la misma pasa por sus manos, período relativamente corto, en caso del acopiador y más corto todavía en caso del exportador. Los factores imprevistos o la mayoría de ellos quedan eliminados. Su arte consiste en combinar todos los factores a su debido tiempo y costo más bajo posible.

Uno de los factores determinantes de la magnitud de las ganancias es la velocidad de la circulación del capital dentro del ejercicio anual. Esa velocidad en el caso de la agricultura es baja, ya que prácticamente necesita todo el año para mover su capital, no pudiendo sacar mas de una cosecha durante el mismo. En cambio, el acopiador y sobre todo el exportador mueve sus capitales varias veces al año.

Conociendo pues la manera de funcionar de ambas actividades debe ser claro ante cualquiera que el hecho de que p. e. en un año excepcional de buena cosecha y buenos precios el productor tenga una gran entrada y al mismo tiempo/

/el comerciante solo ingresos normales y aún menores de otros años, no tiene nada de extraño, como tampoco si las cosas sucedieran a la inversa.

Claro que, por depender el agro de la naturaleza, las cosas generalmente suceden a la inversa, que es considerado por muchos como una injusticia.

De ahí vienen los programas de gobierno para ayuda del agricultor, sobre cuya justificación se han derramado mares de tinta, tanto en su pro como en su contra.-

-----oOo-----

La previsión de los precios .

Una de las creencias populares en relación con la comercialización de cereales es que el comerciante puede prever los precios futuros. Nada menos exacto. La evolución de los precios de cereales está supeditada a más factores que la de las mercaderías en general. Antes que nada, tenemos el factor climatológico, como el más importante y que la mayoría de las mercaderías generales no tiene, por lo menos no en el grado de los cereales. Estos factores acompañan a los cereales y su formación de precios en todo el transcurso de su proceso de maduración y recolección.-

Persistentes malas condiciones atmosféricas en los EE.UU. pueden causar un alza en todos los mercados que pronto podría verse compensada con buenas perspectivas de cosecha en Europa. El cálculo puede fallar también por cuanto los grandes stocks de cosechas anteriores pueden contrarrestar cualquier fracaso parcial o total de las cosechas actuales. Aquí en la Argentina hemos tenido amargas experiencias en cuanto a la coincidencia de malas cosechas propias y precios internacionales bajos.-

"Los precios agrícolas son siempre más sensibles a las depresiones o en períodos de prosperidad que los productos industriales", según observó el profesor Alvin H. Hansen de la Universidad de Minnesota)O.V. Schiopetto, Polit. Económica Internacional Ier. tomo página 214).-

"Así se observa que en el período 1916/19 con motivo de la fuerte fluctuación experimentada por los negocios mundiales, los precios agrícolas se elevan mucho más que los precios industriales. De la misma manera, en la depresión del año 1921 bajan en forma más pronunciada que aquellos. En el período 1922/28, que vuelven a cobrar nuevamente intensidad los negocios industriales, también se observa un aumento más pronunciado en los precios agrícolas. Y finalmente con la crisis del año 1930, ya se ha visto que estos bajan 100% más que los precios industriales, lo que demuestra que los precios de los productos agrícolas y entre ellos el del trigo, están supeditados, más que a las variaciones del momento de la producción mundial, a las fluctuaciones de los negocios mundiales" (de la misma obra antes citada).

Los acontecimientos políticos, las medidas económicas y financieras de los gobiernos que muchas veces no son calculables de antemano o ponderables en forma suficiente, afectan siempre la evolución de precios de los cereales, de tal manera que ni el comerciante en el ramo, ni el economista, pueden predecir el efecto de estos factores sobre el desarrollo de los precios, salvo que se trate de medidas a tomar por el gobierno directamente relacionadas con la comercialización de los cereales y muchas veces tendientes a elevar los precios. En estos casos cualquier influencia puede ser causante de ganancias indebidas.-

Por otra parte, el comerciante experimentado y serio bien sabe que es imposible la predicción de precio y por lo tanto se desinteresa en absoluto de los acertijos, limitándose a hacer sus propios negocios, contruídos sobre una base estrictamente marginal, es decir sobre el margen que en definitiva ganará en la compra y venta de cada quintal de trigo calculado anticipadamente utilizando factores ya conocidos en la ecuación.-

-----oOo-----

CAPITULO VII.

Modalidades de la comercialización de trigo en nuestro país de 1933 en adelante.

A continuación trataré de describir someramente los distintos organismos principales creados por el Estado en relación a la comercialización de granos desde el año 1933 en adelante, cuyo funcionamiento determina en gran parte las modalidades enunciados bajo el presente título.

Junta Reguladora de Granos: Ya había dicho antes que con el año 1933 empieza en nuestro país la intervención estatal en la comercialización de los cereales. La intención gubernamental fué, contrarrestar los efectos de los precios bajos internacionales de los productos agrarios en defensa de nuestros agricultores, por medio de medidas monetarias. A través de su control cambiario implantado a partir de octubre de 1931, el gobierno devaluaba, en noviembre de 1933 el valor de nuestro peso frente a las demás monedas en un 20%. Así la cotización de la libra esterlina que había sido mantenida por la Comisión de Control de Cambio a un tipo de 12,80, fué llevada a 15 pesos como tipo oficial de compra. Esta medida fué simultánea con la introducción de un sistema diferencial de cambios, según se trate de exportación o importación de mercaderías. Debiendo los exportadores entregar las divisas que recibieron por sus exportaciones por el cambio de m\$n 15.-- por £ (las demás sobre esta base de paridad), esas divisas fueron vendidas a los importadores por licitación, habiéndose establecido durante cierto tiempo una cotización de \$ 17.-- por £.--

En esta forma se acumulaba un fondo de diferencias, llamado "margen de cambio", cuyo empleo veremos en adelante.

Al mismo tiempo se crea la Junta Reguladora de Granos con el objeto: 1º). de impedir que la mayor oferta producida como efecto del mayor precio recibido por el exportador en pesos, por su desvalorización frente a la moneda extranjera en que se cobraba la mercadería, no se manifieste en una baja del precio internacional. 2º). De servir como organismo técnico a desempeñar todas las actividades inherentes que implica la asunción de la defensa de precios de nuestros productos.

Es indudable que impedir una mayor oferta a precios más bajos solo pudo conseguirse por vía de compra o garantía de un precio mínimo para los granos. Este último de hecho se convertía en compra, si los precios del mercado internacional estuvieran debajo de los de la garantía, como sucedió en realidad.

El plan concebido implicaba un subsidio a la producción o la intención de influir en los precios mundiales por vía de la retención de los cereales, especulando a una alza futura de precios. Pero en esa época ya se tuvo a la vista la desastrosa experiencia del "pool" canadiense, como también la del Federal Farm Board estadounidense, a que me refiero en otro capítulo del presente trabajo. Estos ejemplos desalentadores indujeron a nuestro gobierno a manifestar de antemano que el objeto de la Junta no era el de especular y dispuso que las existencias de una cosecha debían estar vendidas antes de proceder a la compra de la nueva cosecha, aún cuando su liquidación originara pérdidas.

Estas pérdidas debían soportarse del "margen de cambio" antes mencionado, cuyo destino estaba proyectado, de la siguiente forma:

1º). Para cubrir el mayor costo del servicio de la deuda pública externa, originado por la devaluación de la moneda.

2º). Para hacer frente a las pérdidas en que pudiera incurrir la Junta Reguladora de Granos en la compra venta de los cereales.

Ese margen siguió existiendo por mucho tiempo más y en 1935, por ley nº; 12.160 se dispuso que la cuenta respectiva, en el flamante Banco Central de la República Argentina, se acreditará por la diferencia entre el tipo de compra y de venta de las divisas provenientes de las exportaciones, así como de las provenientes de toda otra operación de cambios; y se debitaría por:

1.) Las diferencias de cambio en los servicios de la deuda pública y demás remesas al exterior del gobierno nacional y los gastos de la Oficina de Control de Cambios.

2). Las pérdidas en que pudiere incurrir la Junta Reguladora de Granos en la compra venta de cereales y los gastos de dicha institución. Si hubiera utilidad se acreditaría a dicho fondo;

3). Las diferencias de precio que el Poder Ejecutivo, mediante organiza-//.

/,ciones de emergencia que reputase conveniente, resolviese asignar directa o indirectamente a los productores agropecuarios, según el margen obtenido en la venta de divisas o cambio extranjero provenientes de las exportaciones del producto o grupo de productos a que se refirieron dichas diferencias de precios; y los gastos de tales organizaciones aprobados por el P.E.-

El primer precio básico establecido para el trigo era de pesos 5,75, base 80 kilos, calidad término medio, sobre vagón dársena. Fué más alto que la respectiva paridad del precio internacional, lo que obligó a la Junta a comprar alrededor de 4 millones de toneladas, principalmente en el período de diciembre 1933 - mayo 1934, liquidando la mayor parte dentro del año.

La Junta respetaba a los órganos de comercialización existentes y las prescripciones de las cámaras gremiales de cereales, relacionadas con el comercio de granos.

La financiación de la cosecha quedó a cargo del Banco de la Nación Argentina desde el momento de la venta, adelantando el 80% del precio, por cuenta de la Junta.

La liquidación definitiva se practicaba previa comprobación de peso específico y calidad de la mercadería.

Una vez que la Junta haya vendido y entregado los productos comprados a los exportadores o molineros y haya percibido el precio de venta, iba saldando su deuda con el Banco de la Nación por los anticipos efectuados a los productores y acopiadores.

En 1935 la Junta no tuvo que intervenir en la comercialización del trigo por ser los precios básicos más bajos que los precios internacionales (promedio precio comprador del año m\$n. 7,35.).

En diciembre de 1936 se suprimen los precios básicos (promedio precio comprador año 1936 - m\$n 10,52, base 80 kilos vagón dársena), para volver a reimplantarlos en 1938. En 1939 el trigo baja en el mercado internacional a un punto tan bajo que no se ha visto desde 1883.

"Los precios han bajado a tal extremo que la Junta Reguladora de Granos ~~no~~ tuvo que vender al precio de m\$n. 4,45 v/d del 19 al 21 de agosto".
(L. Waisman "La comercialización del trigo en la Rep.Argentina").-

Pero a partir del 6 de septiembre de 1939 empezó a subir como efecto del estallido de la segunda guerra mundial.

En 1940 se restringe el comercio mundial de trigo por el bloqueo y contra-bloqueo de los beligerantes. Siguen los precios básicos y se cambia la modalidad de venta de CIF. á FOB., para evitar los riesgos de guerra.

La misma orientación sigue durante 1941 y 1942.

En 1943 el gobierno autoriza a la Junta para vender, hasta el 31.12.43, dos millones de toneladas de trigo viejo, a fin de ser utilizado como combustible, por un lado por la dificultad de la importación del carbón, y por el otro, por la dificultad de la exportación del trigo. Otras 500.000 toneladas se autorizan a vender como forraje.

Para la cosecha 1943/44 se sigue fijando un precio mínimo. (m\$n 8.- grado N° 2, base 78 vagón dársena).

Se autoriza la venta de 400.000 toneladas de trigo viejo a las fábricas de portland para usar de combustible, hasta 31 de julio 1945.

En 1944 los precios suben, pero sigue el precio mínimo, esta vez elevado a m\$n 9.- En este año la Junta Reguladora de Granos cambia su denominación en: Junta Reguladora de Producción Agrícola.

En 1945 la terminación de la guerra encuentra a los principales países exportadores con regulares existencias en saldos exportables. A fines de 1944 se estimaba el total de los saldos exportables del año agrícola 1944/45 de los principales países exportadores, o sean: Argentina, Australia, Canadá, y EE.UU. descontadas las reservas, en 25.000.000 de toneladas. Dos años atrás el mismo saldo llegaba a 45 millones de toneladas. Fué, pués, un momento favorable a la exportación por la gran demanda que se abriera después de la guerra.

Con toda la mejora que experimenta el mercado internacional, se decreta el precio mínimo en m\$n 15.- para la cosecha 1945/46, que esta vez es un precio obligatorio, ya que solo la Junta podía adquirir el trigo. La intención del gobierno fué clara. Quería aprovechar para las arcas fiscales la gran demanda de cereales en Europa causada por la terminación de la guerra. Pero la naturaleza le hizo una mala jugada, ya que la cosecha de 1945/46 ha sido un fracaso/.

/y solo llegó a 3.900.000 toneladas, quedando con un saldo exportable de - 1.200.000 toneladas. Los principales países exportadores resolvieron reducir las reservas de trigo a solo 6,000.000 de toneladas a efecto de cooperar al máximo a la satisfacción de la demanda extraordinaria. El panorama internacional era serio. Para una demanda mínima de 17.000.000 de toneladas solo pudo ofrecerse por los países clásicos exportadores y la U.R.S.S. un total de - 12.000.000 de toneladas. La cosecha europea apenas llegaba al 50% de su producción normal.

Creación del Instituto Argentino de Promoción de Intercambio. (IAPI).

En 1946 se crea este instituto, terminando simultáneamente sus funciones la Junta Reguladora de Granos. La creación de este instituto respondió a los nuevos principios que guiaban al gobierno para asumir plenamente la comercialización de los granos y en general las funciones empresariales en un terreno mucho más vasto que ha sido el caso hasta entonces. El organismo ejecutor de éstas actividades que el Estado iba a asumir debía ser el Instituto. Durante su actuación desde 1946 hasta la revolución de 1955 ha movido cantidades de mercaderías y dinero astronómicas, contribuyendo, como medio realizador práctico de la política económica del gobierno, en forma pronunciada al proceso inflatorio que el país sigue padeciendo todavía.

Durante toda la época de funcionamiento del IAPI, este tuvo en sus manos la comercialización de los granos, comprando en la campaña y vendiendo a los exportadores. El exportador no tuvo más nada que ver con el productor o con el acopiador, sino directamente con el IAPI. Es que bajo el lema de nuevos principios se quiso eliminar, o por lo menos reducir al mínimo, la función de los intermediarios, para salvar al país las "fabulosas ganancias" que los comerciantes supuestamente se habían llevado hasta ese momento. Ya hemos visto que normalmente no hay utilidades excesivas en el comercio de cereales. Por otra parte el mismo IAPI no pudo prescindir de los servicios de los exportadores, a pesar de que ganas no le faltaban para hacerlo. La verdad es que el trabajo de los exportadores ha quedado facilitado grandemente, tanto en el terreno de asumir riesgos, como en el de la financiación de sus compras. -

Ya no era más necesario comprar en un corto tiempo todo lo que el campo ofrecía, pudiendo el exportador hacerlo con mas comodidad al IAPI, cuando encontrara su contrapartida en la venta, sin tener que hacer tantas combinaciones, de arbitraje como antes, para evitar la especulación. Y, además, lo que era más importante aún, sin mantener grandes organizaciones de compra en el interior del país. La financiación de la cosecha, que antes era una de las tareas de los comerciantes al lado del Banco Nación, quedaba a cargo del IAPI y resultó ser a la postre uno de los factores mas importantes del proceso inflacionario.

El gobierno revolucionario decretó la liquidación del IAPI. Si bien no está dicha todavía la última palabra respecto a la bondad e impracticabilidad de los organismos coloso estilo IAPI en el terreno empresarial de un país, es indudable que las deudas contraídas con los bancos oficiales por el IAPI, cuyo monto sobrepasaba a fines de 1955 los 20 mil millones de pesos, han contribuído en forma pronunciada a los males económicos que aquejaba al país en ese momento. Agrego que esta acumulación de deudas no es exclusivamente consecuencia de las pérdidas en la negociación de las cosechas, sino que constituye la suma de la política general de subsidios, acumulación de stocks de diversa índole, que a la larga condujo a la contribución eminente del paulatino envilecimiento de nuestra moneda.

La Comisión Nacional de Granos y Elevadores (CONAGRANEL).

Pese a que falto al orden cronológico en presentar los organismos oficiales relacionados a la comercialización de cereales, inserto en este lugar una de las creaciones más importantes, La Comisión Nacional de Granos y Elevadores, constituida por ley 12.253 en el año 1935., colocándose también bajo su jurisdicción a la entidad creada por la ley 11.742 del año 1933, en la que se establecía la construcción de una red de elevadores de granos.

Motiva esta desviación del orden cronológico el hecho de existir cierta superposición en las atribuciones de los organismos estatales llamados a dirigir la comercialización de granos, como observamos en las facultades conferidas a este organismo y a la Junta Reguladora de Granos.

En consecuencia, he adoptado un método más ecléctico en el comentario sobre la creación y de la actuación de estos organismos.

Los fines de la Comisión Nacional de Granos y Elevadores, según expresiones de su primer presidente, Ing. Emilio A. Coni, fueron los siguientes:

(L. Waisman, obra citada).

1°). El contralor de las entidades que intervienen en el comercio interno y externo de granos.

2°). El establecimiento de patrones oficiales.

3°). La inspección de los cargamentos exportados.

4°).-La expedición de certificados de calidad.

5°).-La propaganda en el extranjero y las investigaciones para conocer las necesidades de los mercados consumidores.

6°). La publicación de informaciones sobre la producción, consumo y exportación de granos.

7°). Finalmente, la construcción y administración de los elevadores de granos como servicio público.

Por decreto del mismo año (1935) el P.E. estableció tres zonas comerciales, que posteriormente fueron modificadas, Las haré conocer en otro título del presente trabajo.

La red de elevadores de granos existente en el país pasó a ser propiedad del Estado al ser expropiada por decreto N° 9626/46.

En 1954 se crea, por ley N° 14.378 el:

Instituto Nacional de Granos y Elevadores (INGE) que sucede a la Comisión Nacional de Granos y Elevadores y entre otras funciones debía ejercer el comercio de granos por cuenta del IAPI, tanto en los mercados nacionales como en los mundiales, bajo la dirección del Ministerio de Agricultura.

Sus directivas y disposiciones en cuanto a la comercialización de granos se transcriben bajo otro título y son en síntesis de recapitulación y actualización de todo cuanto dispuso su antecesor la CONAGRANEL y las cámaras gremiales de cereales de los tiempos de comercio libre.

Después de 1955.

La revolución se puso a encarar los problemas económicos que se le presentaron. El informe de Prebisch que le sirvió de guía, recalca antes que nada la ineludible necesidad de mejorar nuestra balanza de pagos y la procura de más divisas. La fuente principal de divisas constituyen nuestras explotaciones agropecuarias. Los costos de producción frente a los precios mínimos pagados por el gobierno por el trigo y los otros cereales, eran demasiado elevados como para hacer atractiva una explotación intensa. Es sabido que el plan estableció un cambio único de m\$n 18.- por dólar tanto para la exportación como para la importación, en lugar de los cambios múltiples existentes hasta entonces de m\$n 5.- y 750 y 14.- que fueron tipos de compra, venta y mercado libre oficial respectivamente. También se autoriza un mercado libre que ya no es oficial, sustituyendo la llamada "bolsa negra" o "mercado paralelo", en el cual la cotización del dólar oscilaba entre pesos 30 a 40 durante la existencia del gobierno provisorio revolucionario.

El salto a la cotización oficial de 18.- el dólar ya en aquel entonces fué enorme, significando un aumento de más de 200% en los equivalentes de las exportaciones e importaciones, pero, según se había comentado, era necesario, ya que los precios mundiales de la mayoría de nuestros productos básicos, solo a partir de ese cambio fueron remunerativos para los productores sin que sea necesario recurrir a los subsidios.

El sentido de la medida fué, pues, crear el estímulo a la producción agropecuaria, pero para que no se produjera un impacto muy grande sobre los distintos sectores de la economía, así como entre los precios de los distintos productos agrarios, se dispuso por decreto ley (2002/55) que al liquidarse las divisas provenientes de las exportaciones, se retendría hasta el 25% del importe en pesos moneda nacional de los equivalentes percibidos. Las sumas retenidas fueron destinadas a engrosar el Fondo de Restablecimiento Económico, creado por otro decreto ley. La aplicación de la retención estaba prevista en forma móvil, es decir ha servido de regulador de precios dentro del límite de 25%.

En 1956 el P.E. dicta el decreto ley N° 19697 creando la,
Junta Nacional de Granos.

Sus principales atribuciones son:

Debe proponer al P.E. la fijación de los precios mínimos para los distintos granos.

Con aprobación del P.E. ejerce el comercio de aquellos granos, en cuya compra/venta el P.E. debía intervenir en defensa de la producción, como consecuencia de la aplicación de los precios mínimos.

Reglamentar la compra/venta de granos uniformando sus procedimientos de acuerdo con los usos y costumbres, la técnica moderna, los intereses de la producción, el comercio, la industria y el consumo del país y con los requerimientos del exterior, procurando agilidad y simplicidad en los trámites.

Asimismo, dictar normas que aseguran al agricultor el precio correcto del producto a negociar, de acuerdo con los tipos y grados fijados en los "Standards" o bases de comercialización.

Intervenir con su asesoramiento en la fijación de los aforos correspondientes a la negociación de cambios provenientes de la exportación de granos, como asimismo asesorar al P.E. en el trámite, discusión y cumplimiento de los acuerdos o convenios internacionales.

Asesorar en la fijación de la política impositiva del Estado en cuanto se refiere a gravar la producción y comercio de granos.

Además de administrar, determinar la ubicación y característica general de los elevadores locales y terminales, silos y demás instalaciones de almacenamiento y embarque de granos que integran la red del estado, realizar las obras de conservación y ampliación de los existentes y resolver en forma que considere más conveniente acerca de las instalaciones innecesarias o antieconómicas, pudiendo demolerlas, venderlas y/o proyectar nuevas instalaciones.

Recalca la ley que la intervención del Estado debe limitarse a términos razonables en la reglamentación y control del comercio, manipulación y conservación de los granos durante la etapa de transición que se estima previa a la libertad de comercio.

El art. 21 de la ley dispone que pasará a la Junta Nacional de Granos todo el personal y patrimonio del INGE, con lo que este queda de hecho disuelto.

Las disposiciones de la Junta en cuanto a la comercialización de trigo se transcriben en otra parte del presente trabajo.

A principios del corriente año el gobierno decreta la liberación completa del mercado de cambios, para que nuestra moneda encuentre la cotización que le corresponda de la libre oferta y demanda.

El dólar empezó a cotizarse alrededor de m\$n 65.- lo que significaba que los bienes importados y exportados antes en los mercados oficiales subieran a más del triple. Para evitar los inconvenientes que significaba el repentino levantamiento del dique de contención del tipo oficial de cambio, se introdujeron recargos en la importación y retenciones mas derechos en la exportación. Se puso de manifiesto que existe una relación determinable entre el cambio y proceso inflatorio que muchos no quieren reconocer en su verdadera importancia.

El sistema de comercialización sigue en sus moldes anteriores, es decir, todos los granos tienen un precio mínimo de garantía, con excepción del trigo, que la Junta Nacional de Granos adquiere en forma obligatoria, ofreciéndolo a la exportación, según modalidades que veremos bajo el rubro siguiente.

En cuanto a la próxima cosecha de 1959/60 hay indicios de que el trigo también entrará en la comercialización libre con la garantía de un precio mínimo. Sin embargo la tardanza en aparecer la disposición respectiva hace pensar que el P.E. sopesa mucho los pros y contras de tal medida. Si bien la situación del mercado mundial permitiría con facilidad el abandono de la compra de trigo por el P.E. en la actualidad, por otra parte es evidente, que dejando el trigo para el comercio libre, los precios del pan subirían en seguida al doble en el país, lo que nos hace comprender el titubeo del gobierno antes de tomar tal medida con respecto a éste artículo de primerísima necesidad. (1)

1.) Ya terminado este trabajo , el P.E. Nac. dictó, con fecha 13.7.59 el Decreto N° 8421, liberando la comercialización de toda la producción agraria, incluso del trigo, a partir de la cosecha 1959/60. El precio mínimo garantizado para el trigo semiduro grado n° 2 fué establecido por el mismo Decreto en m\$n 300.- por 100 kg. base 78 kg. de peso hectolítrico.

Bases estatutarias de comercialización y "standard" obligatorio del trigo dispuestos por los antecesores de la Junta Nacional de Granos y actualizados para la cosecha 1958/1959 .

Art.1º). Créase un "standard" obligatorio para la comercialización del trigo, de acuerdo con las especificaciones establecidas en la presente resolución.

De las zonas:

Art.2º). A los fines de la aplicación del "standard", la región triguera queda dividida en cuatro zonas comerciales establecidas por decreto Nº 72.546 del 11.12.35 y resolución Nº 228 dictada por la ex Comisión Nacional de Granos y Elevadores el 2 de diciembre de 1940.

Estas zonas son:

Zona Rosafé: Comprende la zona de influencia al puerto de Rosario, los demás puertos de la ribera oeste del Río Paraná hasta el límite Norte de la Provincia de Buenos Aires, fijándose aproximadamente para esta zona como límite Sud la línea Río Cuarto, La Carlota, San Gregorio y siguiendo el límite provincial al Este. Esta zona podría comprender también los productos transportados por el F.C Rosario - Puerto Belgrano desde estaciones al Sud del límite indicado y que por razones de tarifas convergen al puerto de Rosario.

Al establecer esta zona no solamente toma en cuenta la calidad del producto, sino también la circulación del tráfico ferroviario, así como la ubicación de la red de elevadores de granos.

Zona Buenos Aires: Comprende la zona de afluencia de los puertos de Buenos Aires y La Plata y los puertos del Río Paraná, situados al Sud de la línea de demarcación de la zona anterior. Esta zona tiene por límite Norte el límite Sud determinado por la zona Rosafé y por límite Sud, la línea Mar del Plata. Tandil, Olavarría, Catriló y que se prolonga hacia el Oeste.

Zona Bahía Blanca: Comprende la zona de afluencia a los puertos B. Blanca, Quequén y Mar del Plata, teniendo por límite Norte el límite Sud establecido para la zona de Buenos Aires.

Zona Entre Ríos: Comprende la Provincia de Entre Ríos (antes estaba incluida en la zona de Buenos Aires.)

Art.3º). Quedan prohibidas en cualquier etapa de su comercialización las mezclas de trigo provenientes de distintas cosechas o de distintas zonas comerciales, salvo autorización expresa de la Junta Nacional de Granos.

De los tipos:

Art.4º). A efectos de la comercialización, los tipos se clasificarán, de acuerdo a su aptitud industrial en dos tipos: Duro y Semiduro.

Art.5º). La clasificación de los trigos en los tipos establecidos en el artículo anterior, se hará en base a su identificación varietal y las variedades incluídas en cada tipo o excluídas de los mismos son los que se detallan más abajo y las que en adelante, con el asesoramiento del Ministerio de Agricultura, incorpore en tipo oficial la Junta Nacional de Granos.

Variedades incluídas en los tipos oficiales:

Tipo Duro: Bahiense F.C.S., Buck Araucano, Buck Maipú, Buck Necochea, Buck Quequén, Buck Sarmiento, Buck Oriente, Benvenuto Mayo, Buck Atlántico, Buenos Aires 105, El Gaucho F.A., Klein Colón, Klein Aniversario, Klein Rendir, Klein 157, Klein Cóndor, Klein Exito, Klein Lucero, Klein Orgullo, Klein Petiso, Klein Centella, Klein Crédito, Massaux N° 5, Massaux Don René, Olaeta Hornero, Olaeta Halcón, Olaeta Aguila, Olaeta General Güemes, Olaeta General Mitre, Olaeta Rumbo, Reliance Selec. Klein, Sinvalocho M.A., Sureño M.A., Guatraché Puelón M.A.G., General Roca M.A.G., Vilela Sol.

Tipo Semiduro: Benvenuto Inca, Benvenuto 3085, Benvenuto Sabina, Buck La Dulce, Buck Miramar, Buck Pampero, Buck Tandil, Belgrano S.F., Eureka F.C.S., Guatraché Hucal M.A.G., Klein Alberto, Klein Amalia Klein, Klein Cometa, Klein 32, Magnif. Entrerriano M.A.G., Magnif. Guaraní M.A.G., La Previsión 25, Olaeta Cordial, Olaeta Artillero, Olaeta Calandria, Olaeta Gorrión, Olaeta Libertad, Massaux N° 3, 38 M.A., Superhard Blackhull, Rafaela M.A.G., Pergamino Gaboto M.A.G., Tezanos Pinto Criollo.-

Fuera de Tipo: Las variedades no incluídas en los tipos oficiales Duro y Semiduro serán considerados como Fuera de Tipo.-

Art.6º). El tipo Duro admitirá como máximo una tolerancia del 10% de variedades del Tipo Semiduro, no pudiendo exceder del 2% (dentro del total del 10%) la tolerancia de variedades Fuera de Tipo.

Art.7º). El Tipo Duro que exceda de las tolerancias establecidas en el art. anterior, será comercializado como Tipo Semiduro, con las tolerancias fijadas para este último.-

Art.8º). El Tipo Semiduro admitirá el 5% de variedades del Fuera de Tipo.-

De los Grados

Art.9º). Dentro de cada tipo se establecen 3 grados con las siguientes especificaciones:

| Grado | Condición del Grano | Peso hectolítrico mínimo Kgs.- | Tolerancia máxima de cuerpos extraños Granos Quebrados y Dañados, excluido Picado y Gérmen roído (1) Ardido, Centeno, Candeal y Taganrock (2%) (2) | total: to- | toleran- cia máxi- ma de gra- nos Panza Blanca % | toleran- cia Máxi- ma de - Granos de Car- bón 2% |
|-------|---------------------|--------------------------------|---|------------|--|---|
| 1 | Natural sano y seco | 78 | 0,5 | 2 | 10 | 0,10 |
| 2 | " | 75 | 1.- | 3 | 20 | 0,20 |
| 3 | " | 72 | 1,5 | 4,5 | 30 | 0,30 |
| 4 (3) | - | - | - | - | - | - |

1) Dentro del rubro Cuerpos Extraños la Avena Negra o Cebadilla y los granos de otros cereales se computan al 50% de su peso, como así también los Granos Quebrados.

2) Centeno, Candeal y Taganrock se computan al 50% de su peso.

3) La Junta Nacional de Granos podrá establecer este grado y sus correspondientes especificaciones según la necesidad de las cosechas.

Art.10º). Para todos los grados regirá una tolerancia de 5% de granos "roídos en su gérmen" y ocho semillas de "trébol de olor" *Melilotus indicus* (L) A.11 en cada 100 gramos de trigo, siempre que la mercadería no tenga el olor/.

/, carecterístico de la citada maleza, determinándose la tolerancia de "picado" y "principio de polvillo" según época. La tolerancia inicial para el "picado" será de 1% hasta que la J.N.G., no dicte resolución ampliándola.

Art. 11). Los trigos de fideos o "candéal" ("Triticum durum y/o polonicum") los Ineptos y Fuera de Lista, los pertenecientes al Tipo blando, los que excedan las tolerancias fijadas en los artículos anteriormente citados, los que estén calientes, los que excedan de 14% de humedad, los que presenten olores comercialmente objetables, (carbón, ardido, moho, trébol de olor, etc.), los "punta negra" por carbón, los trigos maquinados y tratados con productos que alteren su condición natural y los que excedan límites razonables de gorgojos vivos, serán excluidos de los demás grados y vendidos "según muestra".-

Definiciones y especificaciones

Art. 12°). Los rubros de calidad comercial especificados en los grados, se definen como sigue:

Granos Panza Blanca: Comprende los granos que presentan textura almidonosa en una mitad o más.

Cuerpos extraños: Comprende toda semilla extraña o materia inerte.

Granos quebrados: Comprende todos los pedazos de granos de la especie Triticum Vulgare menor de la mitad de un grano en cualquiera de sus diámetros.-

Granos Dañados: Comprende todos aquellos granos o pedazos de granos que presenten una alteración manifiesta en su parte constitutiva. Se consideran como tales, los granos ardidos, verdes, helados, brotados, revolcados, calcinados y roídos por isoca.

Granos ardidos: Comprende los granos o pedazos de granos que presenten una alteración en su coloración causada por la fermentación del mismo,

Granos picados: Comprende todos los granos o pedazos de granos que presentan perforaciones causadas por parásitos que atacan el cereal en depósito.-

Granos con gérmen roído: Comprende todos los granos o pedazos de granos cuyo gérmen haya sido roído por parásitos.-

Art. 13°). El peso hectolítrico se determinará empleando balanzas de 1/4 litro de capacidad, sobre la muestra en conjunto, siguiendo las especifica- /

/ciones determinadas por Resolución N° 185, dictada por la Ex-Comisión Nacional de Granos y Elevadores el 12.3.40 y demás disposiciones en vigor.-

Art.14). Los análisis se efectuarán de acuerdo a las normas vigentes en los laboratorios de la Junta Nacional de Granos u otras que se adoptaren posteriormente. Sobre las cifras fijadas en el "standard" se admitirá una tolerancia de 0,25% para cada uno de los rubros "Total de Cuerpos Extraños, Granos Quebrados y Dañados" y "Panza Blanca", de 0,10 para el rubro "Ardido, Centeno, Candeal y Taganrock" y de 0,05% para el rubro "Carbón". El rubro "Peso Hectolítrico" admitirá una tolerancia de 0,25 kilogramos, únicamente a efecto de dar grado a la mercadería.-

Art.15°). La humedad se determinará en estufa de aire a 130°C. con una tolerancia mas o menos 3°C., durante una hora o por cualquier otro método que la Junta Nacional de Granos oficialice.

Bonificaciones y rebajas por tipo, Grado y peso hectolítrico .

Art.16°). La base de cotización oficial será el Tipo Semiduro Grado N°2, con 78 kilogramos de peso hectolítrico.

Art.17°). Será de recibo toda mercadería que dentro del tipo contratado, encuadre en los grados permanentes del "Standard".

Art.18°). El Tipo Duro gozará, en los grados permanentes del "standard", de una bonificación del 3% sobre la cotización del Tipo Semiduro.-

Art.19°). Sobre la base del precio establecido para el Tipo Semiduro Grado N°2, con 78 Kgs. de peso hectolítrico, el Grado N°1 tendrá una bonificación del uno %, en el Grado N° 3 una rebaja de $1\frac{1}{2}$ % .-

Art.20°). Las bonificaciones o rebajas por peso hectolítrico se harán partiendo de la base de 78 kilogramos. Por el excedente de peso hectolítrico que resultare se bonificará hasta 80 Kg. a razón de 1% por cada kilogramo o fracción proporcional y $1\frac{1}{2}$ % por cada kilogramo o fracción proporcional hasta 82 Kg. Por lo que faltare de peso hectolítrico se rebajará a razón de uno %, por cada kilogramo o fracción proporcional hasta 75 kgs. y a razón de $1\frac{1}{2}$ % por cada kilogramo o fracción proporcional hasta 72 kgs.- Si la mercadería resultare inferior a 72 kgs. de peso hetolítrico se rebajará a razón de 2% por cada kilo- /.

/ .gramo o fracción proporcional.-

Disposiciones Varias.

Art.21°). En las operaciones de compra-venta de trigo, se empleará únicamente la nomenclatura oficial indicando zona, tipo y grado de acuerdo al orden anunciado.

Art.22°). Los Organismos oficiales, Bolsas, Cámaras, Mercados a Término y demás entidades vinculadas al comercio de granos incluirán en sus reglamentos estas disposiciones.-

Para el trigo de la variedad "Candeal" y "Taganrock" que son de una calidad especial para la fabricación de fideos, también se establece el Standard obligatorio con disposiciones similares.-

-----oOo-----



Disposiciones exclusivas para la comercialización del trigo cosecha 1958/1959.
de la Junta Nacional de Granos .

Generalidades.

Forma de compra: La Junta comprará:

A los productores directamente en instalaciones oficiales.

A las Cooperativas Agrarias, constituidas de acuerdo con la Ley 11.388.

A los Acopiadores autorizados para operar con la Junta.

En todos los casos, sobre los lotes que el productor entregue a las Cooperativas Agrarias y Acopiadores autorizados o directamente ante la Junta, esta extenderá el correspondiente certificado de análisis - liquidación, en base al cual, quedará determinado el importe total que el vendedor percibirá por el producto entregado.

Disposiciones específicas:

1°). Período de compras:

Iniciación: Las compras darán comienzo en todo el país el 17 de noviembre de 1958.-

Terminación: El plazo vencerá el 31 de octubre de 1959.

2°). Mercadería que se comprará:

Todo lo que se ofrezca de la cosecha 1958/1959.

Para la comercialización del trigo seguirá el "standard" obligatorio creado a tal efecto, cuya base será el tipo semiduro, grado N°2, con 78 kilogramamos de peso hectolítrico y grado N° 2 base 78 kilogramos para los trigos Candeal y Taganrock.-

La mercadería que no reúna las condiciones exigidas en los respectivos "standards", será adquirida con una rebaja que arbitrarán sus dependencias técnicas. El organismo se reserva el derecho de adquirir mercadería de característica de calidad notablemente inferior.-

Se destaca especialmente que la mercadería vendida en base a tipo y grado, que en el momento de la entrega resulta de rechazo, no se recibirá "condicional" en ningún caso, debiendo el vendedor formalizar por ella nueva propuesta de venta, que anulará la anterior con pérdida de las bonificaciones en concepto de almacenaje, merma, etc., devengadas.-

Solamente podrá recibirse en forma condicional de la Junta, la mercadería, que vendida de acuerdo a los tipos y grados del "standard", presente en el momento de la entrega defectos imputables a la acción del tiempo y/o exceda las tolerancias estacionales (picado, polvillo, etc.).-

3° - Precios que paga la Junta :

Trigo base tipo semiduro, grado N°2, peso hectolítrico 78 kgm. m\$n. 150.--

" fuera de tipo, base 78 kgs. de peso hectolítrico " 135.--

" base tipo Candeal y/o Taganrock, grado N°2, peso Hect.78 kgs. 150.--

(Estos precios posteriormente fueron aumentados en m\$n. 50.--).

Los precios antes citados se entienden por cada 100 Kgs. de mercadería embolsada, sobre vagón puerto de Bs. Aires (Dársena), con las diferencias establecidas para los distintos puertos del país, de acuerdo con la planilla inserta al final.

Tales diferencias se deducirán en la liquidación en la misma forma que la rebaja por entrega "a granel".

Los trigos que de acuerdo al resultado analítico resulten fuera de tipo o excluidos de grado se liquidarán con las rebajas que a esos efectos se arbitren sobre la base del precio oficial.

4°- Rebajas por entregas a granel.

Podrá recibirse mercadería "a granel" a opción del Organismo, rebajándose del precio de compra \$ 3,75 por cada 100 kgs.

Las Cooperativas/Acopiadores podrán devolver las bolsas a los productores en cuyo caso se liquidará "a granel".-

Si a pedido de las Cooperativas y Acopiadores, la mercadería negociada "embolsada" la entregan "a granel" se aplicará directamente la rebaja en pesos que para el granel se determina precedentemente, quedando las bolsas a su disposición aunque sujetas al régimen oficial sobre envases textiles.

-5° Impuestos Provinciales y Certificados de removido.

Deberá acreditarse el pago al formalizarse las operaciones,

6° - Descuentos que debe soportar el productor.

a) Flete ferroviario: El que corresponde en base a la tarifa reducida de/

/carga vigente a la fecha de la iniciación de compras.

b) Gastos de administración y comisión: m\$n.4,50 por cada 100 kgs.-

c) Gastos de descarga y carga en estaciones: Por toda mercadería que se reciba en las estaciones, se rebajarán los gastos por descarga de acuerdo con las tarifas de las distintas comisiones paritarias, las que se harán conocer inmediatamente de que la Comisión Nacional de Trabajo Rural actualice los acuerdos respectivos.-

Cuando se entregue en plantas industriales - cualquiera sea su ubicación -, no se rebajará ningún importe por este concepto, como tampoco por entregas en los elevadores oficiales de puertos "a certificar".

Igualmente no corresponderá la deducción por este concepto cuando se entregue directamente en instalaciones portuarias o planta industrial, mercadería negociada a la Junta en chacra (galpón o silo).-

d) Entregas directas, "a certificar" en elevadores oficiales de campaña o silos subterráneos de campaña: m\$n. 6,87 por cada 100 kgs. cortando o m\$n. 4,50 por cada 100 kgs. a granel, importe de la tarifa de recepción y carga pesando. En caso de que las entregas se efectuaran por Cooperativas y Acopiadores, las liquidaciones primarias consignarán los descuentos señalados en los incisos b) y c) percibiendo el elevador oficial o silo subterráneo m\$n. 6,87, por quintal cortando y m\$n.4,50 por quintal a granel.-

e) Impuesto a las actividades lucrativas (únicamente Provincia de Santa Fé): 2,5 o/oo sobre el valor total de la mercadería con las deducciones o bonificaciones por calidad y deducido el importe por granel cuando corresponda.-

7°) Bonificaciones por demora en la recepción.

El Organismo abonará a las Cooperativas y a los Acopiadores los siguientes importes por tonelada y por día en concepto de bonificaciones para compensar almacenajes, mermas, calidad y conservación o tenencia, de acuerdo con las zonas que se expresan en cada caso:

| Zonas | de 1, a 90 días | de 91 a 180 días | de 181 a 270 días | de 271 días en adelante |
|--------------------|--------------------|---------------------|----------------------|----------------------------|
| E.Rios y Norte) | 0,11 | 0,21 | 0,31 | 0,42 |
| Centro | 0,11 | 0,14 | 0,21 | 0,36 |
| Sud | 0,07 | 0,11 | 0,14 | 0,24 |

La zona norte comprende las estaciones con flete ferroviario más favorable al Puerto Santa Fé.

La zona Centro corresponde a las estaciones con flete ferroviario más favorable a los puertos de San Lorenzo, Rosario, Villa Constitución, San Nicolás, Ramallo, San Pedro, B.Aires y La Plata.

La zona Sud a las estaciones con flete ferroviario más favorable a los puertos de Mar del Plata, Necochea y Bahía Blanca.

La mercadería entregada a plantas industriales no gozará de estas bonificaciones.-

Como se vende nuestro trigo a los exportadores en la actualidad?(1)

Las ventas se efectúan por sistema de llamados a "concursos privados de precios" o "escuchando ofertas de precios", para lo que se emiten "comunicados" que se colocan en una vitrina instalada en la gerencia de ventas de la Junta Nacional de Granos y se envían copias al Centro de Exportadores para que los lleve a conocimiento de las firmas adheridas.

Las ofertas se reciben en sobres lacrados en las oficinas de la gerencia, en dos períodos llamados ruedas de ventas, el primero a las 12 y el segundo a las 16.-

La apertura de los sobres se hace con la presencia de los representantes de los mismos, que habitualmente operan con el organismo y se da lectura a cada una de las propuestas.-

La adjudicación se hace al mejor precio presentado o pueden rechazarse, si así se considera, todas las ofertas.-

Si en cambio se escuchan ofertas, existe la posibilidad de contra ofertar mejorando la propuesta presentada.-

En los dos casos las propuestas se consideran en un plazo máximo de 1/2 hora, entre las 12 y 12,30 hs. y entre las 16 y 16,30 hs.-

Todas estas operaciones se hacen ante la gerencia de ventas que tiene a su cargo la conducción de las mismas, de las que es responsable ante la gerencia general.- A su vez la gerencia general debe mantener informada día a día a la comisión de asuntos comerciales del directorio de la Junta de las operaciones que se realizan. - (1) Diario La Prensa 12.3.59.-

Comercio libre o controlado por el Estado .

Este es uno de los problemas más agudos de todos los tiempos en materia de comercio.

De entrada quiero manifestar que en este trabajo el tópico se limita a los productos agropecuarios y a nuestro país, ya que el enunciado en forma general podría abarcar mucho que sería desproporcional dentro de sus alcances.

En otro lugar de este trabajo he dicho que la intervención estatal en la comercialización de los cereales se inicia en nuestro país en el año 1933 con la creación de la Junta Reguladora de Granos. Desde entonces hubo largas épocas en que los precios de costo de los productos del agro superaron a los precios internacionales. Hubo otros, lamentablemente los menos, en que los costos eran menores que el precio alcanzable en los mercados mundiales. En el primer caso, el productor siempre clamaba por la intervención y la ayuda del Estado. En el segundo, abogaba con toda energía por el comercio libre.

De acuerdo con los principios económicos liberales, las explotaciones antieconómicas no tenían razón de existencia. Sin embargo, la especialización desarrollada en el comercio internacional liberal propugnada por los economistas clásicos, con Adán Smith a la cabeza, ha sufrido sus variantes, por la evolución, social y política que influenciaron el desarrollo de los principios económicos.

Es así que con el correr de los tiempos la intervención del Estado ha sido necesaria en el proceso económico para corregir los excesos del liberalismo. Esta intervención muchas veces se manifiesta en el subsidio de alguna actividad económica en desmedro de otra.

En nuestro país, la política de subsidios ejercida en los últimos tres lustros era una de las causas de la inflación desenfrenada. Todo el proceso tuvo un efecto acumulativo que en el momento de intentar sanear la situación causada en el terreno económico y monetario, se manifestó en una explosión sin precedentes. Los precios subieron en cortos intervalos en forma acelerada, llevando el índice del nivel general de vida a alturas nunca vistas.

Se producen los movimientos de los gremios obreros pidiendo mejoras, en ocasiones exorbitantes y sigue la espiral.

En esta situación como medida primordial, el gobierno trata de estabilizar nuestra moneda, siendo una de las condiciones para poder hacerla, eliminar todo subsidio, para no tener que recurrir nuevamente a las emisiones inflatorias .

Identificando por un momento el comercio controlado por el estado con el otorgamiento de subsidios en cualquiera de sus formas, llegamos así a la alternativa en que es forzoso y necesario plantear el problema en forma directa y en los términos del presente título:

Comercio libre o controlado por el Estado en cereales ?

Sabemos que el 95% del valor de nuestras exportaciones proviene de las explotaciones agropecuarias. Los productos agrarios representan el 40% de este conjunto. Si tomáramos por un momento el caso hipotético que el costo de todos nuestros productos agropecuarios exportables estuviese encima del nivel de los precios internacionales - muchas veces los ejemplos exagerados iluminan el camino a tomar - el productor solo se limitaría a producir para si mismo y sus familiares, para no sufrir pérdidas. En este caso nada podríamos exportar, por consiguiente, tampoco importar, teniendo que hipotecar nuestros bienes o entrar futuros para conseguir prestado del exterior lo necesario para comer. Y este ejemplo ni siquiera es tan exagerado como a primera vista pareciera. No hay que remontarse mucho para encontrarnos, conque simultáneamente tuvimos que subvencionar a los frigoríficos para comercializar nuestras carnes con la compra de cereales por el Estado, por encontrarse sus costos de producción encima de los precios del exterior.

Y es entonces cuando los dirigentes tienen que hacer su composición de lugar: que es mejor entre los dos males ? vender mal, o no vender nada ?

Consideraciones especiales obligan a escoger el menor de los males que sólo se consigue por medio del subsidio aunque sea odioso el procedimiento.

Pero, precisamente, por ser un expediente de emergencia, un mal inevitable, la solución posiblemente estará en extremar las precauciones en el empleo de /.

/• los métodos para que el subsidio sea lo menos dañino posible para la economía general del país.

En primer término debe haber una garantía para el productor que el precio de sus productos será suficiente para cubrir sus gastos, quedándole un modesto beneficio que le pague por sus esfuerzos. Es indispensable que esa garantía le sea dada con suficiente anticipación, para que haga su programa de siembra de acuerdo a la misma. Esa garantía es un precio mínimo, a lo cual el estado compra el producto, si el productor no podrá colocarlo en el mercado. Si los precios del mercado interior o internacional son superiores al mínimo garantido, el estado se abstiene a la comercialización. Ese mínimo debe ser realmente un mínimo, que responde a las exigencias expresadas, pero nada más que eso. El estado interviene para salvar situaciones de emergencia, pero no para proporcionar dádivas no justificadas.

En segundo término, debe cuidarse que el subsidio no se convierta en fuente de perversión de nuestra moneda. Con eso quiero decir que la simple emisión de moneda para pagar las adquisiciones contribuirá, como ya teníamos en el caso del IAPI, a acelerar el proceso inflatorio, con las consiguientes perturbaciones que afectarán a la población entera. Habrá que elegir caminos, que si bien más difíciles de realizar, no tengan efectos inflatorios. Estos caminos podrían ser: empréstitos nacionales o internacionales, medidas impositivas, mayores ahorros, constitución de fondos especiales con suficiente anticipación, cuando los recursos todavía lo permiten, acuerdos internacionales, etc.--

A fines de abril del presente año el diario Clarín organizó una mesa redonda, para considerar el tema de la comercialización de las cosechas. Participaron representantes de los productores agrarios, cerealistas, exportadores y del gobierno. Fué un debate largo e interesante, llegándose a la conclusión que el comercio de cereales debe ser libre, pero con una garantía de precio mínimo o apoyo.

Durante el debate hizo uso de la palabra la mayoría de los participantes, exponiendo sus puntos de vista en relación al tema tratado. Entre los representantes de los productores figuraba el Ing. José A. Martínez de Hoz, ex presidente/

/de la Junta Nacional de Granos. Me parece que las manifestaciones del Ing. Martínez de Hoz con respecto a una fase de la libre comercialización del trigo relacionada a nuestras cooperativas, como también respecto a la forma de la determinación de los precios mínimos, son de suficiente valor, para reproducirlas y que van a continuación:

V...Durante el tiempo que yo estuve en la Junta Nacional de Granos, se habló de esta cuestión en el Consejo Económico Nacional y la Junta llegó a proponer la liberación del comercio del trigo en el año 1957. En ese momento no se hizo, principalmente por el temor de la elevación del precio de la harina. Hoy la harina no tiene precio máximo, de manera que ese factor -no debe jugar, pero si debemos tomar en cuenta los argumentos que aducía un sector importante de las cooperativas agrarias para oponerse a la liberación del precio del trigo. He mantenido conversaciones muy interesantes en distintas mesas redondas con representantes de las cooperativas con quienes cambiamos impresiones. Les decía que tratándose las cooperativas de organismos de defensa del productor, no comprendía porque esos sectores - aclaro que no todas las cooperativas se oponían - no querían el comercio libre para el trigo, lo que beneficiaría al productor con un mayor precio. "

" La respuesta que invariablemente se me daba era que la comercialización del trigo en el mercado interno representaba un volumen tan importante que era prácticamente la vida de las cooperativas de segundo grado que intervenían en esa comercialización y que temían que en un régimen de comercio interno de mercado libre, podían verse perjudicados por las firmas acopiadoras. El temor que expresaban de verse desplazados por las firmas acopiadoras se basaba en las mayores posibilidades de financiación que tendrían los sectores privados para financiar la adquisición de la cosecha, es decir pagarle rápidamente al productor y hacer frente a los compromisos de exportación.- "

" Alegaban sus representantes que las cooperativas no tenían los medios financieros tan cuantiosos como algunas firmas privadas y que en cuanto al crédito oficial, este no era lo suficientemente ágil ni amplio para poderles ayudar. "

" Mi contestación en esa oportunidad fué: Señores, Uds. están planteando un problema de financiación y no de comercialización. Primero resolvamos cuál es régimen mejor de comercialización. Si creemos que es el del mercado libre con garantía de precio mínimo, busquemos la forma de que ese régimen no perjudique a las cooperativas por un problema de financiación. Recurramos al Banco de la Nación, tratemos de lograr que el Estado adopte un sistema suficientemente ágil para financiar la adquisición de las cosechas para las cooperativas, pero no perjudiquemos al productor. El Banco normalmente aportaba la suma de 5 mil millones de pesos para la adquisición de las cosechas. Si el trigo va al mercado libre, una gran parte sigue la /.

/Evolución del mercado y en ese caso, esos recursos pueden volcarse en las cooperativas, al sector privado para ayudar a efectuar la financiación de las cosechas. "

" En relación con este tema, ya que se ha hablado de los precios mínimos, quisiera decir algunas palabras más y pido disculpas por el tiempo que he tomado, sobre la forma de fijación de los precios por el Estado. "

" Creo que el Estado debe seguir fijando precios mínimos, aunque en este momento, como se ha dicho, con acierto, la mejor garantía para el productor está en el mercado libre. Quiero decir que si ahora el productor no está utilizando la garantía de precios mínimos, siempre será bueno tenerlos presente. "

" Entonces, porque no vamos a un sistema más racional de los precios mínimos ? Hasta ahora se han fijado en base al costo de producción y teniendo en cuenta el mercado internacional, pero esos costos son los de la cosecha anterior, no los de la cosecha para la cual se va a sembrar, de manera que en época de inflación siempre será en retardo. "

" En el período de abril de 1958 a marzo 1959 son cuatro los decretos de fijación de precios mínimos. El Estado, si bien se recuerda, fijaba los precios antes de la cosecha. Los productores pidieron se fijaran antes de la siembra, para tener una orientación. Es muy justo, pero - que sucede ahora ? Se fijan antes de la siembra y cuando se cosecha, ya están anticuados. De todas maneras es interesante que pudiera adoptarse un sistema más ágil y beneficioso para el productor. Me refiero al sistema de los índices de paridad, muy conocido en los EE.UU., y cuyos defectos no derivan del sistema en sí, sino de la adopción de niveles demasiado rígidos y demasiado altos. Es cuestión de como se los maneja. Entendemos nosotros que con la adopción de un índice de paridad puede saberse exactamente cual es la relación que tiene el agricultor de los bienes que tiene que adquirir para producir, en primer término, y para consumir y seguir viviendo luego; cuanto le cuesta lo que tiene que comprar y a cuanto está vendiendo su propia producción. Es decir, cual es la capacidad de pago de esos bienes que él produce, frente a lo que tiene que adquirir para vivir.

" Si se admite que en un período dado esa capacidad está equilibrada en una determinada paridad -pongamos 100- y a través de los años se sigue esa evolución, podrá determinarse que el nivel de paridad de los productos agrícolas e industriales está en equis, lo cual no significa que haya que fijar los precios exactamente en la paridad, sino en un determinado porcentaje en relación a esos precios. Desde luego, que ese porcentaje se puede mover de acuerdo con la política económica agraria del gobierno, pero creemos que en esa forma se podrá seguir casi día a día la situación en defensa del agricultor frente a los sectores industriales no agropecuarios. Entonces se sabrá sobre que terreno se pisa; se conocerá la capacidad de pago que tiene el agricultor y cuanto vale lo que produce.--"

Lo que dice el Ing. Martínez de Hoz con respecto a las cooperativas corrobora lo que hemos visto en el rubro "Principales etapas del proceso de distribución," de que en nuestro país las cooperativas no pueden sustituir a los demás agentes de comercialización de cereales. El acopiador es más flexible, mejor organizado y antes que nada posee el espíritu comercial y de libre empresa que le posibilita trabajar con un margen mínimo que la competencia le admite.

En cuanto a la fijación de los precios mínimos o de apoyo para los cereales de acuerdo a un índice de paridad, hay que admitir su lógica. Sería un gran alivio para el gobierno, no tener que romperse la cabeza ocho meses antes de la cosecha a dar un precio mínimo, que, al llegar el momento de aplicación ya puede haber perdido su actualidad. Las ventajas para el productor ya había señalado elocuentemente el Ing. Martínez de Hoz.

Sin embargo ^c creo que mientras prosiga el proceso inflatorio en nuestro país con la consiguiente variación de todos los precios dentro de periodos cortísimos, no será posible la creación y mantenimiento al día de tal índice de una manera que pueda ser practicable para la fijación deseada.-

Transcripción del "Resúmen de comercialización de los productos agropecuarios"
del Ing. Emilio A. Coni. (1)

Creo que podría ser de positivo interes para quienes el comercio de cereales es fuente de medios de vida o para la política económica nacional relativa a la comercialización de trigo, reavivar el resúmen que indica el presente rubro. He aquí su texto:

- 1). La distribución de los productos agropecuarios tiene por finalidad acercarlos lo más posible al consumidor y vendérselos en el momento preciso en que los necesita.-
- 2). Cada producto agropecuario tiene un proceso de distribución propio, exclusivo, distintos a los demás y derivado de su naturaleza fisicoquímica, así como de las necesidades que está destinado a satisfacer.
- 3). Los productos agropecuarios se dividen en producción permanente y productos de producción estacional.
- 4). Los productos de producción permanente son generalmente perecederos, es decir se conservan muy poco tiempo sin deteriorarse.
- 5). Los productos agropecuarios son de escaso valor en relación a su peso y volúmen, de lo que resulta que sus transportes sean costosos por unidad.
- 6). Los productos de producción estacional, cuando su naturaleza le permite deben ser almacenados y conservados, para distribuirlos al consumo a medida que éste los necesite.
- 7). Los productos agropecuarios se dividen también en productos que se consumen sin alteración de forma y productos que es necesario industrializar.
- 8). Los productos agropecuarios de producción estacional son muy variables en cantidad y calidad de cada cosecha, por causas meteorológicas.
- 9). Las variaciones cuantitativas y cualitativas influyen poderosamente en el precio del costo, como en el de venta.
- 10). La estabilización cuantitativa de la producción agrícola estacional es prácticamente imposible, debido a los factores meteorológicos ingobernables por el hombre. (1) Publicado en la Revista de la Facultad de Agron. y Veterinaria entrega III tomo VII. Sept. 1934.-

- 11). Las variaciones **cuantitativas** son muy marcadas en el trigo.
- 12). Los productos agropecuarios destinados a la alimentación humana y animal son sustitutivos los unos de los otros, es decir, que compiten comercialmente unos con otros.
- 13). El consumo de los productos agropecuarios destinados a la alimentación humana es muy poco elástico y solo es factible de aumento por crecimiento de la población y otras causas de menor importancia.
- 14). Casi siempre el aumento del consumo de un producto se produce a expensas de otro.
- 15). Los productos agropecuarios en su marcha hacia el consumidor pasan por 3 etapas que son: concentración, estabilización y dispersión.
- 16). La concentración es necesaria para el manipuleo económico, la clasificación y preparación de lotes homogéneos en calidad y precio.
- 17). Los mercados mayoristas llenan la función de "estabilizadores", o sea el ajuste de la oferta con la demanda en función de precio.
- 18). La dispersión es necesaria por cuanto el consumo está repartido en millones de consumidores a quienes se deben repartir pequeñas porciones día por día.
- 19). El transporte se encuentra en las tres etapas. Del productor al mayorista, de este al minorista y de este al consumidor.
- 20). El costo del transporte ferroviario establece zonas concéntricas alrededor de los centros urbanos, fuera de los cuales el acceso es imposible, por cuanto el flete absorbe el 100% del valor en destino.
- 21). Los productos perecederos requieren una gran velocidad de transporte so pena de deterioro.
- 22). Los almacenajes son indispensables en los productos estacionales y soportan 5 clases de gastos: a.) alquiler de los locales; b.) los seguros de incendio y accidentes de trabajo; c.) los intereses del capital inmovilizado; d.) las mermas cuantitativas y cuantitativas; e.) la mano de obra de los manipuleos.

23). El almacenaje puede ser simple o frigorífico.

24). La distribución requiere capitales fijos y circulantes, cuyos intereses y amortizaciones se agregan al costo de la distribución.

25). Las fluctuaciones de precios de los productos estacionales producen ganancias o pérdidas imprevistas a los comerciantes que los conservan. Los mercados a término cubren el riesgo de fluctuación de precios.

26). En aquellos productos que se cotizan en los mercados a término los comerciantes trabajan con márgenes de ganancias muy pequeños por estar cubierto el riesgo de fluctuación.

27). La solvencia de los compradores y consumidores es también un riesgo de la distribución y que es contabilizado en el precio final.

28). La estandarización es aplicable en algunos productos agropecuarios y facilita y abarata su distribución, por ~~cuenta~~ puede adquirirse un artículo sin tenerlo a la vista.

29). En algunos productos, para estimular a los compradores, es necesario la propaganda que puede ser colectiva o individual, requiriendo esta última marcas de fábrica.

30). No existen en el país investigaciones científicas sobre el costo de la distribución de los productos agropecuarios.

31). El día en que se hagan, deben ser de carácter permanente y promovidos sobre el gran número de observaciones.

32). En el precio de un producto agropecuario que llega al consumidor no hay solamente el precio inicial pagado al productor, hay muchas cosas más: hay acarreos, fletes ferroviarios, alquileres, sueldos, salarios, intereses, amortizaciones, seguros, créditos incobrables, mermas, descartes, etc.-

33). En los últimos 15 años (1919 - 1933) el costo de la distribución ha aumentado considerablemente por el respectivo aumento de los salarios obreros, fletes ferroviarios e impuestos.

34). Desde 1920 los precios recibidos por el productor bajaron, mientras subían los pagados por el consumidor (en los EE.UU.).-

35). En ese fenómeno está la causa principal de la crisis agrícola mundial. Aún a los bajos precios actuales, si el costo de la distribución fuera el mismo de 1914, puede decirse que la crisis agrícola casi no existiría.

36). Los intermediarios no pueden ser suprimidos sin suprimir también la función que desempeñaban, pero si pueden ser sustituidos por el estado, el productor o el consumidor.

37). Esa sustitución choca con un inconveniente difícil de salvar, el de la división de trabajo que permite un mayor rendimiento, una mejor calidad y un menor costo de la utilidad producida.

38). Generalmente la empresa comercial especializada puede trabajar con menores gastos de distribución, debido a su mejor organización.

39). Las cooperativas tienen todos los vicios de los regimenes democráticos, lo que explica su gran mortalidad.

40). Las cooperativas han conseguido éxitos estables en la parte que se refiere a la función agrícola, pero en cuanto a la función comercial, difícilmente pueden competir con la empresa especializada.

41). Por regla general la cooperativa que mejor resiste a las vicisitudes es la pequeña organización, mientras que las grandes difícilmente subsisten sin la ayuda oficial.



Precios del trigo término medio anual en m^ln. s/vagón Dársena por 100 ks. (1)

| | | | | | |
|------|-------|------|-------|------|-------|
| 1900 | 5.86 | 1921 | 16.37 | 1942 | 6.75 |
| 1901 | 6.64 | 1922 | 12.50 | 1943 | 6.75 |
| 1902 | 6.50 | 1923 | 11.95 | 1944 | 8.— |
| 1903 | 5.87 | 1924 | 13.25 | 1945 | 9.50 |
| 1904 | 6.75 | 1925 | 15.50 | 1946 | 20.— |
| 1905 | 6.82 | 1926 | 14.63 | 1947 | 17.— |
| 1906 | 6.71 | 1927 | 12.04 | 1948 | 20.— |
| 1907 | 7.80 | 1928 | 11.23 | 1949 | 23.— |
| 1908 | 8.45 | 1929 | 10.30 | 1950 | 23.50 |
| 1909 | 9.74 | 1930 | 8.34 | 1951 | 30.50 |
| 1910 | 9.59 | 1931 | 5.38 | 1952 | 37.— |
| 1911 | 8.27 | 1932 | 5.51 | 1953 | 50.— |
| 1912 | 8.45 | 1933 | 4.59 | 1954 | 50.— |
| 1913 | 8.64 | 1934 | 5.75 | 1955 | 50.— |
| 1914 | 8.83 | 1935 | 5.85 | 1956 | 70.— |
| 1915 | 11.75 | 1936 | 10.— | 1957 | 75.— |
| 1916 | 9.72 | 1937 | 12.— | 1958 | 150.— |
| 1917 | 16.13 | 1938 | 9.75 | 1959 | 200.— |
| 1918 | 12.43 | 1939 | 7.— | | |
| 1919 | 13.07 | 1940 | 6.75 | | |
| 1920 | 22.10 | 1941 | 6.75 | | |

(1) Fuente: Precios de paridad para productos agrícolas en la Argentina

Ing. Antonio J. Vilá-Edic. Asociación Argentina de Producción Agrí-
-cola.- 1957.

TERCERA PARTECAPITULO VIIILa Comercialización del trigo en el exterior.Países exportadores de materias primas y productos elaborados. (1)

A fines del siglo pasado y principios del actual estaba en auge la doctrina y la política imperantes, mediante las cuales se propiciaba una rígida división del mundo en zonas productoras de materias primas y centros elaboradores de artículos manufacturados. La producción de las primeras estaba destinada a las segundas y viceversa, así que se cristaliza una especialización que divide a los países en exportadores de materias primas y exportadores de productos elaborados.

Esta situación fué dominante sobre todo en los países de Europa Occidental, que carecen de la posibilidad de producir en su territorio muchas de las materias primas que requiere su industria y de los artículos alimenticios que consume su población.

El fenómeno de división tiende a quebrarse después de la primera guerra mundial por la destrucción causada y la proveniente miseria que obliga a los países europeos de buscar la autarquía económica de materias primas.

Por el otro lado, los países productores de materias primas y bienes de consumo debían iniciar su programa de industrialización para compensar sus pérdidas que se causaron por la tendencia de autarquía mencionada.

Sin embargo, a pesar de los nuevos factores que surgieron en apoyo del quebrantamiento de tal división, la especialización en los terrenos respectivos, aún cuando perdiendo muchos de sus adeptos teóricos, conserva en una proporción bastante interesante su vigencia anterior en el terreno de los hechos.

En efecto, la composición de las exportaciones de los diversos países muestra que los países de Europa Occidental integran una gran parte de sus exportaciones con productos manufacturados, lo mismo que los EE.UU.--

(1) Vers. taquígraf. de las clases de los prof. Ings. E. Llorens y J. Carlevari de geograf. económ. mundial.- 1958.

Solo unos pocos países, entre ellos Canadá y algunos de Europa Occidental, mantienen un relativo equilibrio entre las exportaciones de productos manufacturados y las de materias primas, mientras el resto del mundo se especializa en alto grado en la exportación de artículos alimenticios y de materias primas.

Este fenómeno viene acompañado por otro que contribuye a caracterizar tal división: mientras los países exportadores de productos manufacturados muestran, por lo general, un alto grado de diversificación en sus exportaciones, los países exportadores de materias primas están dedicados muchas veces a la exportación de solo un reducido número de artículos, dándose el caso que dos o tres productos - cuando no uno - integran la casi totalidad de sus envíos hacia el exterior.

Además, debido al bajo nivel de consumo interno - por lo tanto de producción que queda dentro de su territorio - esos países se caracterizan por una elevada dependencia de su renta nacional respecto del comercio exterior. Es decir, que la mayor parte de la renta nacional se espera de las exportaciones.

Los factores mencionados hacen que las economías de los países exportadores de materias primas presenten un alto grado de vulnerabilidad frente a las contingencias del comercio internacional, y en particular frente a las variaciones de la demanda externa de sus productos. Y esta situación en que se encuentran se agrava sobremedida si se tiene en cuenta la tendencia secular que ha caracterizado a sus relaciones comerciales con los países industriales: el deterioro de los términos del intercambio entre las materias primas y los productos elaborados.-

Coefficiente de importación y exportación. (1)

Es la relación de la importación o exportación en la renta nacional.

El coeficiente de importación parece ser la única medida que indica la dependencia de un país de su comercio, es decir, que determina el grado de su autosuficiencia.

A continuación se consignan los coeficientes de algunos países:

| | | coeficiente de importación % | coeficiente de exportación % |
|---------------------------|--------|------------------------------------|------------------------------------|
| Est. Unidos de N. América | (1953) | 3,6 | 5,2 |
| Canadá | " | 23.- | 21,9 |
| Argentina | (1951) | 14,4 | 9,2 |
| Brasil | (1952) | 12,5 | 8,8 |
| Bélgica, Luxemburgo | | | |
| Holanda (Benelux) | (1952) | 40.- | 40.- |
| Alemania Occidental | (1953) | 15,5 | 18.- |
| Francia | " | 13,4 | 12,7 |
| Italia | | 16,7 | 10,5 |
| Reino Unido | | 21,9 | 17,4 |
| Suecia | | 22,1 | 20,7 |
| Suiza | | 24,3 | 24,8 |



(1) Versión taquig. Ings. Llorens y Carlevari Geograf. Económ. general.- 1958.

Relación del comercio externo e interno por países. (1)

Una vinculación importante que puede establecerse dentro de cada región, es la que surge al comparar el comercio interno con el comercio internacional.

Evidentemente la magnitud de tal relación diferirá sensiblemente entre los distintos países según las condiciones peculiares de su actividad económica.

Como regla general puede establecerse que la relación entre el comercio interno y el externo disminuirá a medida que aumente el coeficiente de exportación, porque es evidente que los bienes que se envían al exterior se sustraen a la comercialización interna. En cuanto a los efectos de las importaciones sobre el comercio interno, son distintos, según se trate de bienes que el país podría producir, o de bienes cuya producción interna ofreciese dificultades. En el primer caso, es evidente que si se opta por importar un producto en lugar de producirlo dentro del país, disminuirá la magnitud del comercio interno, por cuanto se eliminan las etapas de comercialización de los productos intermedios que conducen al artículo final.- En el segundo, la importación aumenta la magnitud del comercio interno, porque aporta para su comercialización final bienes cuya producción y comercialización no se hubiere podido realizar de no mediar el comercio externo.-

Pero estas consideraciones de carácter general deben aceptarse con muchas reservas. En primer lugar influye en la relación entre ambos tipos de comercio el carácter de los bienes que son objeto del comercio exterior del país considerado. En efecto, si las exportaciones serán constituidas principalmente por productos elaborados, es de presumir que la magnitud del comercio interno será mayor que si consistirían preferentemente de materias primas, por cuanto los bienes primarios habrán debido pasar para transformarse en productos terminados por diversas etapas productivas que, salvo cuando la producción está muy integrada, dan lugar a su vez a diversas etapas de comercialización. //

(1) Vers. taquig. de las clases de Geograf. Económ. Mundial de los Ings. Llorens y Carlevari.- 1952.



Por su parte, las importaciones darán lugar a un mayor o menor comercio interno, según que consten principalmente de materias primas o productos elaborados, por las mismas razones que hemos apuntado para las exportaciones.

Además también influye en la relación entre el comercio interno y el externo la proporción de los bienes que se consume en el mismo lugar de su producción, sin ser objeto de comercialización (consumo "in situ") Este es un factor que debe tenerse especialmente en cuenta respecto de los países menos desarrollados, donde el consumo "in situ" adquiere bastante importancia. Así p.e. el hecho de que la India presente bajos coeficientes de exportación e importación no da derecho a suponer que la relación entre el comercio interno y el externo sea muy elevado, porque dadas las condiciones peculiares de la economía de este país, una alta proporción de los productos alimenticios producidos se consumen por el mismo grupo productor, sin pasar por ninguna etapa de comercialización interna.

Estas consideraciones indican en definitiva que la relación entre el comercio interno y el externo no depende tanto de la magnitud del comercio externo, cuanto de su composición, siendo generalmente mayor para los países - exportadores de artículos manufacturados que para aquellos que exportan preferentemente materias primas.-

¿Cómo se vende el trigo en Europa?

La Comisión Nacional de Granos y Elevadores dispuso en 1937 entablar relaciones con la London Corn Trade Association para que informara sobre los sistemas de comercialización de trigo preferido por los compradores.--

Esta asociación se ha convertido con el tiempo en entidad rectora del comercio internacional de cereales. El predominio comercial y marítimo de Inglaterra que data de varios siglos atrás ha hecho que Londres haya llegado a ser hasta la segunda guerra mundial el centro importador y distribuidor de cereales más importante del mundo, y que ahí se hayan elaborado, poco a poco, las normas que rigen el comercio importador de cereales de toda Europa. Estas reglas se aplican al cereal importado de cualquier país del Continente y los contratos se hacen sobre modelos preparados por la London Corn Trade Association, así como las diferencias son resueltas por ella, en caso de dicidencia entre comprador y vendedor.--

La L.C.T.A. es un cuerpo colegiado que incluye miembros de todas las firmas cerealistas relacionadas con Inglaterra, del Continente Europeo, de los exportadores de América del Norte y del Sud, India, Australia, y Africa, Comisionistas, comerciantes en todos los puertos principales de Inglaterra encuentran de ventaja pertenecer a esta Asociación.

Nuestros trigos se vendían en Europa desde tiempos remotos de acuerdo con las reglas de la L.C.T.A.. En realidad todo el desarrollo del comercio internacional de cereales, en su forma clásica y liberal, está íntimamente relacionado con dicha Asociación cuyas formas de contratos en número de mas o menos 100, pulidos y cristalizados con el correr del tiempo, constitufan la quinta esencia del arte de la exportación de cereales. Las casas exportadoras formaban su personal para conocer las reglas contenidas en dichas formas de contrato y si agregamos a las mismas las distintas formas de contratos de fletamento, no será difícil de comprender porque la formación, especialización y conservación de personal idóneo haya requerido generaciones.

Las reglas de esos contratos eran muy bien conocidas por las casas exportadoras y éso ha hecho posible que el comercio de exportación de cereales ha podido desarrollarse sin tropiezos y a satisfacción de todos los participantes.

En cambio, en nuestros círculos oficiales se ha ignorado muchos aspectos, de la comercialización ultramarina, y es así, que el mismo Ing. Coni, dice en 1932 al tratar la manera de venta de nuestros trigos en Europa:

"En este terreno hay algunas lagunas, pues no es fácil conocer en todos sus detalles la forma en que se comercia nuestro trigo en Europa. Es extraño que a los 56 años de haber iniciado la Argentina su exportación triguera, nuestro Ministerio de Agricultura no haya demostrado interés para averiguarlo".

Las inquietudes del Ing. Coni llegaron a tener sus frutos y culminaron en la consulta a que me refiero al comienzo del presente título.--

En respuesta, la L.C.T.A. hace conocer las clásicas formas de comercialización contenidas en sus formas de contrato y que esencialmente son:

a) "Muestra Sellada". Del trigo, objeto de la transacción se extrae una muestra. Una parte de la misma se manda a la L.C.T.A., previo lacrado del sobre, y la otra parte queda en poder del comprador. Si comparado el trigo negociado con la muestra el comprador considera que la calidad del mismo es inferior a la de la muestra de ventas, puede solicitar el arbitraje con intervención de la L.C.T.A., cuyo perito falla en última instancia.--

b) "Calidad término medio". (fair average quality). En este caso el contrato de compra-venta se establece sobre la base de una "muestra típica" que se obtiene de diversos embarques del cereal de un país en un determinado período. La comisión argentina de la L.C.T.A. extrae muestra de varios cargamentos en un determinado mes y así fija la calidad media, sobre cuya base se suscribe el contrato. Si el comprador estima que el cereal no se ajusta a dicha calidad, puede solicitar a L.C.T.A. un arbitraje. Los trigos australianos y argentinos se venden generalmente bajo esta norma.

Además de la garantía de término medio, los trigos se venden sobre un peso específico convenido de antemano y que oscila según los años entre 62-64 libras por bushel o 78-80 kgs. por hectólitro.--

c) "Certificado final". El contrato de compra/venta se formaliza sobre la base del certificado otorgado por una entidad gubernamental del país autorizado para tal efecto. Este es el sistema bajo el cual se venden los trigos de Canadá y de los EE.UU.-- Trataré el tema de los certificados finales con un poco más de extensión en un título aparte.--

El "viejo" Corn Exchange y el Baltic.

Si bien en el presente rubro se encontrarán algunas repeticiones relacionadas con las actividades de la London Corn Trade Association, preferí reproducirlo íntegramente del libro "La City de Londres" de A. Dauphin Meunier, por su contenido de absoluta afinidad con este trabajo y la poca divulgación de sus conceptos interesantes en nuestros medios.

El Comercio de cereales en Londres está establecido en dos lugares diferentes: el inmueble de Baltic, en Saint Mary Axe, y en el viejo Corn Exchange, en Mincing Lane. En el Baltic se venden solamente los cereales importados, - mientras que en el Corn Exchange las transacciones se hacen igualmente de los cereales indigenas (home grown grains). Esos dos focos de actividad forman el mercado de los cereales de Londres. En contacto estrecho, frecuentado por los mismos operadores que a menudo en el curso de una misma jornada se trasladan de uno a otro, tienen igualmente las mismas costumbres de operar, costumbres que se esfuerza de algún modo codificar una asociación independiente, la London Corn Trade Association.-

Esa asociación, a pesar de su nombre, no está limitada solo a los comerciantes de Londres. Agrupa numerosas firmas provinciales inglesas y casas importantes de América, de las Indias, de Australia y del Continente (europeo). Su propósito es, uniformizar en la medida de lo posible, las cláusulas esenciales de los contratos y desarrollar el recurso de arbitraje.-

En efecto, no hay menos de un centenar de contratos, presentando cada uno modos de estimación de computación y de pagos diferentes; hay los contratos de importación de La Plata, los de California, de Egipto, de Australia, etc. hay los contratos de importación C.I.F. (cost, insurance, freight), los contratos F.O.B. (free on board) los contratos F.O.R. (free on rail), los contratos F.A.S (free alongside steamer), los contratos C.T.C. (Corn Trade clauses), etc.- Hay hasta unidades de peso diferentes; así la cuarta australiana difiere de la cuarta inglesa y la cuarta americana; así la cuarta de maíz equivale a 490 libras inglesas y la cuarta de trigo a 504, etc. La L.C.T.A., se ha esforzado en sustituir ese desorden, en el cual solo un experto calificado podría entenderse

/por cierto número de principios que deben encontrarse en los contratos.--

La multiplicidad de los contratos tipos da origen a menudo a litigios. Sometidos a los tribunales ordinarios cuya competencia técnica tiene poca base, esas diferencias corren el riesgo de ser resueltos de una manera que se presta a crítica, causando reclamaciones y nuevos gastos. La asociación recomienda también que en cada contrato sea previsto, en caso de diferencia, el recurso de arbitraje pudiendo ser elegidos los árbitros de una lista de expertos preparada por la asociación.--

El viejo Corn Exchange se remonta a muy antiguo, de ahí su calificativo. En la edad media las principales corporaciones (Livery Companies) de la City estaban obligadas a construir a su cargo los graneros de cereales y depositar en ellos el trigo con el fin de hacer frente a las amenazas de escasez. En 1637 algunos de ellos, habiendo rechazado esa obligación, sus síndicos fueron encarcelados. El gran incendio de 1666 destruyó todos los graneros; estos no fueron reconstruidos. Desde entonces y hasta 1749 el mercado de cereales tuvo lugar en Cornhill; luego en la proximidad del río, por donde llegaban los trigos extranjeros, primero en Thomas Street, finalmente en Tower Hill, a las puertas mismas de la City.--

En 1746 los colonos del condado de Essex que frecuentaban el mercado y algunos corredores al por mayor, decidieron a constituir una compañía y construir un inmueble donde se harían las transacciones necesarias y en 1749 el Corn Exchange abrió sus puertas. En 1827 fué hecha más grande y completamente reconstruido en 1881. Es pues un edificio contemporáneo.--

Como el inmueble vecino, donde tiene hoy la sede el mercado de las simientas y lleva el nombre de New Corn Exchange fue construido en 1828, son muchos que confunden los dos mercados, ignorando que el viejo mercado está en un inmueble joven y el nuevo mercado en un inmueble viejo.

En el viejo Corn Exchange en una vasta sala, cuya bóveda es sostenida por columnas de granito, están dispuestos en los laterales extremos un centenar de estrados. Estos están ocupados los lunes, miércoles y viernes, que son días de

/mercado, por comerciantes que exponen en ellos muestras, y esperan los compradores. En efecto, mientras que en el Baltic las transacciones se hacen con arreglo a documentos y en ningún caso con presentación de muestras, en el Corn Exchange se compran los cereales del Canadá, de la Argentina, de Australia, etc. después de haberlos visto al menos, en muestras. Por lo demás, si no hay conformidad de la calidad vendida y la muestra, el contrato puede ser rescindido mediante notificación hecha antes de la apertura del mercado próximo.

El Corn Exchange es un mercado ampliamente abierto. Los días de mercado 2 a 3000 personas se presentan en la sala alrededor de los estrados. Los compradores operan sobre todo ahora, para alimentar el consumo interior; gracias al volumen de las compras británicas, el mercado sigue siendo uno de los más importantes del mundo.--

Pero importantes cantidades de cereales son también compradas y vendidas por los agentes de Londres por cuenta del extranjero, sobre la base de los contratos de la London Corn Trade Association. Todo comprador eventual, cualquiera sea su nacionalidad, tiene libre acceso al mercado. En cambio, para tener derecho a vender y disponer de un estrado es menester tener la autorización de los administradores de la compañía propietaria del Corn Exchange.--

El mercado se abre al mediodía. El tintineo de una campanilla da la señal de la apertura. A las 3 las puertas de la sala se cierran. Sin embargo en el interior los negocios continúan 1 hora más; no se hacen a la subasta, sino amistosamente.

Ocurre frecuentemente que un agente en granos que ha comprado en el Baltic un cargamento de trigo, lo detalla de alguna manera y lo vende por lotes, (parcelas), en el Corn Exchange. En ese caso, ese mercado juega el papel de centro de comercio intermedio entre el por mayor y menor. Por el contrario, un comprador extranjero que encuentra que los precios de Londres son más ventajosos que los de Liverpool pasa un contrato de compra al Corn Exchange a un propietario de estrado; si este no dispone de toda la cantidad pedida, se dirige a mercados provinciales. Dará órdenes en este sentido, sea por teléfono a sus corresponsales, sea en el mercado mismo de viva voz, a los representantes de casas provin/.

/sociales especializadas o los colonos ingleses que acuden a Londres a vender su cosecha.--

En el Corn Exchange no se practica actualmente más que las ventas en disponible, operaciones al contado. Las ventas a plazo no tienen lugar en el Corn Exchange.

En efecto, a pesar de las mejoras llevadas a cabo en el almacenaje y en la manipulación de los granos en los almacenes, la conservación de los granos está mediocrementemente asegurada en Londres; por eso, los contratos prevén las entregas "ex-ship" y no "ex-warehouse".--

Por el contrario, en Liverpool, las ventas a plazo y a "primas" son corrientes. Ellas contribuyen a hacer de esa plaza un rival afortunado de Londres, comparable por la amplitud y extensión de sus operaciones a los mercados de Winnipeg y Chicago.

Antes de 1939 el mercado a plazo de trigo de Liverpool tenía muy pocos clientes extranjeros, pero la importancia del mercado interior británico es tal que los precios de Liverpool tenían una influencia mundial. Los precios de Londres son frecuentemente afectados por los de Liverpool, Winnipeg y Chicago.

Si los contratos hechos al extranjero, inspirándose en los modelos de la London Corn Trade Association se refieren a menudo a los precios de Londres, no es menos cierto que estos, a su vez no hacen frecuentemente más que reflejar la tendencia registrada en los mercados americanos y en el de Liverpool.--

El margen entre el valor de los trigos de distinto origen.

Los importadores dan distintos valores a los trigos importados de distintas regiones, de acuerdo al valor panificable y algunas otras cualidades, según la ponderación de los industriales, ya sean molineros o panaderos de las regiones consumidoras. En los tiempos de comercialización libre, esta escala de jerarquía entre los trigos de los 4 países principales, ha sido la siguiente en orden decreciente:

Canadá, EE.UU., Australia, Argentina.--

Los trigos producidos en Europa son pobres en gluten, debido al cultivo en tierras casi agotadas en nitrógeno, que es la base del mismo. De ahí la necesidad de mezclarlos con trigos "fuertes" de mucho contenido de buen gluten que dará una harina de pan esponjoso. La harina "media" inglesa está formada por trigos fuertes canadienses, blandos australianos, y medianos argentinos y rusos.

Existe una gran diversidad de grados y tipos en cada variedad de trigo, cuyos precios también varían. En consecuencia, es también difícil hacer una comparación entre el valor de los trigos provenientes de distintas zonas.

El Ing. Coni, en su obra ya citada, hace una serie de observaciones al respecto, siendo sus conclusiones:

Hay una evidente correlación de precios entre los cuatro trigos importados a Inglaterra. Todos oscilan a un tiempo en el mismo sentido.

Los márgenes entre los 4 trigos: Manitoba, Hard Winter, Australiano y nuestro Barusso son los que pueden verse en el siguiente resumen:

| | <u>Promedios mensuales en m\$.n.</u> | | | Promedio trimestre |
|-----------------------|--------------------------------------|---------|-------|-----------------------|
| | 1932 | | | |
| | Enero | Febrero | Marzo | |
| Manitoba N°2 (Canadá) | 8.91 | 9.47 | 9.57 | 9.31 |
| Hard Winter (EE.UU.) | 8.17 | 8.41 | 8.85 | 8.47 |
| Australiano | 8.08 | 8.37 | 8.68 | 8.37 |
| Barusso | 7.72 | 7.97 | 8.12 | 7.94 |

Márgenes por debajo del Manitoba:

| | Enero | Febrero | Marzo | Prom. trim. |
|-------------|-------|---------|-------|-------------|
| Hard Winter | 0.74 | 1.06 | 0.72 | 0.84 |
| Australiano | 0.83 | 1.10 | 0.89 | 0.94 |
| Barusso | 1.19 | 1.50 | 1.45 | 1.37 |

Como puede verse, los márgenes son bastante variables de un mes a otro.

El promedio trimestral da, por encima del precio de nuestro Barusso m\$m 0.43 para el australiano, 0.53 para el Hard Winter y 1.37 para el Manitoba.

El valor molinero de un trigo es muy variable de un año a otro, según el tiempo que ha hecho en el momento de formación del grano. Por eso es que para los molineros toda nueva cosecha representa una incógnita que solo se resuelve al ensayar las primeras partidas.

Los trigos Manitoba son los más apreciados y tienen un promedio alto de proteína y una gran uniformidad.

Sin embargo, es sabido que Canadá solo vende una pequeña parte de su cosecha a la cotización de Manitoba N°1 y 2. Rara vez pasan los trigos 1 a 3 del 50% del total de la producción. Además los trigos canadienses de la costa del Pacífico son flojos y no entran en los tipos superiores. En cambio nuestros trigos se venden en su absoluta mayoría a los precios cotizados comunmente para trigo del Plata a los precios invocados en el ejemplo anterior, aplicados al total exportado. En consecuencia, en un cálculo aplicado a toda la exportación dentro de un año agrícola, la diferencia no será tanto como parece a simple vista y confrontación de los precios cotizados.

En segundo término vienen los trigos Hard Winter y Red Winter de los EE. UU. que en promedio valían en nuestro ejemplo 0.84 pesos menos que el Manitoba. Son de un tipo semejante a esto, pero no son de tanta fuerza, ni tampoco tienen la misma uniformidad, por venir de una zona menos homogénea en clima y tiempos.

En tercer término siguen los trigos australianos. Estos no son trigos de fuerza y son más blandos que los nuestros, pero tienen una blancura extraordinaria, calidad que los destina de "blanqueador" en las mezclas inglesas.-

Como no llega a Inglaterra en gran cantidad y es irremplazable para aquella función, alcanza una prima sobre nuestro trigo.

En último término llegamos nosotros con el Barusso y Rosafé, que poco a poco va descontando el margen que lleva el australiano.

" Ciertos cronistas creen que ese margen de inferioridad de nuestros trigos es debido exclusivamente a maniobras de los exportadores, los que adoptan una actitud increíble en un comerciante; despreciar el artículo que venden. Pero, entonces, los australianos hacen lo mismo en relación con el trigo de los EE. UU. y los yanquis hacen también lo mismo con relación a los canadienses. Los exportadores australianos desprestigian su trigo ex-profeso para que valga menos que el estadounidense y a su vez los exportadores yanquis desprestigian su trigo para que valga menos que el canadiense. - Cómo es posible que se escriban en serio semejantes paparuchos ? "

" Los trigos importados no se venden en Europa por cotizaciones arbitrarias sino por su valor molinero y si no fuesen suficientes los argumentos anteriores, no hay más que ver el precio a que se vendía en el Reino Unido el propio trigo inglés antes de la sanción de la ley protectora. Valía un 10 - 15% menos que el nuestro."

" Hay pues que saber interpretar cuérdamente esos márgenes diferenciales entre nuestros trigos y sus competidores. Tomado sobre el total de la exportación ese margen es mucho menor de lo que se cree, en lo que se refiere a Canadá y EE.UU.- Vamos por buen camino para estrechar distancias, lo que nos falta es homogeneidad y ya vamos a ver lo que puede hacerse en ese sentido. (Op. Ing. Conicitada).- "

Pese al optimismo expresado por el Ing. Coni, los márgenes jerárquiales anotados siguen existiendo en la actualidad, como he podido comprobar por recientes manifestaciones de exportadores locales.

El beneficio del exportador de cereales

El éxito de una empresa comercial despierta la fantasía de la gente, deseando conocer los factores determinantes del mismo, ya sea por simple curiosidad, o por el afán de imitarla para alcanzar objetivos similares.-

Pero como la finalidad de esas empresas es el lucro y no móviles altruistas, es comprensible que el comerciante trate de guardar celosamente y por el tiempo más largo posible los secretos de su comercio encuadrados en las modalidades de su empresa que son los artifices de su éxito, a fin de conservar para sí las ventajas conseguidas ante cualquier competidor existente o potencial.

Esta reserva natural en el comercio de granos en general y en la exportación de cereales en particular, que impide hasta cierto punto, penetrar en las modalidades del negocio, como el éxito alcanzado por los que participan en ello, causa a mi parecer, los distintos mitos que de tiempo en tiempo aparecen con relación al negocio de exportación de cereales, tachándolo de monopolio, enriquecimiento ilegal, pulpo, etc. No hay que remontarnos mucho en la historia de nuestro país, para encontrarnos con que estos o similares epítetos sirvieron de motivo para justificar proyectos de leyes, que tuvieron como objeto la estatización de la exportación de cereales.--

Sin embargo la verdad es que, en tiempos normales, me refiero al sistema de comercialización libre anterior a 1933, existía una competencia tan aguda entre los pocos exportadores de nuestro país, que una utilidad neta de 5 cts. por 100 ks. sobre el total de mercadería exportada, ha sido considerado como satisfactorio. No hay que olvidarse que los grandes exportadores han movido grandes cantidades de cereales y así el exportador que pudo totalizar una cantidad de 2.000.000 tons. por año, con el margen de 5 cts. por q. q. se hizo una ganancia neta de \$ 1.000.000.--

El Ing. E. A. Coni en su libro "El mercado ordenado de trigo" hace una comparación entre los precios cotizados en las cámaras gremiales de cereales argentinas y los precios simultáneos CIF Liverpool en el primer trimestre de 1932.--

Después de analizar la diferencia entre estos dos precios que constituyen la llamada "shipping differential" y que consta del flete marítimo, seguro, gastos de carga y descarga, comisiones, intereses, mermas y gastos generales, llega al resultado que en la mayoría de los casos, no solo que no hay margen para el exportador, sino que el cálculo arroja pérdida.--

Los que practican, mejor dicho han practicado el negocio de exportación de cereales en las épocas mencionadas, es decir, en la de tiempos de absoluta libertad, confirmarán con toda seguridad los resultados a que ha llegado el Ing. Coni, es decir, que el simple cotejo de cotizaciones entre precio de compra y precio de venta, tomando en cuenta todos los gastos intermedios, no dá margen de utilidad, o uno muy exiguo para el exportador. Es que la competencia en la venta entre los exportadores era tan grande que muchas veces algunos no podían explicarse, como otros podían vender a precios tan bajos que de entrada representaban pérdida. En tales casos iban y venían los cables a y de Europa, protestando por las ofertas bajas del competidor, y expresando sospechas de error de cálculo.--

Sin embargo, todo tiene su explicación. El exportador de cereales no trabaja por el amor al arte y quiere ganar en su negocio pese a la competencia existente.--

Lo primero que hay que considerar es que el cálculo de los gastos generales esta basado en un mínimo de mercaderías negociadas. Estos gastos son similares a los gastos fijos que cualquier empresa tiene que tener presente para subsistir y cuanto mayor es el giro de la empresa y el movimiento de mercaderías tanto mayor beneficio representará la parte de las entradas calculadas para solventar dichos gastos que quedan fijos dentro de ciertos límites.--

Si suponemos que para participar en la exportación de cereales los exportadores tienen que calcular con un movimiento mínimo de 500.000 toneladas para cubrir sus gastos fijos, lógico es que el comerciante que exporta 2 millones de toneladas, estará en ventaja sobre el que sólo llega a exportar 1 millón. La diferencia de gastos calculados en su precio de costo la ganará o sacrificará para hacer el negocio de su competidor.

Los otros factores que pueden mejorar el margen entre el precio de la Argentina y el de Europa pueden ser:

Los intereses que el exportador calcula en el costo podrá ganarlos si se hace de propio banquero. Los exportadores generalmente han trabajado con grandes capitales financiando parte de sus exportaciones.

El flete marítimo es uno de los componentes del costo en que pueden hacerse extramárgenes, si se han asegurado en cantidad a tiempo y a precios más convenientes de los que rigen en el momento del embarque o venta. Claro que la combinación puede salir al revés, es decir, que el flete asegurado de antemano sea más caro que el que rige en el momento de la venta de la mercadería.--

Exactamente lo mismo se puede decir con respecto a la conversión en moneda nacional de la divisa extranjera que se percibe como precio de venta de la mercadería.

Todo eso prueba, lo que ya hemos tratado de aclarar en otro lugar de este trabajo que el negocio de cereales, sobre todo la exportación, requiere cálculos muy exactos para no perder el equilibrio en el maremagnum de procesos necesarios para llevar a cabo la tarea de exportar la cosecha.

Pocos conocen, aún entre el gremio de exportadores mismo, la creencia de los exportadores avezados, en el sentido que a la larga todo exportador de cereales se arruina, si no deja a tiempo el negocio o si simultáneamente no pasa a otras actividades ya sea en el comercio o en la industria. Tenemos el ejemplo en la Argentina de algunos exportadores que han desaparecido completamente, mientras otros, los más activos llegaron a ser factores importantes de la industria nacional.

Para completar este título, solo me falta agregar que todo lo dicho en el mismo se refiere a la exportación y comercio de cereales sin intervención estatal. Cualquier intervención llamese control, fijación de precio, monopolio estatal, etc. cambia completamente las modalidades del comercio exportador, aún cuando las firmas particulares exportadoras participan en la misma.--

Pero como la meta de la comercialización de nuestras cosechas es su forma libre de cualquier traba, no estará demás volver a estudiar las modalidades de nuestro comercio libre de granos anteriormente usadas con particular eficiencia en la gran competencia internacional.

Los certificados oficiales •

Hemos visto bajo el título, Cómo se vende el trigo en Europa?, que nuestros trigos igual que los australianos se venden bajo contratos especiales//.

/, llamados "calidad término medio" (fair average quality), mientras los trigos de Canadá y EE.UU. se venden bajo contratos llamados "certificado oficial".-

Sin tocar por ahora el tema si es ventajoso o no la venta sobre la base de certificado final, diremos que por la diversidad de climas y tierras de nuestro suelo, nunca podremos llegar a igualar la uniformidad de los trigos canadienses, primera condición para que un sistema de "certificado oficial" funcione con eficacia.

Bajo el título "Bases estatutarias de comercialización y "standard" obligatorio del trigo" se detallan las variedades de nuestros trigos incluidos en los tipos oficiales, que para el tipo duro son 36 y para el semiduro 28 en la actualidad.-

Por otra parte, en la exposición triguera realizada en Leones, en Febrero 1959, juntamente con la fiesta nacional del trigo, las variedades que obtuvieron premios de campeón y primeros premios eran 11. Desconozco los precios menores.-

En vista de esta gran cantidad de variedades que se encuentran en las distintas zonas del país, no es posible crear tipos oficiales que sean realmente representativas para su zona. -¿Quién podría determinar p.e.e. que en el tipo Rosafé cuales variedades deban entrar y en que proporción ?

Supongamos por un segundo que se podría encontrar una composición ideal, expresada en porcentaje, de las distintas variedades que se producen actualmente y que están reconocidas por el Ministerio de Agricultura ? Que sucedería, si de acuerdo con esa composición se establecieran los certificados oficiales ?

Los distintos trigos tienen distintos valores de panificación. Cada una de las variedades existentes pretenderá tener derecho a participar con parte considerable en el tipo oficial. Una vez formado dicho tipo, los productores y comerciantes de las variedades que forzosamente quedan fuera del mismo, o les haya tocado una mínima participación, harán su propia propaganda y venderán según muestra o sobre la base vieja f.a.q. con mas o menos suerte, de acuerdo al valor panificable de su trigo, que podría desvirtuar el valor del certificado oficial, salvo una disposición general antipática de prohibir cualquier tran-/.

/sacción que no fuera sobre la base de dicho certificado, cuyo valor tendrá que probarse en una práctica mas o menos larga.

La gran cantidad de variedades existentes hace que nuestros tipos comerciales no estén estabilizados todavía. Los criaderos de nuevas semillas están trabajando constantemente en la creación de nuevas variedades más rendidoras, más resistentes al clima y las plagas y mejores condiciones molineras. Es indudable que se ha conseguido elevar esas calidades y el proceso de nuevas creaciones lejos de haber llegado a su punto culminante, sigue su evolución, con miras de proporcionar nuevas sorpresas en el terreno de la genética.

La falta de estabilización de nuestros tipos comerciales, como consecuencia de la anarquía existente en la creación de nuevas variedades de trigo, hace imposible, por ahora, la implantación de los certificados oficiales. Para poder hacerlo, previamente habría que reducir en forma considerable la gran cantidad de variedades, concentrándose a la siembra de unas cuantas, las mejores dentro de cada propiedad exigida. Eso haría necesaria una labor muy cuidadosa y desinteresada de selección con la consiguiente propaganda de parte de los organismos técnicos del Ministerio de Agricultura.

Esa reducción no significa que los criaderos estén trabados en su futura labor creadora. Pero será necesario hacer las condiciones más estrictas y eliminatorias, para que el cúmulo de nuevas creaciones no impida la posibilidad de la implantación del sistema de los certificados.

Con todo, no se puede prever, si el sistema de certificados oficiales podrá mejorar las condiciones de comercialización de nuestros trigos. Es indudable que es más cómodo vender una mercadería identificada con un número, cuyas calidades están garantidas y descriptas en el certificado oficial, que en base de muestras o término medio de calidad determinada por muestras formadas en el mismo país comprador de la mercadería. Pero esa comodidad de negociación no es una garantía previa de conseguir mejores precios. De cualquier manera, valdría la pena de intentarlo, pero solo en forma de ensayo, sin carácter obligatorio, en una de las zonas trigueras que parezca más adecuada para tal propósito.

No será un proceso inmediato, ya que, como hemos visto, previamente habrá que reducir la cantidad de variedades mediante reglamentaciones oportunas.

Entretanto y como anticipo a la meta de los certificados oficiales, la Comisión Nacional de Granos y Elevadores ha elaborado un "Certificado Argentino de Calidad" que contiene datos importantes para el importador europeo y aún al mismo exportador argentino. Es un certificado de información producido por dicha Comisión, es decir actualmente por la Junta Nacional de Granos y que en base de las muestras de conjunto sacadas y analizadas del trigo u otro cereal embarcado, consigna en el mismo: el año de la cosecha, zona comercial, tipo, grado, peso específico, amén de los datos de identificación, como cantidad, puerto de embarque, nombre del vapor, puerto de destino, etc. Al pié del certificado aparece un pequeño croquis del estibaje del cereal en las distintas bodegas.--

Este certificado de calidad es el precursor del futuro certificado oficial y podrá ser la base de la comercialización cuando se cumplan las condiciones antes esbozadas.--



Factores que influenciaron el comercio del trigo en la segunda postguerra (1)

El comercio del trigo en la postguerra ha estado condicionado en gran parte por una serie de factores muy distintos a los que normalmente afectan la oferta y la demanda, siendo los más importantes: 1) Los acuerdos internacionales que comprenden tanto el acuerdo internacional del trigo de tipo multilateral como los acuerdos bilaterales; 2) Los excedentes de trigo y programas para liquidarlo y 3) Los programas destinados a fomentar la autosuficiencia.--

El actual Acuerdo Internacional del Trigo (venció en Marzo de 1959) cubre alrededor del 30% de las operaciones mundiales y, cualquiera que haya sido la efectividad que los acuerdos anteriores tuvieron, su influencia ha ido en descenso. Ello se debió a situaciones imponderables que tuvieron lugar durante la vigencia del Acuerdo. P. e. se firmó en la creencia de que existían precios fluctuantes, mientras que en realidad estuvo en vigor en época de superproducción. Además los excedentes acumulados durante largo tiempo, ejercen presión para hacer bajar los precios y los miembros del Acuerdo pueden ser dispensados de sus obligaciones de compra bajo cláusulas de escape que contiene el Acuerdo mismo. Finalmente, los EE.UU. y Canadá, plagados con excedentes cuantiosos y comprometidos a mantener los precios agrícolas altos, han asumido la dirección en lo que respecta a mantener estables los precios del trigo y no se han mostrado deseosos depender del Acuerdo, manteniendo los precios por encima de los del mismo.--

Los acuerdos bilaterales han jugado un papel importante para Argentina, los EE.UU., y la Unión Soviética, en el lado de la oferta y para Alemania Occidental, Francia y Suecia en el lado de la demanda.

Los excedentes han aumentado a pesar de que las superficies cultivadas de trigo son inferiores a la preguerra. La mayor acumulación ha ocurrido en los EE.UU., a pesar de sus esfuerzos por disminuir su acumulación y por disponer de los existentes.--

La tendencia a la autosuficiencia se ha hecho sentir especialmente en la India, en Egipto y en la América Latina, impugnados por el deseo de conservar/.

/divisas extranjeras. En esta última región se destacan México, Brasil y Chile, con programas para estimular una mayor producción, incluyendo irrigación, conservación de suelos, aumento del uso de los fertilizantes, distribución de semillas, precios de apoyo, precios mínimos, mercados garantizados y otros incentivos.-

(1) (Resumen de O.E.A. Confer.Econ.Interam.-1957.- Bs.Aires).-

Comercio de trigo en el Hemisferio Occidental. (1)

En el Hemisferio Occidental se encuentran varios importantes productores de trigo del mundo, Argentina, Uruguay, Canadá y los EE.UU.--

Antes de la segunda guerra mundial Argentina era el segundo país exportador del mundo y suministraba un 23% del total mundial de las exportaciones de este cereal. La postguerra vió decaer este porcentaje a un mero 0,3% en el año 1952.-- Pero en 1955 se produjo una recuperación sustancial, llegándose al 15%. Desde que la demanda por trigo se sostuvo bastante alta en la postguerra, las razones de las bajas exportaciones deben encontrarse en el lado de la oferta. La superficie cultivada por este cereal se redujo debido al desaliento a la producción por la tasa de cambio desfavorable aplicada a las exportaciones de trigo. En 1955 se produjo un cambio debido a la política de estímulo a la agricultura adoptada a fines de ese año. También influyeron las malas cosechas como consecuencia de severas sequías en 1951 y 1952.

El principal cliente del trigo argentino es el Brasil, adonde, bajo un acuerdo comercial que expiraba en 1958, la Argentina envía la mayor parte de sus exportaciones. En 1956, año en que los excedentes exportables de trigo argentino fueron relativamente pequeños y en que Argentina se comprometió a vender 400.000 toneladas bajo el Acuerdo Internacional de Trigo, Brasil buscó nuevas fuentes de suministro.

Este culminó con el acuerdo entre Brasil y los EE.UU., firmado a fines de 1956, por el cual este último abastecerá al Brasil durante 3 años de 1.800.000 toneladas de trigo por valor de 110 millones de dólares pagaderos en cruzeiros y a 40 años de plazo. Alemania e Italia constituyen mercados de importancia para trigo argentino en años recientes.

En el caso del comercio argentino de trigo, la política gubernamental no solo influenció su curso, sino que lo controló completamente. El hecho más significativo fué la política económica que favoreció la expansión industrial a expensas de la agricultura. Desde fines de 1955 se está tratando de obtener un equilibrio entre el sector industrial y el sector agrícola y, con el objeto de/ (1) Resumen de OEA.Confer.Econ.Interam. 1957 en Bs.As.)--

/• fomentar las exportaciones de trigo, se han introducido precios de apoyo; se han extendido créditos a bajo interés y se ha aumentado la tasa de cambio para los exportaciones.-

En el Uruguay, la tendencia a la producción de trigo en la postguerra es diferente; ha aumentado la producción y han aumentado las exportaciones. La superficie cultivada con trigo se ha más que duplicado en los últimos diez años y la producción también aumentó considerablemente. Paralelamente con estos aumentos, las exportaciones subieron en la postguerra y especialmente en los últimos tres años, dirigiéndose generalmente a uno o a unos pocos países. Así ocurrió con las ventas a Italia en 1948, el Brasil al Reino Unido y a Alemania Occidental.-

Los EE.UU. y el Canadá tuvieron como objetivos durante e inmediatamente después de la guerra producir la mayor cantidad posible. Más tarde los objetivos cambiaron y el apoyo a los precios predominó. Por último, la acumulación de excedentes del cereal, hizo necesario ajustes considerables de la política triguera.

A pesar de las diversas medidas tomadas por ambos países, tales como la disminución de los precios de apoyo, el control de las superficies cultivadas, las cuotas de venta, los incentivos a la exportación, los incentivos para reducir las superficies sembradas, etc., en los EE.UU. solo se ha logrado que no se aumenten los excedentes, (hasta el año 1957). Tampoco ha tenido gran éxito la aceleración del proceso de liquidación de excedentes, con las ventas considerables bajo Ley Pública 480 que permite donaciones y venta de productos agrícolas pagaderos en moneda nacional.



Tendencias en los mercados mundiales. Precios. (1)

La Argentina, Australia, el Canadá, los EE.UU. y Francia producen actualmente alrededor de la 1/3 parte del total mundial de trigo y la proporción que les corresponde a estos países en el tráfico de exportación ha fluctuado entre el 78,8% en el período de la preguerra y el 94,4% en la postguerra. El papel que este cereal juega en el comercio de exportación de los principales productos varía, no solo de país en país, sino en diferentes años de un mismo país, entre el 3% para los EE.UU. y el 24% del valor total de las exportaciones para Argentina en el año 1955.

La mayor parte del comercio de exportación de trigo se dirige a Europa, donde el Reino Unido, Holanda, Dinamarca, Suiza y Grecia constituyen los países tradicionalmente importadores. Desde 1952 Yugoslavia se ha convertido en un importador de trigo en cantidades relativamente apreciables. El grado de dependencia en que estos países están con respecto a los cuatro grandes exportadores se acentuó y, como las exportaciones argentinas y australianas decrecieron, la demanda se concentró en los EE.UU. y Canadá.

Tres tendencias principales caracterizaron a las importaciones de trigo en la postguerra; 1.) en los años inmediatos que siguieron a la guerra - hasta 1951 - las importaciones de casi todos los países aumentaron considerablemente. 2.) Después de 1951 esta tendencia general se paralizó, las importaciones mundiales de trigo fluctuaron moderadamente en los años subsiguientes, pero ellas se mantuvieron siempre a niveles de preguerra. 3.) En ciertas partes del mundo, especialmente en Sud América, algunas de las repúblicas centroamericanas y en el Japón, los aumentos en las importaciones de trigo han continuado sin interrupción. En este cuadro general, los siguientes factores estuvieron operando simultáneamente e influenciaron la demanda en el período que siguió a la guerra de Corea: 1.) Los aumentos de población continuaron acentuando la demanda. 2.) Políticas de empleo total y bienestar contribuyeron a mayor consumo. 3.) La/.

(1) Del resumen de O.E.A.- Confer. Econ. Interamericana 1957.-B. Aires.-

/•creciente industrialización de países subdesarrollados y el aumento de los ingresos que este produjo estimularon las importaciones. 4.) Los cambios políticos - la división de la economía mundial en dos bloques - contribuyeron a aumentos considerables de las importaciones a Alemania Occidental y han contribuido en parte a un desplazamiento del arroz por el trigo en el Lejano Oriente. 5.) Los cambios a largo plazo en los patrones de consumo en favor del trigo como resultante de mas altos niveles de vida, urbanización, escasez de arroz, etc. 6.) La tendencia histórica a un consumo relativo más bajo de trigo en los países de altos ingresos y 7.) La situación de los países en lo que respecta a cuestiones de divisas extranjeras ha contribuido a estimular la autosuficiencia y a modelar la estructura de las importaciones.

Los resultados de todos estos factores han sido los siguientes: En general las importaciones son altas, pero ya no siguen creciendo, con la mayor parte de la presión hacia el aumento proveniente de regiones subdesarrolladas. Las importaciones de estas regiones serían mas altas si no fuere porque existe la tendencia a la autosuficiencia.

La historia de los precios del trigo en la postguerra es una historia de controles gubernamentales, ya sea garantizando precios a los agricultores en el mercado nacional, adoptando controles a la exportación o a la importación, o monopolizando las operaciones de compra y venta del cereal en algún organismo estatal. Además, casi todo el comercio internacional de trigo se ha estado desplazando bajo contratos (bulk contracts) administrados por agencias gubernamentales. Estos contratos han incluido las ventas bajo el Acuerdo Internacional del Trigo y bajo arreglos bilaterales entre gobiernos. De estos antecedentes se deduce que no ha habido un "precio mundial" de trigo, sino, por una parte, una serie de precios domésticos completamente aislados y, por otro lado, precios múltiples de exportación determinados por contratos gubernamentales.

Estos precios de exportación tan variados, muy a menudo reflejan poca relación con las condiciones existentes de la oferta y demanda y se han mantenido relativamente rígidos en la postguerra.

El "pool" canadiense y su fracaso. (1)

Los "pools" canadienses nacieron de un gran movimiento de opinión de post-guerra, por el cual se sugestionó a los agricultores de ese país, haciéndoles creer que los precios de los cereales eran fijados arbitrariamente por comerciantes y especuladores, quienes realizaban "ganancias fabulosas" (outrageous-profits) y que bastaba eliminarlos, asumir el mando de las corrientes afluentes a los mercados, para poder fiscalizar los precios haciendo una oferta estrictamente proporcional a la demanda.

Esa propaganda encontró un terreno excepcionalmente favorable, pues, desde 1919 los precios de trigo habían empezado a bajar. En ese año se había llegado al precio record de dólares 2.63 por bushel de trigo, bajo el control oficial del "Canadian Wheat Board" que actuaba desde la guerra en el monopolio de su comercio. Así fue que los agricultores asociaron indisolublemente esas dos ideas: altos precios y monopolio oficial. A primera vista, la conclusión no carecía de cierta lógica, pues desde que se abandonó el control oficial de guerra, los precios empezaron a bajar.

En 1923 el trigo había bajado a 93 cents. por bushel en Winnipeg y entonces nacieron los "pools". Estos se fundaron agrupando numerosas pequeñas cooperativas que existían de años atrás, pero que hasta entonces habían operado en forma aislada.-

Antes de eso, los agricultores habían reclamado en vano del gobierno canadiense el restablecimiento del "Canadian Wheat Board", o sea el control de la guerra que había dejado de funcionar en 1919.-

En octubre de 1923 se funda el "pool" de Alberta y el año siguiente los de Manitoba y Saskatchewan. Todos los agricultores firmaron contratos con vencimiento fijo a 1927, obligándose a entregar su trigo por el sistema de "pooling", o sea de "venta común a prorratio final". La gerencia central, o sea el "pool" central, fué establecido en octubre 1924.

(1) Este rubro ha sido tomado integralmente del libro "El mercado ordenado del -trigo" del Ing. Emilio A. Coni.- 1932.

Los "pools" encontraron facilidades extraordinarias para su desarrollo. Crédito bancario, elevadores les fueron cedidos tanto por el gobierno, como por compañías particulares y el comercio privado de cereales, bajo la presión de la opinión pública y la oficial, llegó a mirar a sus competidores hasta con cierta complacencia. Sus propósitos fueron:

- 1.) Eliminación de los intermediarios.
- 2.) Destrucción de la especulación.
- 3.) Estabilización y mejora de los precios.
- 4.) Mercado ordenado (orderly marketing).

Vamos a ver como se cumplieron tales propósitos.



La eliminación de muchos intermediarios fué conseguido, sin que por otra parte se palpara ningún resultado beneficioso con ella. En los mercados extranjeros las agencias de venta directa salieron costando caro, se perdieron muchos clientes, decrecieron las ventas, y aumentaron los costos.

En cuanto a la especulación, el "pool" que había declarado la guerra a la misma, resultó a ser al final el especulador más grande. Por otra parte no supo aprovechar la ventaja de descargar sobre los especuladores de los mercados a término los riesgos de fluctuaciones, como lo hace todo comerciante prudente, mientras el cereal para por sus manos.- El "pool" tomó sobre sí todos los riesgos con un resultado pésimo - pero eso no le impedía especular con la mercadería efectiva y en una escala hasta entonces desconocida.

El "mercado ordenado" fué otro de los principales argumentos empleados para fundar los "pools". Ya no habría mas "dumping" de la cosecha, ya que después de la recolección esta sería paulatinamente descargada a medida que la demanda lo requiriera.

Pero tampoco pudo el "pool" ordenar el mercado de acuerdo con su teoría. Bajo el viejo sistema, mas o menos el 50% de la cosecha llegaba al mercado en tres meses, septiembre, octubre, noviembre. Bajo el control del "pool" esos tres meses dieron el 68½ % en 1924/25, el 71,7 % en 1925/26 y en 1927/28 el 64,6%. La aceleración fué impuesta por la corta-trilla, el tractor y el camión

Tampoco tuvo éxito en la estabilización de los precios que debía ser la/.

/consecuencia del "mercado ordenado". En efecto, las fluctuaciones de precios fueron mucho mayores bajo los 5 años de dominio del "pool" (que llegó a fiscalizar el 50% de la producción canadiense) de lo que habían sido en la época de anteguerra. Así las tablas de 1909 a 1928 demuestran que la oscilación media mensual por trigo disponible en Winnipeg fué de 5,7 cents. por bushel antes de la guerra y de 15,7 bajo el dominio del "pool".

La mejora de los precios para el granjero canadiense debía ser uno de los resultados planificados del mercado ordenado. También debía fallar esta esperanza, como lo demuestra el siguiente cuadro:

| | | |
|---------|----------|------------|
| 1924-25 | Dó1 1,66 | por bushel |
| 1925-26 | " 1,45 | " " |
| 1926-27 | " 1,42 | " " |
| 1927-28 | " 1,425 | " " |
| 1928-29 | " 1,185 | " " |

La cosecha de 1926 fué menor que la anterior y, sin embargo, se vendió a menor precio. Si el "pool" hubiera tenido el control del mercado, debió conseguir mejor precio.

A pesar de no haber cumplido ninguna de sus promesas, el "pool" central había ido creciendo en potencia en medio de una opinión pública francamente favorable hasta que en 1929 una colosal especulación debía ocasionar su quiebra. En realidad, esta especulación del "pool" ya empezó en 1928 con la retención de una parte de su stock invendido al iniciarse la cosecha 1929.-

La crisis. La cosecha de trigo canadiense de 1929 fué de 15.400.000 toneladas, un récord hasta entonces, así como lo fué la estadounidense con 25.310.000 toneladas. De acuerdo, quien sabe con que equivocadas estadísticas de producción, los "pools" resolvieron retener sus existencias y pedir un precio más alto del que estaban dispuestos a pagar los compradores europeos. Sin embargo, el precio mundial no era malo, pués, el 13.8.29 el trigo Manitoba N°3 se cotizaba en Liverpool a m\$13,53 con cambio a la par por 100 kilos.

Pero además de los récords canadiense y norteamericano, se produjeron otros hechos que al pasar no fueron tenidos en cuenta por el "pool". En primer término, el stock canadiense, en gran parte retenido por el mismo "pool" era un sobrante de 3.467.000 toneladas de la cosecha de 1928, o sea el 22,4% de la /.

/misma. En diciembre 1929 ese stock aún invendido tenía ya 26 cents de gastos de retención por bushel o sea \$ oro 13.440.000.

Por otra parte, la cosecha nuestra de 1929 había sido también de récord con 9.500.000 toneladas, y cosa extraña - o quizá por su excesivo volumen - sólo había salido del país en el primer semestre del año el 48% en vez del 70% que es el promedio habitual. El trigo canadiense tenía pués que enfrentar a 2.500.000 toneladas de trigo argentino, dispuesto a la competencia.

Además, la cosecha de 1929 había sido extraordinaria también en Europa, al extremo que Francia, país siempre importador, tubo ese año un excedente que fué canjeado en Inglaterra por trigos duros, necesarios para fortificar sus harinas.

Agréguese a todo esto que el stock mundial al 1º agosto 1929 era de --- 12.200.000 toneladas, mientras había sido de 6.9 millones en igual fecha de - 1928, de 5,1 en 1927 y de 3,4 en 1926, es decir, que existía un stock mundial cuádruple de lo que había sido tres años antes.

Ante todos estos datos reunidos es necesario convenir que el momento elegido por el "pool" para iniciar su colosal especulación no podía haber sido más mal elegido.

La retención del "pool" fue seguida, además, por la mayor parte del comercio privado de Canadá, sugestionado en forma extraña por él. "El pool dirigía la orquesta y todos marchaban a su compás", dice el profesor Boyle.

Ante la retención canadiense, el consumo británico empezó por irritarse y a reemplazar su trigo por el nuestro, que era ofrecido liberalmente, a precios más bajos y en una cantidad extraordinaria dada la época del año. Fué así que nosotros dimos salida en el 3er. y 4º trimestre de 1929 a 1.572.589 y --- 1.003.872 toneladas, a un promedio de m\$n 10,28 y 10,18 respectivamente.

El precio bajó en el primer semestre de 1930 a m\$n 9.90 y a m\$n 7.67 en el segundo semestre de ese año.

A pesar de todo, el "pool" fué animado a persistir en su actividad por ciertos círculos del Dominio. El Comisionado Federal de Granos declaró en varias oportunidades que la política de conservar el trigo en depósito era acer-

/,tada y apta para conseguir mejores precios. Pero la realidad no ha correspondido a las esperanzas. El mismo trigo canadiense que en agosto 1929 se cotizaba a 52/4 en Liverpool, había bajado el 7/12 a 46/6, o sean m\$ 11,20 con cambio a la par por 100 kilos.

Inglaterra se irrita y se defiende. El procedimiento canadiense levantó serias críticas en Europa, especialmente en la madre patria, donde los consumidores se aprestaron a la resistencia. Amargas recriminaciones se hicieron mutuamente los periódicos canadienses y británicos. Los primeros acusaban a la madre patria de haber boicoteado el trigo canadiense, mientras que los ingleses decían que en el Dominio se habían confabulado para aumentar artificialmente el precio del trigo y por ende el costo de la vida en momentos en que la Gran Bretaña luchaba con serias dificultades económicas y sociales. Se llegó a ver en numerosos molinos ingleses carteles que decían: "Aquí no se consume trigo americano". La antipatía se ha extendido también a los EE.UU., pues en octubre 1929 el Federal Farm Board había empezado a actuar con la misma finalidad aunque por distinto procedimiento, o sea aumentar o sostener el precio del trigo.

El cuanto a nosotros, favorecidos por la actitud canadiense y estadounidense, vendimos ese año todo nuestro trigo a precio más que satisfactorio, dados los precios que habían de venir después.

Es así que el porcentaje de trigo argentino exportado a Inglaterra que había sido de 15.1% en 1926/27, 20.9% en 1927/28, subió a 27.5% en 1928/29.

Además el valor de nuestro trigo importado a ese mismo país que había sido en 1928 de 14 millones de libras esterlinas, subió a 23 millones en 1929, mientras que el canadiense bajó de 22 millones de libras esterlinas a 14 entre las mismas fechas.

El resultado para el Canadá. La política del "pool" seguida por una gran parte del comercio privado, produjo desastrosos efectos en la economía canadiense. El transporte por ferrocarril mermó considerablemente, así como en las compañías de navegación interiores y trasatlánticas, y como resultado de la gran disminución de la exportación, el comercio del Dominio sufrió graves quebrantos, tornándose a fines del año la balanza comercial en adversa, con proyec-

ones también desfavorables sobre la cotización de la moneda. En cuanto a los comerciantes cerealistas, quebraron muchas firmas, grandes y chicas, que se sostenían a la espera de una valorización prometida por el "pool", que no solo no llegaba, sino que se acentuaba la baja.

Llegó enero de 1930 y los habituales clientes del Canadá se mantuvieron alejados de su mercado, acudiendo a las nuevas cosechas argentinas y australianas, que esta vez eran mucho más reducidas que el año anterior, pues, la sequía nuestra había reducido la cosecha a 4.225.000 toneladas, en vez del récord anterior de 9.500.000. Australia tenía también un millón menos de toneladas que el año anterior. Sin embargo esta merma considerable del hemisferio sud no fué suficiente para entonar los precios mundiales y salvar al "pool".

Los bancos canadienses que habían adelantado 85 cents. por bushel del pago inicial de 1 dólar, efectuado por los "pools", empezaron a alarmarse, cuando vieron lo serio de la situación, exigiendo mayores garantías para sus créditos y la situación se puso tan tirante que el 5.2.30 los gobiernos de tres provincias de las praderas se vieron obligados a garantizar los adelantos hechos a los "pools".

La acumulación de los stocks. El resultado de la política del "pool" fué que el 1.8.30 Canadá tenía un stock de 3.475.000 toneladas, o sea el 41,8% de la cosecha anterior, en el preciso momento, en que se iniciaba la nueva. Y los precios no solo no se habían aumentado, sino que la cosecha que se había iniciado a dol. 1.29 para el North.Man.Nº1 bajaba a 88 cents.-

Iniciada con tan desfavorables perspectivas la cosecha canadiense de 1930, los "pools" se vieron en serios aprietos para financiarla. Los bancos se mostraban excesivamente circunspectos en vista de lo sucedido el año anterior. Por su parte el gobierno federal tampoco quiso asumir garantía alguna. No sé como se los arreglaron, pero el hecho es que empezaron a operar con trigo 1930 con un pago inicial de 60 cents. por bushel que era inferior en 25 cents. al más bajo registrado en sus seis años de existencia. Este bajo precio echó por tierra el poco prestigio que quedaba a los "pools" y a pesar de demandas judiciales, un gran número de agricultores ligados por los contratos de rigor, no/

/les entregaron sus cereales, prefiriendo hacerlo al comercio privado. Para agravar aún más la situación, el trigo sufrió en agosto de 1930 otra espectacular caída, y a fines de año se cotizaba a 51 cents (món 4,40 a la par), o sea 9-cts. menos que el pago inicial efectuado. Era la quiebra para los "pools" que habían ya pagado a un cierto número de agricultores un precio superior al de venta. Conviene agregar que hasta hoy no se conocen las pérdidas experimentadas en la cosecha de 1930, las que deben ser aún superiores a las de 1929.-

Para dar una idea de estas enormes pérdidas tomaremos un ejemplo citado por el profesor Boyle, quien dice que en junio de 1930 existía una apreciable cantidad de trigo de la cosecha de 1928 depositada en Baltimore (EE.UU.) y perteneciente al "pool". Calculando los gastos de retención a $1\frac{1}{2}$ cents. por bushel y por mes en 23 meses, y la baja producida desde entonces, el "pool" perdía en ese trigo 58 cents. por bushel, o sea món 5.01 por 100 kilos a la par.

Faltándole el apoyo de los bancos, de los gobiernos, de sus propios socios, con pérdidas de stocks enormes, la liquidación del "pool" central se vislumbró ya desde agosto de 1930 y se hizo efectiva en la reunión de los tres primeros ministros de las provincias de Alberta, Manitoba, Saskatchewan del 11.8.31.-



La centralización del comercio y la defensa de la producción -
agrícola en los EE.UU. - La Junta Federal Agraria. (1).-

La centralización por el gobierno del comercio del trigo en los EE.UU. se origina en la primera guerra mundial. Durante la guerra y hasta 1919 el comercio de granos estuvo bajo el monopolio oficial del gobierno, invirtiéndose en el último año de su vigencia la suma de 1000 millones de dólares, de los cuales una buena parte fué a engrosar, como pérdida, la deuda de guerra. El sucesivo deterioro de los precios en el mercado internacional y la ayuda simultánea del gobierno le convencieron cada vez más al productor y comerciante en granos, de la conveniencia del apoyo gubernamental. Pronto se dieron cuenta que los "pools" como recurso alcista no tenían valor y desde 1921 empezaron hacer una fuerte campaña de presión política con el fin de que el gobierno valorizara sus productos.

Desde 1923 se presentan proyectos de ley de intervención oficial en el comercio agrícola, pero ninguno pudo prosperar hasta que fué aprobada la ley respectiva llamada "Agricultural Marketing Act", en junio de 1929, cuyos principales propósitos eran:

- 1º). Reducir la especulación.
- 2º). Remediar la ineficiente y costosa distribución.
- 3º). Organización de un sistema de distribución fiscalizado por los agricultores.
- 4º). Fiscalización de los excedentes.

El organismo creado para desempeñar las tareas inherentes a la realización de estos propósitos era la Federal Farm Board (Junta Federal Agraria), a cuyo favor se vota un primer crédito de 500 millones de dólares.

La Junta empezó por crear una sociedad subsidiaria llamada "Farmers National Grain Association" formada por la conjunción de sociedades cooperativas ya existentes, a las que se empezó a acordar préstamos para que no vendieran el trigo.-

(1) Datos tomados de "El mercado ordenado del trigo" Ing. Emilio A. Coni .- /1932.

Sin embargo los préstamos a los agricultores y las compras de trigo efectivo no eran suficientes para impedir el derrumbamiento de los precios, por no tener suficiente influencia en los mercados a término. Se vió, pues, la necesidad de crear otro organismo subsidiario la Grain Stabilization Corporation que entró a operar en gran escala en los mercados a término de Chicago, Duluth, Saint Louis, Minneapolis y Kansas City.

Las compras en los mercados a término se liquidaron recibiendo la mercadería efectiva que se había comprado desde febrero 1930. Las grandes cantidades recibidas produjeron trastornos serios en la distribución del cereal.

Primeramente una congestión ferroviaria en las plazas de entrega, con el agravante de que mucho trigo fué desviado inútilmente de su centro obligado de consumo, el que tuvo que ser transportado de nuevo después, originando así un doble movimiento. Al final, por falta de suficiente espacio disponible, tuvo que hacerse arreglos con los vendedores, para que estos retuvieran el trigo en sus propios galpones, liquidando las operaciones previamente como si la mercadería se hubiera entregado.

El 30.6.30 la Junta tenía en su poder 65 millones de bushels (1.800.000 toneladas) en efectivo y a término. El precio al iniciarse la campaña en oct. 1929 fué de dólares 1.24 por bushel, siendo de 0.89 al 30.6.30.-

Durante el ejercicio 1.7.30 - 30.6.31 la Junta compró 330 millones de bushels (8.980.000 toneladas) y vende 73 millones de bushels (1.986.000 tons.), poseyendo el 77% del stock existente en ese momento en los EE.UU.-

En opinión del "Institute of Food Research" de la Universidad de Stanford, es difícil establecer la influencia de la Corporación Estabilizadora sobre los precios mundiales de trigo. Si bien el trigo fué retenido de los mercados, sin embargo no ha estado completamente ausente "pues, la apertura de las compuertas podría efectuarse en cuanto se le ocurriese a la Corporación".

Esto significa que según opinión del "Institute", el precio mundial del trigo, no fué afectado mayormente por las operaciones de la Corporación. -

En marzo de 1931 la Junta declara que continuará la estabilización de la cosecha 1929/30 hasta la próxima recolección, pero que no hará adquisiciones de esta última, es decir anuncia la cesación definitiva de una parte de su programa, la compra de trigo. En efecto, el 29.5.31 termina definitivamente con las compras de trigo.

En su informe oficial de 1931, la Junta dice, entre otras cosas:

" La Junta no tiene esperanza alguna de detener tal movimiento de baja de precios o impedir las graves consecuencias que pueden tener para los productores de trigo de los EE.UU., ni por medio de los mercados cooperativos, ni por las medidas de estabilización adoptadas ya, como tampoco por los medios de cualquier especie que se proponen para disponer de los excedentes en el extranjero, a precios inferiores al nivel en que se encuentran en los EE.UU..- El remedio económico obvio es la reducción de la producción para que los aranceles les sean favorables a los países norteamericanos.-

Debe concluirse,pués, que el Federal Farm Board no alcanzó los objetivos fijados en la ley de su creación, habiéndole tocado suerte parecida a la del "pool" canadiense.

Sin embargo, la evolución posterior del agro trajo consigo una superproducción mundial de trigo (entiéndase superproducción para su venta en condiciones económicas) nunca imaginada en los tiempos del "pool" canadiense y de la Federal Farm Board de los EE.UU.- Pero esto ya es historia contemporánea y la veremos en otro rubro de este trabajo.-

CAPITULO IX

Precio. Valor adquisitivo. Nivel general de precios.

Precios de Paridad. Términos del Intercambio.

El precio de una cosa es su valor expresado en dinero. El poder adquisitivo del dinero es lo inverso del precio, puesto que el valor del dinero es el precio del dinero en términos de una mercancía. Se habla del poder adquisitivo del dinero en términos de un bien, pero como la función del dinero es más amplio que la adquisición de un solo bien, hay que hacer un término medio de los poderes adquisitivos del billete o unidad de dinero en términos de todos los bienes y servicios. Para saber si el valor del dinero es alto o bajo, hay que referirlo al precio tal cual se presenta en el mercado. Cuando hay que pagar menor suma de dinero para comprar igual cantidad de trigo p.e., quiere decir, que cada unidad de peso tiene un poder adquisitivo mayor.-

Refiriéndose a toda clase de bienes y servicios para ver si el valor del dinero ha aumentado o disminuido, hay que hacer un promedio de todos los precios de las mercaderías y servicios que será un promedio ponderado, ya que hay que tener en cuenta la importancia que tiene cada bien dentro del conjunto. Esto se llama nivel general de precios. Cuando este aumenta el valor de la moneda disminuye y viceversa. De lo que se ha dicho surge que si el nivel general de precios aumenta, el poder adquisitivo de la moneda disminuye en la misma proporción.

La evolución de los problemas económicos crea nuevas necesidades de comparación de valores, Así tenemos que las comparaciones que resultan de la expresión simple de los precios en dinero, ya no son suficientes, sino que se presen^{ta} la necesidad de encontrar una magnitud que relaciona su valor adquisitivo con el de otra época o período, que se dió en llamar precio de paridad.

La implantación de los precios de paridad tiene su origen en los EE.UU., en donde, desde el año 1922, se ha buscado un sistema equitativo que sirva de base para la determinación de precios de apoyo a los productos de agricultura, venidos abajo desde la terminación de la primera guerra mundial.

Pero recién en el año 1933 se presenta al parlamento el primer proyecto de ley de Ajustes Agrícolas, implantando el sistema de precios de paridad, que posteriormente fué modificado y perfeccionado varias veces. Es, pues, un factor ya aceptado y utilizado en los EE.UU. que ha elevado el standard de vida de la población rural.

El Ing. Antonio J. Vilá en su "Estudio s/metodología de Cálculo y Niveles de "Precios de Paridad" define a éstos como sigue:

" Determinar un precio de paridad, para un producto cualquiera, significa hallar el nivel en que debería encontrarse el precio de este producto, para que el mismo tuviese una capacidad de compra similar a la que tenía en otra época o período, que se denomina, por esa razón, período base o comparación." Y agrega enseguida:

" Es imprescindible aclarar que la capacidad de compra se determina en términos de bienes, productos o servicios que adquiere el productor. Sin esa premisa fundamental no tendría sentido el concepto de paridad. "

En la obra citada el Ing. Vilá realizó, junto con sus colaboradores, un trabajo digno de mayor divulgación, recopilado datos, ordenándolos, haciendo los cálculos matemático estadísticos para llegar a los distintos precios de paridad. Al mismo tiempo dejó determinadas las bases metodológicas para los futuros cálculos de paridad que sean necesarios no solo para productos agrícolas, sino que para muchos otros objetivos.

En este trabajo nos interesan, antes que nada, los resultados obtenidos que se relacionan con el trigo y que son los siguientes:

món. per 100 kgs. Base 1935-1939 = 100

| AÑOS | Precio de paridad (1) | Precio recibido p. el agricultor (2) | $\frac{(2)}{(1)} \%$ |
|------|-----------------------------|--|----------------------|
| 1940 | 10,40 | 6,75 | 64,8 |
| 1941 | 11,95 | 6,75 | 56,6 |
| 1942 | 13,15 | 6,75 | 51,3 |
| 1943 | 15,30 | 6,75 | 44,1 |
| 1944 | 16,80 | 8.-- | 47,6 |
| 1945 | 18,35 | 9,50 | 51,8 |
| 1946 | 19,85 | 20.-- | 100,8 |
| 1947 | 22,70 | 17.-- | 74,9 |
| 1948 | 27,40 | 20.-- | 73.-- |
| 1949 | 35,60 | 23.-- | 64,6 |
| 1950 | 43,40 | 23,50 | 53,1 |
| 1951 | 58,30 | 30,50 | 52,3 |
| 1952 | 73,50 | 37,50 | 51.-- |
| 1953 | 81,50 | 50.-- | 61,3 |
| 1954 | 87,65 | 50.-- | 57.-- |
| 1955 | 97,90 | 50.-- | 51,2 |
| 1956 | 109,40 | 70.-- | 64,2 |
| 1957 | 134,30 | 75.-- | 56.-- |

Se nota que durante los 18 años analizados, una sola vez, en el año 1946, el precio recibido por el agricultor supera al precio de paridad, llegando a una relación del 100.8% en favor del primero. En todos los demás años el precio obtenido por el trigo ha sido más bajo que el precio de paridad, habiendo llegado la relación menos del 50% durante los años 1943, 1944. La respectiva curva no ha mejorado mucho ni en los últimos años que siguieron a 1955.--

Llegamos ahora a la expresión "términos del intercambio". Su sentido genérico tiene un poco común con las nociones formadas anteriormente sobre valor adquisitivo y precios de paridad. Los términos del intercambio también expresan una relación pero en un sentido más amplio, confrontando los precios de un gran grupo de productos que se exportan, generalmente del grupo primario, con los de otro gran grupo que se importan y que son productos manufacturados.

"Los datos estadísticos generales disponibles indican que desde el final/.

/" del siglo XIX hasta la víspera de la segunda guerra mundial, o sea durante bastante más de medio siglo hubo una tendencia de carácter secular a la baja de los precios de los productos primarios en relación con los precios de los productos manufacturados. Por término medio, una cantidad de productos primarios exportados no equivalía al final de este período, sino el 60% de la cantidad de productos manufacturados, que hubieron permitido comprar al comienzo de dicho período." (Ings. E.Llorens.L.Carlevari.vers.taquig. clases Geograf.-Econ. Gral. 1958 T.I.)-

En cuanto al desarrollo de los términos del intercambio en nuestro país, de acuerdo con un estudio contenido en una publicación del año 1952, hecha por el Banco Central de la República Argentina, denominada "La evolución del balance de pagos de la República Argentina", en los 38 años que abarca el estudio citado (1913 - 1950), si se adopta la paridad de ese año de iniciación de las series, que, por otra parte, fué el año inmediato anterior al estallido de la primera guerra mundial, se observa que solo en un año, 1948, los términos del intercambio nos fueron francamente favorables, (fué el año después de la segunda guerra mundial en que los países participantes en la misma debieron y pudieron abastecerse con materias primas y bienes de consumo con avidez).

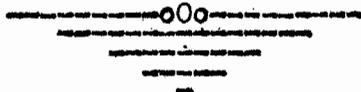
En 9 años los términos fluctuaron alrededor de la paridad y en los 28 restantes fueron decididamente adversos.

Esta investigación estadística nos hace ver que los términos del intercambio tienen un comportamiento cíclico que se origina en las mayores fluctuaciones que acusan los precios de las materias primas con respecto a los de los artículos manufacturados.

La consecuencia práctica fué para la Argentina una permanente pérdida del poder adquisitivo de nuestras exportaciones, lo que significa que para mantener los abastecimientos provenientes del exterior habría que acentuar las exportaciones, o de lo contrario restringir las importaciones con la consiguiente caída del nivel de vida de la población.-

Conviene agregar que las materias primas o productos de base han aumentado en su volumen mucho más rápidamente que los productos manufacturados en el intercambio comercial.

Así mientras entre 1876 y 1938 la tasa de crecimiento del comercio mundial de materias primas fué de 2.15% anual, la correspondiente al comercio de productos manufacturados fué en igual período de 1.71% ("Industrialización and Foreign Trade" datos consignados en Liga de Naciones).--



Los acuerdos internacionales y el precio del trigo.

Hemos visto que los experimentos del "pool" canadiense y del Federal Farm Board de EE.UU. realizados en el periodo comprendido entre los años 1923 - 1932, tendientes a ajustar la oferta a la demanda en el mercado internacional del trigo, e influenciar el precio por medio de dicho ajuste y la correspondiente retención de la mercadería, han fracasado.

En su tiempo hubo muchos detractores de cualquier sistema de subsidio, apoyo o intervención estatal a la comercialización de cereales.

Solo citaré la opinión categórica del ex-presidente de los EE.UU. Coolidge referente a las operaciones de la Junta Federal Agraria (Federal Farm Board):

" El cartel europeo para mantener un precio arbitrario del acero ha sido abandonado, el plan falló. Algunos años atrás nuestro gobierno pretendió fijar un precio a la plata. Recientemente los británicos ensayaron el control del caucho. En el Brasil fué el café; en Cuba el azúcar; en Canadá el trigo. Nuestros productores ensayaron levantar los precios del cobre y ahora lo está haciendo la Junta Federal Agraria con el trigo y el algodón."

" Ninguno de estos ensayos ha sido feliz. No es posible destruir la ley de la oferta y demanda, de causa y efecto o de acción y reacción. El valor es materia de opinión. Un acto del Congreso tiene pequeña jurisdicción sobre lo que los hombres piensan."

" Cuando el consumidor compra un artículo, sale del mercado y desaparece. Cuando agentes públicos o privados compran con el fin de sostener un precio, el producto permanece en el mercado. Todo consumidor lo sabe y espera la reventa. El precio así fijado es un expediente que generalmente trae consecuencias peores. Y como todos nosotros somos más fuertes que alguno de nosotros, la Tesorería de los EE.UU. no es bastante fuerte como para poner un precio arbitrario sobre la producción mundial con resultado permanente. "

(Minneapolis Tribune Julio 30 - 1930).--

La evolución posterior del "pool" canadiense y de la Junta Federal le dió la razón y el Estado tuvo que abandonar sus propósitos en cuanto a la acumulación y retención de grandes existencias de trigo.

Con todo, la producción mundial del trigo ha seguido creciendo. El promedio mundial del quinquenio 1933/34 - 1937/38 fué de 99 millones de toneladas, mientras que en 1938/39 llega a 123 millones, sin que el consumo mundial aumentara en una proporción similar. En 1948 la producción mundial es de 174 millones de toneladas y en 1952 llega a casi 200 millones.

El comercio mundial del trigo tampoco avanza con el mismo paso que la producción. Así tenemos que las exportaciones totales del quinquenio 1909 - 1913 son de un promedio anual de 19.7 millones de toneladas, mientras las de los años 1949/1950 alcanzan en promedio anual a 22,8 millones de toneladas.

Es comprensible, por lo tanto, que los saldos exportables crecen cada vez más y las existencias de los países exportadores que quedan de una cosecha para la otra están batiendo año por año records anteriores.

En los tiempos del "pool" canadiense, el "non plus ultra" de arrastre de la existencia de la cosecha vieja fué del año 1930 de 3,5 millones de toneladas, más o menos, lo que significaba el 42% de la cosecha anterior.

En los EE.UU. el stock acumulado en junio 1931 fué de 8,7 millones de toneladas, que representaba el 37,9% de la cosecha anterior.

Normalmente se calcula que un arrastre de una cosecha normal anterior del 10% es suficiente para casos de emergencia.

En otro lugar de este trabajo presenté los últimos datos referentes a la posición estadística triguera actual de los EE.UU. y Canadá, de la que surge que los actuales saldos disponibles para la exportación de estos dos países serían en cifras redondas:

| | | |
|--------|--------------------|--------------|
| EE.UU. | 45.000.000. | de toneladas |
| Canadá | 19.000.000. | " " |
| Total | <u>64.000.000.</u> | de toneladas |

Aún en el hipotético caso que todas las exportaciones de trigo de un año fueran provistas por estos dos países exclusivamente y calculando su monto en/.

/, 30.000.000. de toneladas, siempre les quedarían a estos dos países cerca de 34.000.000. de toneladas de trigo como saldo a agregar a las próximas cosechas, o sea, casi suficiente para suministrar las exportaciones mundiales durante otros dos años más. De cualquier manera, estos stocks de arrastre, casi cuadruplican los de los años 1930 y 1931.

He traído a colación estas cifras, para hacer ver que se impuso cada vez más la necesidad del apoyo del agricultor en el marco interior de los países exportadores de trigo, pese a las experiencias funestas de los años 1923/32. Es que la producción seguía un ritmo ascendente por varias razones, siendo las principales: la progresiva mecanización del campo, el uso de fertilizante y el progreso de la genética.

Se implantan precios de apoyo, nuevas entidades de centralización del comercio de cereales y de otros productos, como la Commodity Credit Corporation de los EE.UU. que hace el trabajo del antiguo Federal Farm Board en forma acen- tuada y gigantesca.

En cuanto al comercio exterior, por un lado el Congreso de los EE.UU. sanciona la famosa ley N° 480 que faculta al gobierno a vender las mercaderías acumuladas en moneda extranjera, a largos plazos, pudiendo hacer inversiones por el equivalente de sus entregas en los países compradores. Por el otro lado se aprovechan todas las oportunidades para llegar a acuerdos o convenios internacionales sobre el trigo, a fin de prevenir el derrumbamiento de los precios, conviniendo reducciones en las áreas sembradas, cuotas de exportación e importación y establecer precios mínimos y máximos.

Estos acuerdos, en realidad constituyen contratos multilaterales con vigencia para varios años, generalmente de 3-5, por los cuales los exportadores se comprometen a vender, a solicitud de los importadores, la totalidad de las cantidades fijadas en sus respectivas cuotas, cuando el precio llegase al máximo fijado. Por otra parte, los importadores se obligan a comprar la totalidad de sus cuotas, si el precio llegaba al mínimo convenido.

Veamos que influencia han tenido los últimos convenios al desarrollo de los precios.-

" Los precios mundiales del trigo subieron mas del doble durante la primera guerra mundial y mas del triple en la segunda. Durante la depresión económica los precios bajaron a menos de la mitad del nivel que habían tenido en la tercera decada del siglo. Los precios en la Argentina tampoco fueron más estables que en otros países, pués desde la segunda guerra mundial este país se benefició ampliamente de los altos precios y manteniéndose fuera del convenio internacional del trigo, pudo vender todos sus excedentes de exportacion al precio del mercado libre". (Informe de la FAO. 1950).-

En 1949 se firma en Washington un nuevo convenio internacional del trigo. Se reunen 48 naciones, pero solo lo firman 37 países importadores y 5 exportadores. Argentina, U.R.S.S. y los países danubianos fueron los principales exportadores que no se adhirieron al convenio. Uruguay que lo firmó, no lo ratificó. Las cantidades convenidas fueron de un total de 14.200.000 toneladas, lo que representaba más o menos el 60% del comercio mundial del trigo.

El resultado final fué el hecho inesperado que los países importadores no adquirieron la cantidad total a que tuvieron derecho, a pesar de que el precio del mercado libre ha sido muy superior al precio máximo establecido en el convenio.

Así en 1949/1950 se venden unas 11,8 millones de toneladas dentro de las cláusulas del convenio, pese a que la cuota total es de 14,2 millones y las exportaciones totales en ese año agrícola llegaban a 23.000.000 de toneladas.

Lo que pasó es que la falta de monedas duras impidió a los importadores a agotar íntegramente sus cuotas acordadas por el convenio, a procurar de los países del dólar. En cambio los países exportadores de moneda débil, pudieron colocar casi la totalidad que les fué adjudicado en el convenio.

Durante ese año los EE.UU. pagaron un subsidio de cerca de 50 cents de dólar por bushel directamente a los exportadores, que representaba la diferencia entre el precio máximo del convenio de Dól. 1,80 y el precio del mercado internacional.

Es interesante la opinión de la F.A.O con respecto a la política de subsidios de los EE.UU.- Dice en su informe de 1950:

" La política de apoyar los precios seguida por los EE.UU. refuerza en forma importante los precios mundiales del trigo, y aún cuando una serie de magníficas cosechas en Norteamérica acumulasen grandes existencias de trigo, es dudoso que el precio mundial bajara hasta el precio mínimo especificado en el convenio, y los países que no son miembros del convenio no tropezarían con dificultades, sinó cuando se llegase a este punto".

Desde el año 1956, la Argentina se incorpora nuevamente al Convenio Tri-
guero Mundial.

El último convenio se firmó en marzo del presente año (1959) en Ginebra. Inglaterra que no participó desde 1953 se adhirió. Otros miembros nuevos, como Italia, México y España entraron en el Convenio como países exportadores.

El precio mínimo de dólares canadienses 1.50 por bushel se mantiene, pero el precio máximo fué rebajado a instancias de los importadores de dól.2.- a dól. 1.90 canadienses.

El convenio tiene una vigencia de 3 años y terminará el 31.7.62. Las obligaciones de importación de los miembros han sido cambiadas del convenio anterior. En lugar del concepto de las cantidades garantizadas, entró un sistema de porcentajes, según el cual los países importadores se obligan a efectuar determinados porcentajes de sus compras de los países exportadores que son miembros del pacto.

Si los precios del mercado mundial se elevan encima del precio máximo de dól. 1.90 can., los países importadores quedarán eximidos de sus obligaciones de comprar un determinado porcentaje. En cambio si bajan del precio mínimo de 1.50, entonces el Consejo de Trigo estudiará la situación en una sesión especial y hará las recomendaciones que le parezcan adecuadas.

Se introdujeron, pués, innovaciones en las condiciones generales del funcionamiento automático de los precios establecidos en el convenio, cuya eficacia recién se verá en la práctica.

Los porcentajes garantizados por los países importadores en base al nuevo pacto, son los siguientes: Austria 45, Bélgica y Luxemburg 80, Brasil 50, //.

//.Ceylán 80, Cuba 90, Dania 60, Alemania Occidental 70, República Dominicana 90, Grecia 50, Haití 90, India 70, Indonesia 70, Irlanda 90, Israel 60, Japón 50, Corea 90, Holanda 75, Nueva Zelandia 90, Noruega 60, Perú 70, Filipinas 70, Portugal 85, Rhodesia-Nyassa 90, Saudi Arabia 70, Suiza 80, Unión Sudafricana 90, República Arabe Unida 30, Inglaterra 80, Ciudad de Vaticano 100, Venezuela 70,-

Los países exportadores participantes son: Argentina, Australia, Canadá, Francia, Suecia, EE.UU., Italia, México y España.-

CUARTA PARTE

CAPITULO X.

Un día de labor en una casa de exportación de cereales en tiempos normales.-

En la City de Buenos Aires se terminó la labor cotidiana. Entiendo por la City el barrio de los bancos y de las grandes casas de escritorios ocupadas por exportadores y toda clase de empresarios, ubicadas a partir de Leandro N. Alem hasta la calle Florida, limitado por los flancos por la Plaza Mayo y la Calle Viamonte.

Son las 8 de la noche pasadas. Los bancos hace tiempo ya que cerraron sus puertas, habiéndose retirado todo el personal, incluso el de jerarquía.

Asimismo, las demás casas de escritorios concluyeron su trabajo del día, quedando cerradas sus puertas hasta el día siguiente. En todo el barrio reina un silencio idílico que contrasta notablemente con el bullicio reinante durante el día entero.-

Estamos en la época de verano en que las ventanas deben quedar abiertas para poder soportar el calor sofocante. Desde una de esas ventanas abiertas en uno de los pisos de una gran casa de escritorios se percibe de repente el teclateo agudo de una máquina de escribir. El hombre que escribe lo hace pausadamente, en forma intermitente, acentuando cada letra.

El ruido de la máquina de escribir viene de la Sección Cables de una casa de exportación de cereales. Ahí están reunidos los empleados de la sección desde las 6 horas de la tarde para redactar los telegramas codificados que deben encontrarse mañana temprano en los escritorios de los representantes de la firma en Londres, París, Amberes, Hamburgo, Rotterdam, Génova, etc.

Estos empleados manejan los grandes códigos particulares que constituyen diccionarios especiales redactados en lenguaje cifrado, perfeccionados por muchos años de experiencia, que permite agrupar largas frases conteniendo nombres de vapores, cifras de tonelaje, datos, precios e informes sobre el mercado, adecuados a la naturaleza del negocio. Una vez establecidos los grupos de cifras se transforman por un método ingenioso en palabras de 10 letras que son fácilmente transmitibles por cable.

Como cada palabra que se telegrafía a Europa o a países americanos cuesta mucha plata, el empleo de los códigos internacionales o particulares es de gran importancia. Hay que tener mucha inventiva para ahorrar gastos de cable y al mismo tiempo mucha atención para no originar errores, pues, antes de descubrirlos y cancelarlos pueden ocasionar daños irreparables.

Veamos como suceden las cosas. Después que las deliberaciones mantenidas en una sala aislada de la dirección hayan terminado, se entregan al jefe de la Sección Cables las ofertas y el texto de todo cuanto se haya resuelto comunicar a los representantes europeos, a fin de redactar los correspondientes telegramas o cables cifrados.

Comunmente se denomina "cable" cualquier telegrama que va dirigido a Europa, aún los radiogramas. Este jefe reparte los textos según los destinatarios entre los empleados, los que enseguida emprenden la tarea de traducirlos a lenguaje cifrado, utilizando los distintos códigos según la naturaleza del texto.

Para este trabajo deben poseer mucha experiencia a fin de encontrar el camino más corto y adecuado al caso. Suponiendo que los empleados terminan su tarea simultaneamente, se invierten los roles y cada empleado traduce el telegrama cifrado hecho por el otro, para confrontar su texto con el original.

Una vez controlados todos los cables y encontrados de acuerdo con el texto entregado por el directorio o gerencia, se llama a las compañías de cable para que manden mensajeros a retirarlos. Las grandes casas exportadoras tienen líneas telefónicas directas con cada compañía de cables. Durante el día generalmente se transmite en forma verbal el texto de los telegramas por dichas líneas, utilizando a ese fin un código especial a efecto de la seguridad fonética, consistente en nombres de mujeres, representando cada nombre de mujer pronunciado una letra del alfabeto. Así p.e. si se quiere transmitir la palabra "cable", se pronuncian uno tras otro los siguientes nombres: Carolina, Alicia; Beatriz, Lucía, Eva. Ambos empleados -por un lado el de la firma exportadora, y por el otro, el de la compañía de cables- dominan a la perfección este código, haciendo posible el contacto directo verbal la transmisión rapidísima de los mensajes, máxime, teniendo en cuenta que en el otro lado del océano

/• se emplea el mismo procedimiento para la recepción de los mismos. Repito que este procedimiento no se usa con los cables extensos de la noche, por haber mucho tiempo adelante, hasta que a la mañana siguiente temprano en las casas europeas se abran los telegramas.

Por fin, terminada la tarea, se retiran los últimos empleados, siendo las 22, 23 ó 24 horas de la noche, para gozar del descanso merecido.

Los gerentes y directores que viven generalmente en sus chalets del gran Buenos Aires, se ausentan para sus casas, una vez entregados a la sección cables los textos de las ofertas y demás instrucciones para el día siguiente a los representantes europeos, para su transmisión, pero nunca pierden el contacto completamente con el negocio, como tampoco lo hace el buen médico con su enfermo. Durante la noche, varias veces, y casi siempre antes de acostarse, salen al jardín o al balcón de sus casas para observar el cielo y ver si hay probabilidad de lluvia o señales de heladas prematuras. Cualquier indicio en éste sentido lo obligará a modificar los límites de los precios de las ofertas mandadas a Europa. A tal fin llamará a su oficina por teléfono para ver si están todavía los empleados de la sección cables y está a tiempo de modificar la oferta. Si fuera tarde para eso, se pondrá en comunicación directa con la compañía de cables, enviando el mensaje telegráfico a Europa, sin utilizar el código, es decir, en lenguaje común (plain language).

A las 7 de la mañana aparece el primer empleado y abre los primeros telegramas recibidos de las sucursales de las provincias. La casa tiene sucursales, empleados, compradores o representantes en todas partes en que se producen cereales. Las noticias importantes se comunican por teléfono a los jefes que aún están tomando sus desayunos en sus domicilios, quienes impartirán sus instrucciones luego de breves reflexiones.

Malas noticias del interior, demasiadas lluvias o heladas obligan a elevar los límites o reducir las cantidades ofrecidas.

Al mismo tiempo llegan de Europa las contestaciones a las ofertas enviadas a la noche anterior. Los cables se traducen, enterándose si dichas ofertas han tenido aceptación parcial o total. Si la competencia es más barata natural,

/mente no se hace negocio. Generalmente se envían enseguida breves mensajes para que lleguen a tiempo antes de empezar a funcionar las ruedas de las bolsas europeas, reduciendo o aumentando los límites. Hay que tener en cuenta la diferencia de horario que es de 4 a 5 horas. Así a las 8 de la mañana en Buenos Aires se tienen las 12 o 13 horas en Rotterdam p.e.,-

A las 9 de la mañana empieza la plena actividad en el interior de la casa. Se poblan las distintas secciones con sus empleados y que generalmente son Mercaderías, Fletes, Liquidaciones, Recibos, Contaduría, Caja, Cambios, Cables, Exterior, Subproductos, Secretaría, Gerencia y otras cuantas más, según la organización específica de cada casa. La sección Compras y Ventas depende generalmente de la gerencia directamente, por ser la parte más importante del negocio. Asimismo la gente que va a la bolsa o al mercado a término, para dar las órdenes de compra o venta a los corredores, se recluta del personal de la gerencia. Esta parte del personal, como también los componentes de las secciones Cables, Fletes y Exterior tiene que conocer varios idiomas. Comunmente el jefe de la sección Cambios también habla distintos idiomas. La mayoría de las ventas de cereales al exterior se efectúa en moneda extranjera. El monto de las divisas extranjeras a vender es, en consecuencia, considerable. De ahí la importancia del puesto del jefe de la sección respectiva. Este generalmente tiene delante de sí, colocado en su escritorio, un especie de conmutador telefónico, por medio del cual se pone en contacto directo con los gerentes de cambio de los distintos bancos o con los corredores de cambio, a efecto de concertar sus operaciones con suma rapidez y exclusión de cualquier traba o interferencia. Las lucesitas que aparecen en el conmutador, denotando las llamadas simultáneas de los bancos, muchas veces, le dan una impresión anticipada de la tendencia del mercado de cambios en un momento dado.

Todas las secciones mencionadas desempeñan un trabajo en forma eslabonada, para crear un conjunto eficiente.

Mientras tanto en las sucursales se desarrolla un trabajo complementario dedicado a las compras y al transporte de los cereales. Aquí la eficiencia del trabajo depende de la persona del jefe de la sucursal, teniendo en vista que/.

/cada filial goza de cierta independencia. El jefe debe conocer personalmente a los acopiadores y los agricultores de importancia de la zona y su tarea principal consiste en recorrer la comarca manteniendo entrevistas personales para realizar las compras y dirigir las operaciones de transporte, ya sea por camión, ferrocarril o vapor, si su sede está ubicada en un puerto fluvial o ultramar.

En las fichas personales guardadas cuidadosamente en la casa central se mantienen en reserva las anotaciones con respecto a la calificación que les merecen a los gerentes los jefes de las sucursales.

El contacto con la casa central es ininterrumpido. Van y vienen los telegramas en la época de la cosecha. Frecuentes son las conversaciones telefónicas, cuando la índole del negocio requiere una explicación verbal. Los avisos de compra son inmediatos, para que los gerentes de la central estén en posesión de los datos respectivos al concurrir a la bolsa de mediodía, en donde se encuentran con la gente que tiene algo que ver con cereales y fletes, teniendo que efectuar las operaciones de arbitraje en el mercado a término que exige el curso de las transacciones realizadas en el día. Terminada la rueda en el mercado, viene el descanso de mediodía.

Pero en el puerto afuera, el trabajo sigue sin interrupción. Muchos vapores se van cargando simultáneamente por cuenta del exportador. Vapores de línea que tienen su ruta fija para Hamburgo, Londres, Génova, etc., como los cargueros (tramps) que se dirigen, antes de darles el destino final, provisoriamente a San Vicente, Madeira o Teneriffe "a órdenes" que luego se venderán y se dirigirán a su destino final durante el viaje.

El carguero se ubica debajo del elevador, de donde fluye el trigo u otro cereal directamente en grandes chorros al interior del vapor. Otros buques cargan cereal en bolsas, colocándose al costado de los muelles de cuyos depósitos los peones sacan las bolsas y las colocan en las canaletas que las conduce a bordo del vapor o a las bodegas del mismo. Otros vapores que ya no encuentran ubicación al lado del muelle, se colocan en "segunda" o "tercer andana" y que se van cargando con guinches desde los depósitos o directamente de lanchas.

Fuera de la rueda, que solo está reservada para los operadores, o sea los corredores oficiales, durante y después de la hora de las operaciones se encuentra la gente del oficio, cambiando opiniones sobre todo cuanto atañe al negocio y actualidades atingentes.

Cuando los jefes hayan regresado de la bolsa y hayan tomado su refrigerio, empieza el trabajo más importante de la jornada, consistente en la preparación de las ofertas al exterior para el día siguiente. Cada gerente o director tiene preparadas sobre su escritorio las planillas de los equivalentes de los precios en moneda nacional por 100 kilos, sobre vagón dársena, o Rosario, o Bahía Blanca, en dólares o libras esterlinas, o francos franceses, etc., en unidades por bushel, por quarter, por tonelada inglesa o tonelada francesa, según el artículo, la plaza y las modalidades de cotización, y, finalmente, de acuerdo al cambio del día. Estas planillas están hechas por la sección Cálculos que muchas veces son los mismos empleados de la sección Cables o Exterior, que se especializan en la confección de dichas planillas, para hacerlas en forma rápida y racional. Estos especialistas de algunas casas exportadoras hasta llegaron a producir reglas de cálculo especiales para la determinación de los equivalentes aplicables a las distintas monedas y unidades de peso y que forman parte del secreto comercial de la firma respectiva, al igual que sus códigos particulares. Los cálculos tienen que ser lo más exactos posibles, siendo el margen de utilidad muy escaso por la competencia existente entre las casas exportadoras.

En consideración de la importancia de estas deliberaciones, las mismas están rodeadas generalmente de cierta solemnidad y durante ellas nadie puede llegar a hablar con los componentes del equipo deliberante, compuesto de los directores y gerentes, salvo los jefes llamados de vez en cuando a la sala para alguna consulta.-

Las deliberaciones terminan a las 20 o 21 o 22 horas. Su extensión no está fijada ni limitada y depende de la importancia, magnitud y complejidad de las ofertas y demás asuntos atingentes que tratar. Mientras tanto, los empleados de turno de la sección Cables aguardan que se les entregue el texto de las ofertas y demás comunicaciones, para su versión en el lenguaje de los códigos. Por fin llega ese momento. Los jefes se retiran y empieza la labor nocturna de esos empleados en la forma relatada. Y sigue otro día.-

Consideraciones finales

Este trabajo, como ya denuncia su título, solo pretende presentar algunos de los aspectos de la comercialización de trigo, aspirando únicamente a cierta originalidad en las fases prácticas de la misma, las cuales pude ver de cerca durante unos años en mis ocupaciones anteriores. Sin perjuicio de lo dicho, me he ocupado también con los aspectos generales de la materia - si bien ampliamente conocidos - para conservar cierta unidad del trabajo.

He tratado de llegar a conclusiones en cada capítulo, donde había que llegar a alguna. Sin embargo, hago la reserva que la palabra "conclusión" me parece demasiado categórica, como para emplearla en materia de comercialización de cereales y especialmente del trigo. Es que la producción de estos artículos de primera necesidad y la correlacionada comercialización de los mismos, en su análisis final, no pueden depender de su economicidad exclusivamente, ya que necesitamos alimentarnos cueste lo que cueste. Este hecho innegable hace chocar los problemas atinentes a las actividades respectivas constantemente con los principios generales de la economía.

Me afirma en esa creencia una pequeña noticia que he leído en los diarios hace poco (La Prensa 7.5.59) y que dice:

" Concluyó la conferencia "Alimentos para la paz" reunida en Washington. El Ing. Rafael García Mata, subsecretario de agricultura de la Argentina (que representó a nuestro país en la conferencia) dijo en una entrevista con la U.P. que se sentía satisfecho con los resultados de la conferencia. Agregó que permanecerá en Washington varios días, para realizar estudios sobre los métodos de comercialización de productos agrícolas (Sic), el uso de insecticidas para combatir las plagas del algodón y otros asuntos de interés técnico para su país."

Entiendo que el Ing. García Mata es una de las autoridades reconocidas en la materia en nuestro ambiente, y fuera del mismo también. Si a esta altura reconoce la necesidad de estudiar nuevos métodos de comercialización de los productos agrícolas, las conclusiones del presente trabajo y de cualquier otro/



/solo podrán ser proposiciones en su faz práctica.

El comercio en cereales, como cualquier otro, es comparable a una contienda entre grupos que, teniendo idénticos intereses, luchan por sacar la mejor parte en la competencia aguda que la genera. Cada país eminentemente productor y exportador de cereales, como es la Argentina, compete con los otros que se encuentran en la misma situación, es decir, es uno de los contendientes en la lucha. Toda contienda, para llevarla al éxito, necesita un plan estratégico, elaborado para un plazo largo y que debe estar concebido de acuerdo con los intereses generales del país. Pero un plan estratégico es demasiado general y rígido dentro de su planteamiento y necesita que el desarrollo de su curso sea facilitado con planes parciales tácticos que adecúan el plan estratégico a las variaciones exigidas por las realidades de las épocas actuales.

He traído a colación este símil para hacer ver que en la Argentina, si bien el plan estratégico a largo plazo, en materia de producción y comercialización de cereales, debía concordar con los principios generales de una economía sana y que nos dice que el comercio debe ser libre, sin trabas ni subsidios, por otra parte, debido a las consideraciones hechas bajo el título de "Comercio libre o controlado por el estado" de este trabajo, y también otras, necesitamos intercalar planes tácticos adecuados a las situaciones de hecho que transitoriamente nos obligan a desviarnos de las grandes líneas trazadas.

De acuerdo a lo expuesto, fijaría mi tesis, en cuanto a la alternativa entre comercio libre o controlado por el Estado de los productos agrarios y especialmente del trigo, en los siguientes principios básicos:

a.) Plan estratégico a largo plazo: Comercio libre, sin ataduras y sin subsidios.

b.) Plan táctico, a plazos cortos: Garantía por el Estado de un precio mínimo que cubra los costos de producción y un margen módico en favor del agricultor, para evitar el peligro del abandono del campo y dentro de los recaudados esbozados.-