

X  
1111  
1111  
1111

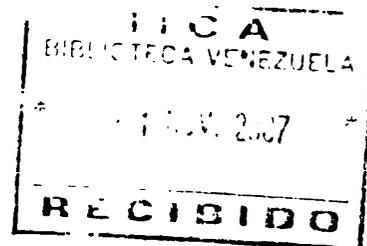
INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS - OEA  
CONFEDERACION INTERCOOPERATIVA AGROPECUARIA

BIBLIOTECA  
DIRECCION GENERAL  
IICA

# **ESTRUCTURA DEL COMERCIO DE GRANOS EN LA ARGENTINA**



**INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS - OEA**  
**CONFEDERACION INTERCOOPERATIVA AGROPECUARIA**



**ESTRUCTURA  
DEL COMERCIO  
DE GRANOS EN  
LA ARGENTINA**

**Buenos Aires**

**1975**

00008176

~~00008176~~

## P R E F A C I O

Los problemas de la comercialización de la producción agropecuaria son objeto de un estudio cada vez más intenso, por asignárseles una importancia destacada en la determinación del aprovechamiento final de la producción, tanto desde el punto de vista de los productores, como por parte de los consumidores finales.

En el ámbito de la Junta Directiva del Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas esta preocupación se tradujo en una serie de gestiones que dieron lugar, en mayo de 1972, a la creación de un Programa de Comercialización dotado de elementos técnicos y recursos para coadyuvar en el fortalecimiento institucional de los organismos nacionales encargados de los diversos mecanismos y sectores de la comercialización en todos los países miembros del Instituto. Para la puesta en marcha del Programa en la Zona Sur se contempló la posibilidad de ejecutar proyectos directamente vinculados con las actividades que ya venían cumpliendo los técnicos del IICA.

Al realizarse las gestiones necesarias para instalar el Programa de Comercialización en la Argentina, se identificó el área del movimiento cooperativo agrario como uno de los que prometía una buena base institucional para obtener los objetivos perseguidos. La gran envergadura del cooperativismo en el país, manifestado a través de cooperativas integradas en federaciones y éstas a su vez en un organismo de tercer grado, y la magnitud de sus operaciones, permitía contar con personal altamente capacitado, experiencia de trabajo y otros diversos recursos.

En el ámbito de acción de la Confederación Intercooperativa Agropecuaria —CONINAGRO— en su carácter de entidad máxima representativa del movimiento cooperativo agropecuario argentino, han merecido siempre especial atención todos los aspectos relacionados con la producción agropecuaria, particularmente con su comercialización, tanto como reconocimiento a la importancia de esta etapa del proceso, como por ser ésta una de las importantes actividades que realiza el sector que representa.

Sobre la base de estas coincidencias, las conversaciones mantenidas entre IICA y CONINAGRO lograron un éxito auspicioso. Al iniciar las tareas de cooperación, las consultas realizadas indicaron que la comercialización de granos, donde las cooperativas cumplen una tarea muy importante, constituye un renglón de alta prioridad.

Como resultado del acuerdo logrado, se decidió estudiar el comercio de granos en la última década, teniendo como objetivo presentar el proceso de comercialización como un sistema en el cual todos sus elementos integrantes están relacionados de una manera lógica, existiendo una mutua interdependencia entre ellos y con elementos ajenos al sistema pero pertenecientes al contexto socio-económico que lo rodea.

De esta manera se pensó que los esfuerzos que demandaría dicha investigación podían concretarse en un documento dirigido especialmente a quienes participan en la ejecución de tareas vinculadas con la comercialización de granos: dirigentes y miembros de organizaciones cooperativas, estudiosos y profesionales que cumplen funciones relacionadas en el ámbito oficial y privado, y para todas aquellas personas que tuvieran interés por el conocimiento sistemático del tema.

Se decidió poner especial énfasis en la descripción y análisis de dos elementos que tienen fundamental importancia para la comprensión cabal del funcionamiento del comercio de granos: las funciones de comercialización y los participantes que intervienen en el proceso. En ambos casos se buscaría analizar en detalle la actuación del movimiento cooperativo.

El análisis realizado presenta un marco conceptual teórico para el desarrollo de la comercialización, incluyendo referencias a la repercusión de la actividad del Estado en el desempeño del sistema. Se hace mención de las políticas económicas que han afectado directa o indirectamente la comercialización de granos, tales como la fijación de precios, uso de diversos gravámenes, funciones asignadas a la Junta Nacional de Granos, etc.

Surge del análisis, por ejemplo, que los precios básicos fijados por el Gobierno generalmente fueron superados por los precios de mercado, en el momento del mayor flujo de los granos. Este fenómeno es atribuible, no sólo a la situación del mercado, sino también a la persistente devaluación monetaria causada por la inflación, que

de hecho distorsionó el papel de la política de precios impidiendo que cumpla con el cometido de mantener la paridad en las relaciones de insumo-producto y apoyar las expectativas de los productores. Por el contrario, pareciera que la fijación de precios rígidos en un contexto monetario muy cambiante, tendió a incrementar las transferencias de recursos entre unos cultivos y otros, o entre granos y ganadería, y entre el sector agropecuario y los demás sectores de la economía.

Otra de las medidas que afectaron fuertemente los ingresos del sector agrícola, fue la imposición de retenciones a la exportación de productos agropecuarios a partir de la drástica devaluación de 1967. El sistema de retenciones persistió aún después de desvanecidos los efectos de la devaluación, lo cual unido a la elevación de los precios internacionales de los granos y al tratamiento cambiario desfavorable otorgado a dichas exportaciones, convirtieron al sector agropecuario en el mayor contribuyente al erario público. Este hecho frecuentemente ignorado, debe adicionarse a la participación agropecuaria en el PBN, su capacidad de absorción de mano de obra activa y su aptitud generadora de divisas, cuando se pretende evaluar la contribución del sector rural a la economía y tomar decisiones que lo afecten.

El estudio de la oferta de los granos de mayor significación, que forma parte del trabajo, permite formarse un concepto cabal de la misma y derivar conclusiones acerca de su repercusión sobre las funciones y los agentes de comercialización.

Del mismo modo, el estudio de la demanda interna y externa hizo necesario un análisis sumario de las características de las industrias elaboradoras (harinera, aceitera, alimentos balanceados) y de los mercados exteriores en lo que pudiera afectar la participación argentina. También se analizó la actuación de los participantes en la comercialización de granos, a pesar de la limitación impuesta por la escasez de información sobre muchos de sus aspectos.

Resalta del análisis el carácter cambiante de las relaciones del sistema de comercialización con el contexto socio-económico global. Ello se tradujo, por ejemplo, en cambios notables de la comercialización de granos a partir del segundo semestre de 1973, cuando la Junta Nacional de Granos como consecuencia de la sanción de la nueva Ley de Granos se convirtió en única compradora de la producción de los principales productos, con lo que todos los participantes pasaron a actuar como sus agentes, sin adquirir título de propiedad de los granos y actuando el Banco Nación como único financiador de las operaciones a través de adelantos del Banco Central. Estas transformaciones obligaron a cambios en ciertos aspectos de la comercialización. Resultó notable, por ejemplo, la pérdida de importancia de las Bolsas de Cereales, la aparición del régimen de cuotas para la distribución de los productos a los industriales a los precios oficiales y la centralización de la oferta de granos para exportación, entre otros.

El trabajo analiza la infraestructura utilizada por el comercio de granos frente a las necesidades impuestas por su nivel actual y por las que se deducen de las metas del Plan Trienal. La disponibilidad, ubicación y costos operativos de las facilidades de transporte y almacenaje para manejar las cosechas resultan así de importancia estratégica.

Igualmente, se prestó atención a la financiación del activo fijo y capital circulante. Se analizaron la composición de la cartera del Banco de la Nación Argentina y la evolución de los redescuentos otorgados por el Banco Central de la República Argentina, en especial para la Junta Nacional de Granos, que los utilizó principalmente para adquirir trigo (95 % del total de compras de la Junta).

La escasez de información ya señalada, se extiende también al sector cooperativo. Sin embargo, pudo efectuarse un relevamiento aceptablemente completo en los aspectos relativos a:

- participación en la comercialización primaria de granos total y por productos
- participación en las exportaciones de trigo, maíz y sorgo,
- participación en el almacenamiento de granos, en términos absolutos y relativos, e
- importancia de los créditos otorgados al movimiento cooperativo por el Banco de la Nación Argentina.

La importancia de la acción del movimiento cooperativo en beneficio de los intereses de los productores que lo integran, sólo pudo describirse en forma conceptual, ya que no fue posible recolectar referencias empíricas

sobre menores costos de comercialización, mayores precios pagados, asistencia financiera, mayor capacidad negociadora frente a los demandantes u otros servicios complementarios.

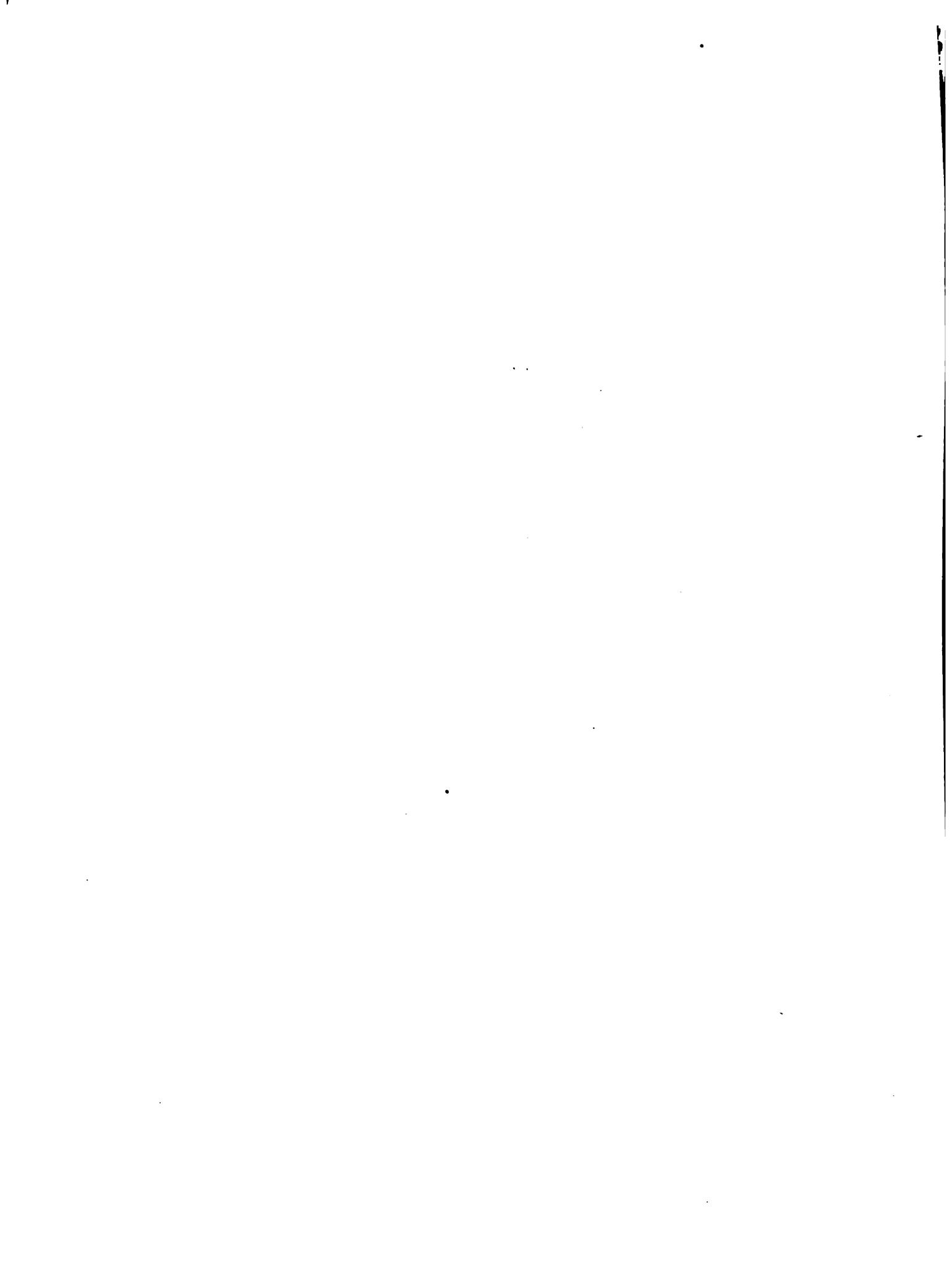
Entre las conclusiones útiles para el movimiento cooperativo que pueden extraerse del trabajo, está la necesidad de organizar un sistema de información que reúna los datos sobre el funcionamiento del cooperativismo y su participación en el proceso de desarrollo económico del país, en el que puede influir a través de una comercialización más eficiente que se traduzca en precios más altos para el productor, más bajos para el consumidor y una defensa de los productos agropecuarios argentinos en el exterior.

Debe mencionarse especialmente, como parte del aporte realizado por IICA para este estudio, que el esfuerzo que demandó su preparación corrió principalmente por cuenta del CPN Carlos Steiger, con la supervisión del Dr. Carlos Fletschner y la consulta reiterada a funcionarios que ocupan diversos escalones en el proceso de comercialización de los granos en Argentina. La colaboración de CONINAGRO y sus asociados se manifestó en forma permanente, recibándose por medio de un grupo de trabajo designado al efecto, comentarios, información y observaciones, que enriquecieron considerablemente el contenido del manuscrito original.

Además de la participación que cupo a personal del IICA y CONINAGRO en la preparación del manuscrito, deseamos dejar particular mención de nuestro agradecimiento hacia los señores Luis Basa y Carlos Iribarren de la J. N. G., Adolfo Coscia del INTA, Néstor P. Braidot y Marcelo Pondé.

**Pedro A. Hernandez**  
**Presidente de CONINAGRO**

**Norberto Ras**  
**Representante del IICA**



## INDICE

	Pág.
<b>I. GENERALIDADES</b>	
1. El rol de la agricultura en el desarrollo económico	1
2. El papel de la comercialización en el desarrollo agrícola	1
3. Comercialización de granos. Enfoques alternativos para su análisis	2
4. Análisis funcional	3
5. Análisis institucional	5
6. Características de la relación funciones-instituciones en la República Argentina	6
<b>II. OFERTA DE GRANOS</b>	
1. Introducción	11
2. Areas sembradas	11
A. Determinantes	11
B. Influencia de los precios sobre las áreas sembradas	12
C. Evolución de las áreas sembradas de los cultivos individuales	12
a. Trigo	13
b. Maíz	13
c. Sorgo granífero	13
d. Girasol	13
3. Areas cosechadas como porcentajes de las áreas sembradas	16
4. Rendimientos unitarios	16
5. Localización de la producción agrícola	16
6. Evolución del valor de la producción	19
<b>III. DEMANDA DE GRANOS</b>	
1. Introducción	33
2. Carácter derivado de la demanda	33
3. Demanda interna y externa	34
A. Demanda interna	34
a. Trigo	34
b. Maíz y sorgo	35
c. Girasol	38
B. Demanda externa	40
a. Antecedentes	40
b. Evolución de las exportaciones argentinas de cereales y oleaginosas	48
c. Trigo	50
d. Maíz y sorgo	50
e. Relación entre volúmenes exportados, precios e ingresos de divisas	55
f. Girasol	55
<b>IV ESTRUCTURA DE LOS MERCADOS DE GRANOS</b>	
1. Introducción	59
2. Variables estructurales y su importancia sobre el funcionamiento del sistema	60
A. Concentración de vendedores y compradores	60
B. Condiciones de entrada al mercado	61
C. Características del producto	62

	Pág.
D. Nivel de información	63
E. Elasticidad-precio de demanda	63
F. Tasa de crecimiento de la demanda	64
G. Relación de costos fijos a costos variables	64
3. Mercados primarios y secundarios	65
<b>V. MERCADOS PRIMARIOS</b>	
1. Introducción	67
2. Oferta	69
3. Demanda	74
A. Cooperativas de productores	74
B. Acopiadores	76
4. Características del producto	77
5. Condiciones de entrada y salida al mercado	77
6. Nivel de información	78
7. Formación de precios en el mercado primario	79
8. Intervención del Estado en el mercado primario	81
9. Fijación de precios básicos	84
<b>VI. MERCADOS SECUNDARIOS</b>	
1. Introducción	93
2. Oferta	93
A. Cooperativas y Acopiadores	93
B. Cooperativas de Segundo grado	94
C. Junta Nacional de Granos	95
3. Demanda	95
A. Interna	95
a. Industria molinera	95
b. Industria aceitera	97
c. Industria de alimentos balanceados	100
B. Demanda externa	100
a. Grado de concentración	100
b. Destino de las exportaciones	103
4. Formación de precios en los mercados secundarios	107
<b>VII. ALMACENAMIENTO</b>	
1. Introducción	117
2. Características de la capacidad instalada	117
a. Capacidad existente por gremios	119
a.1) Junta Nacional de Granos	119
a.2) Cooperativas de productores y acopiadores	120
a.3) Industriales	120
a.4) Productores	127
b. Por localización geográfica	127
c. Sistemas de almacenamiento	129
3. Relación Producción/Capacidad de Almacenamiento	132
4. Tarifas de almacenamiento	139
<b>VIII. TRANSPORTE</b>	
1. Introducción	141
2. Transporte ferroviario y automotor en la República Argentina	142
A. Evolución del transporte ferroviario y automotor	142

### III

	Pág.
B. Costos del transporte ferroviario y automotor	147
a. Costos del transporte ferroviario	147
b. Costos del transporte automotor	148
C. Tarifas del transporte ferroviario y automotor	149
3. Flujos de transporte de granos en la República Argentina	150
4. Localización de la producción agrícola	150
5. Localización de la industria transformadora	152
6. Localización de los puertos de salida de las exportaciones	153

### IX. FINANCIACION

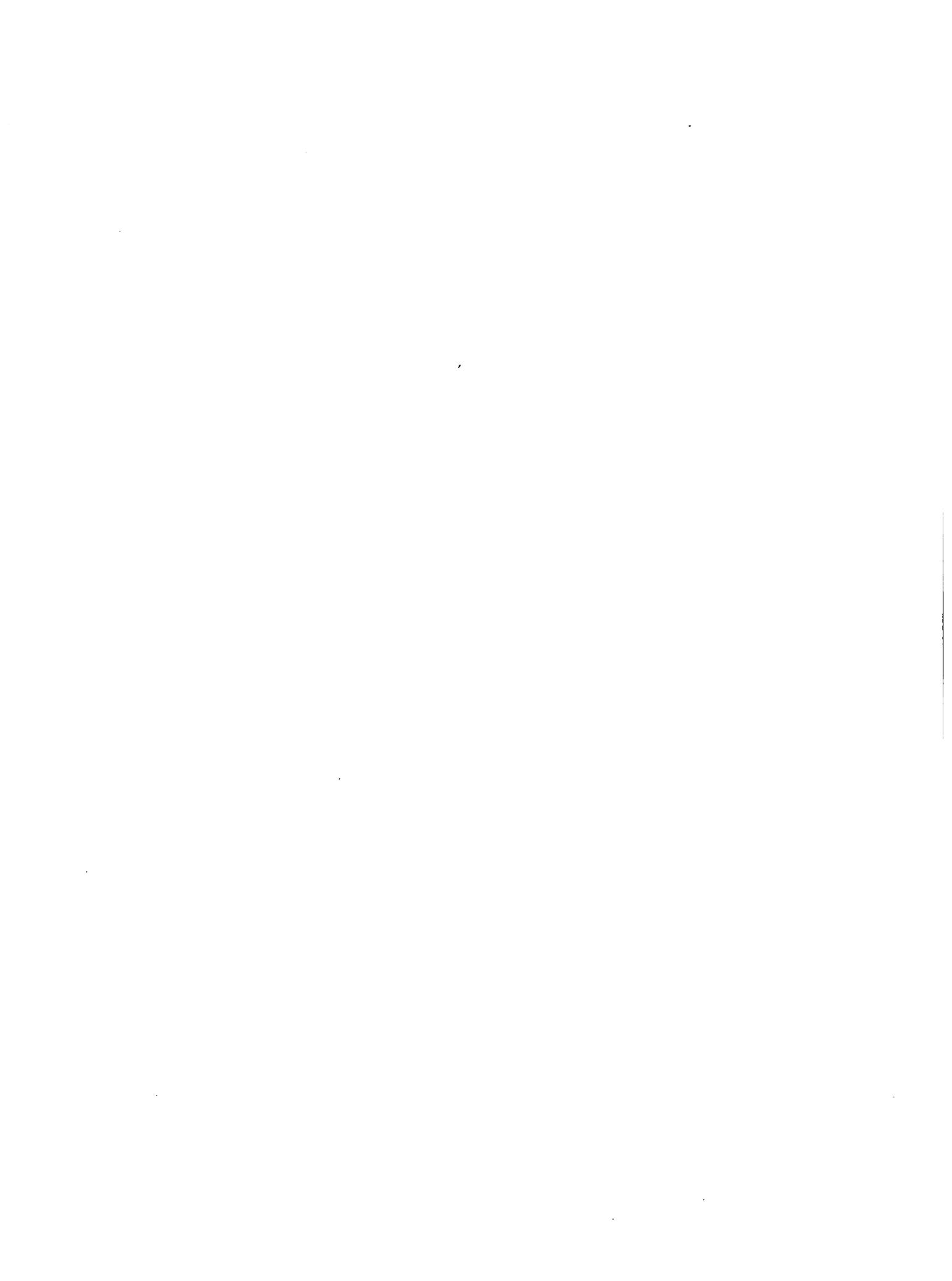
1. Introducción	157
2. Requerimientos financieros de la comercialización de granos	157
3. El financiamiento de la comercialización de granos en la República Argentina	159
4. Evolución del financiamiento de la compra-venta de granos en Argentina	165

### X. FUNCIONES AUXILIARES

1. Introducción	169
2. Normalización	169
a. Trigo	170
b. Maíz	171
c. Sorgo	171
d. Girasol	171
3. Cobertura de riesgos	171
4. Información	173

### REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

175



## Capítulo I

### GENERALIDADES

#### 1. El rol de la agricultura en el desarrollo económico

El desarrollo económico constituye la meta de las decisiones de política económica aún cuando existan diferencias en definir dicho proceso.

Según Mellor "desarrollo económico es un proceso mediante el cual una población aumenta la eficiencia con la que produce bienes y servicios incrementando los niveles de ingreso per-cápita y por lo tanto el bienestar general. Este proceso es dinámico involucrando cambios en la estructura y procedimientos de la economía". (50)

Furtado, por su parte, considera que "el desarrollo económico es el resultado del continuo incremento de la productividad del factor trabajo y las repercusiones de tal hecho en la organización de la producción y, por ende, en la forma en que se distribuye el producto social". (32)

Otros economistas como Colin Clark (15) y, más recientemente, Kuznetz, identifican los procesos de desarrollo económico como consecuencia de fases en la cual se van produciendo cambios en la estructura ocupacional de la economía a través de desplazamientos de la mano de obra activa de los sectores primarios hacia los sectores secundarios y terciarios de la economía, donde se supone que la productividad del factor trabajo es mayor que en los sectores primarios.

A pesar de la diversidad de elementos que componen las definiciones precedentemente expuestas podemos encontrar elementos comunes tales como incremento en la oferta de bienes y servicios por encima del crecimiento demográfico, incrementos en la productividad del factor trabajo a través del desplazamiento de la mano de obra activa hacia sectores de mayor productividad, como así también modificaciones en el perfil de la demanda como consecuencia del mayor poder adquisitivo de la población resultante de una mejor distribución del ingreso, que necesariamente debe acompañar a cualquier proceso de desarrollo económico para ser calificado como tal.

En síntesis, podemos observar que en un proceso de desarrollo económico existen elementos provenientes tanto desde el lado de la oferta como de la demanda de bienes y servicios.

El rol del sector agrícola en el desarrollo económico dependerá de las condiciones iniciales de las cuales se parte y que en gran medida dependen de la dotación de factores con que cuenta la economía, como así también la distribución de la propiedad de los factores de producción.

Las contribuciones de la agricultura al desarrollo económico pueden sintetizarse en el trabajo de Mellor y Johnston (51) y son las siguientes: 1) Abastecer a la creciente demanda de productos agrícolas, que caracteriza a las etapas iniciales del desarrollo. 2) Contribuir a la formación de capital a través de las divisas obtenidas como consecuencia de las exportaciones agrícolas. 3) Transferir fuerza de trabajo activa hacia el sector industrial y terciario de la economía. 4) Contribuir a la formación de capital de otros sectores de la economía a través de la canalización de los excedentes del sector. 5) Constituir un estímulo para la producción industrial a través de la expansión de la demanda por dichos bienes.

#### 2. El papel de la comercialización en el desarrollo agrícola

En la actualidad cualquiera sea el sistema económico vigente en las diversas sociedades encontramos algún tipo de planificación ya sea indicativa o coercitiva que tiene metas tanto en la producción como en la distribución del producto.

Sin embargo, como lo señalan Collins y Holton "rara vez se reconoce que tanto el sector agrícola como el industrial, dependen del desarrollo de un sector distributivo para conectar al productor con el consumidor final",

y añaden "los planes de desarrollo económico suponen que este encadenamiento entre productor y consumidor final se volverá más o menos automático en la medida en que las empresas de comercialización se desarrollen en respuesta a las condiciones de rentabilidad". (18)

Lo anterior en cierta forma indica la importancia del sector distributivo de la economía, como también el frecuente olvido en que incurren los gobiernos en materia de planificación del sector de comercialización, llegándose a situaciones en que el mismo puede constituirse en un cuello de botella para el crecimiento económico haciendo que se malogre el esfuerzo productivo como resultado de su incapacidad para canalizar incrementos en la oferta agropecuaria. Como consecuencia pueden resultar pérdidas físicas de la producción, o bien que existan dificultades en la transmisión de las preferencias de los consumidores hasta los productores originarios.

El desarrollo del sector distributivo puede preceder o bien ajustarse al del sector productivo. En ambos casos la demanda de servicios de comercialización agrícola estará condicionada a la existencia de excedentes susceptibles de ser canalizados hacia otros sectores internos o bien hacia el exterior.

Uno de los criterios más comúnmente utilizados para medir el desarrollo del sector agropecuario de la economía y la demanda de servicios de comercialización por parte del mismo lo constituye su grado de integración con otros sectores de la economía a través de la existencia de excedentes de producción que requieren su comercialización tanto interna como externa.

Dichos criterios permiten identificar tres tipos de economías en base a las características de su sector agrícola:

- a) Economías tradicionales de subsistencia,
- b) economías agrícolas de transición, y
- c) economías agrícolas dirigidas al mercado.

El sector agropecuario de la República Argentina y en especial el que corresponde a la producción de granos, sin duda alguna encuadra a la economía Argentina dentro del grupo de "las economías agrícolas dirigidas al mercado" como lo expresan los indicadores más comúnmente utilizados para tipificarlas.

En efecto, según lo muestra el Cuadro I.2, solamente el 17 % de la población económica activa se encuentra ocupado en el sector primario, generando una producción suficiente para abastecer las necesidades del sector, y volcando sus excedentes en el mercado interno para satisfacer la demanda urbana y participar en elevadas proporciones en las exportaciones que generan divisas para la adquisición de bienes intermedios y de capital. Este hecho es de crucial importancia para el mantenimiento de adecuados niveles de actividad económica en el corto plazo y para mantener una tasa aceptable de crecimiento en períodos más prolongados.

Además, el sector agropecuario argentino ha realizado una contribución adicional al desarrollo económico a través de la transferencia de ingresos hacia otros sectores de la economía, como resultado de las políticas de precios relativos, de impuestos, retenciones a la exportación, etc.

Las consideraciones precedentes han tenido por objeto caracterizar al sector agropecuario argentino en función de su integración al mercado con el propósito de analizar los requerimientos en materia de servicios de comercialización considerando tanto los volúmenes de producción actuales, como así también las metas fijadas en los planes gubernamentales.

### 3. Comercialización de granos. Enfoques alternativos para su análisis.

Para comprender los aspectos fundamentales de la comercialización de granos en Argentina hemos creído conveniente presentar ciertos conceptos teóricos para justificar la metodología del presente trabajo.

Se entiende por comercialización "al cumplimiento de todas aquellas actividades involucradas en el flujo de bienes y servicios desde el lugar de la producción inicial hasta llegar a las manos del consumidor final". (43)

El proceso de comercialización requiere la ejecución de una serie de tareas que se caracterizan por realizarse en una cierta secuencia y que deben efectuarse en forma coordinada a los efectos de lograr el máximo grado de eficiencia.

Por otra parte, interesa conocer y evaluar el desempeño del sector de distribución en términos de eficiencia operativa y en la asignación de recursos.

Dada la complejidad de elementos componentes de un sistema de comercialización y sus interrelaciones, resulta de utilidad reunirlos en una definición que los incluya y sirva de guía para un estudio sistemático del proceso. El análisis integral de la comercialización de granos deberá incluir "el conjunto de organizaciones, recursos, funciones, reglas, información y comportamiento involucrados en su producción, procesamiento y distribución".

De la definición anterior revisten fundamental importancia tres elementos que son:

- a) Las funciones a ser cumplidas, es decir aquellas actividades especializadas necesarias para que se cumpla el proceso de comercialización.
- b) Las instituciones que realizan dichas funciones.
- c) El comportamiento de los participantes, entendiéndose por tal a las decisiones acerca de los productos a ofrecer, fijación de precios, esfuerzos para colocar la producción, y actitud frente a los rivales que compiten en el mercado teniendo estas decisiones como objetivo el logro de alguna de las metas de las empresas privadas (maximización de beneficios, maximización de ventas, maximización de crecimiento, tasa aceptable de rendimiento, supervivencia de la firma, etc.).

Los recursos, tanto humanos como materiales afectados a la ejecución de actividades de comercialización, son el resultado de decisiones tomadas, tanto por los individuos como por el Estado, pero que también dependerán del marco legal e institucional que los rodea, ya que los recursos humanos y físicos a ser aportados por el sector privado, serán una resultante del análisis de rentabilidad de la realización de actividades, que puede ser afectada por decisiones gubernamentales, mientras que los recursos que el Estado dedique a las tareas de comercialización, serán el resultado de decisiones acerca de la asignación de recursos entre los distintos sectores de la economía, que no necesariamente están basados en los mismos criterios que rigen la asignación de recursos en la actividad privada.

El desarrollo del trabajo prestará fundamental atención al análisis de las funciones e instituciones que las cumplen y a las modalidades que asumió la actividad del Estado por entender que la misma, a través de diversas medidas regulatorias o intervención directa, ha afectado considerablemente el comportamiento de los participantes y el grado de libertad de acción de los mismos.

En consecuencia, el análisis funcional e institucional del sistema de comercialización de granos permitirá concentrar la atención de dos de los elementos de mayor importancia del mismo, obteniéndose como resultado la interacción entre ellos y los demás elementos componentes del sistema, mientras que la evaluación del desempeño podría realizarse en la medida en que la información disponible lo permita.

#### 4. Análisis Funcional

El estudio de las funciones de comercialización presenta la ventaja que las mismas son una consecuencia de las características de la oferta y demanda, y deben ser cumplidas independientemente de quienes las realicen.

En general dichas actividades especialmente pueden clasificarse en tres grupos:

- a) **Funciones de intercambio**  
 Compra (acopio - concentración)  
 Venta
- b) **Funciones físicas**  
 Almacenamiento  
 Transporte  
 Procesamiento
- c) **Funciones auxiliares**

Financiamiento  
 Normalización  
 Cobertura de riesgos  
 Información de mercado

El cumplimiento de las operaciones de compra y venta de granos es el resultado de la necesidad que los bienes cambien de propiedad mediante la fijación de un precio, desde los productores hasta los consumidores finales, poniendo en contacto oferta y demanda.

El proceso de formación de precios reviste fundamental importancia es una economía de mercado, pues es el mecanismo a través del cual se asignan recursos entre los distintos sectores de la misma, para igualar la oferta y demanda de los distintos bienes y servicios.

Un sistema de precios que funcione eficientemente impedirá que se produzcan en el largo plazo excesos de oferta o demanda, como también hará que se iguale la rentabilidad en todos los sectores de la economía, siempre que no existan imperfecciones en los mercados.

La oferta de granos tiene características propias como consecuencia de los requerimientos que en materia, tanto ecológica como climática, tiene su proceso productivo.

De tales requerimientos se desprende la localización de la producción, como así también el carácter estacional de la misma.

Dado que la demanda final está especialmente ubicada en las concentraciones de población, y estando dicha localización determinada por factores distintos a los que determinan la localización de la producción agrícola, para hacer llegar la misma a los centros de consumo se requiere la prestación de los servicios de transporte, cuyo desarrollo ha influenciado grandemente la localización de la producción, tanto a nivel nacional como internacional.

Los requerimientos climáticos determinan que cada grano sea producido en períodos específicos del año, mientras que la demanda en general se mantiene uniforme a lo largo del período anual, dado que las necesidades que satisfacen estos bienes se presentan en forma estable a lo largo de todo el período.

La actividad de almacenamiento de todo el período tiene por objeto asegurar una oferta fluida a lo largo de todo el año, aún en los períodos en que se producen desajustes entre la producción y la demanda.

Dado que al estar la producción agrícola fuertemente condicionada por factores climáticos, la aleatoriedad es una de sus características salientes, resultando la actividad de almacenamiento de suma utilidad para evitar la escasez de granos en períodos anuales como resultado de caídas en la producción, creando una inestabilidad en los precios e ingresos, que en general no es deseada por productores ni por consumidores.

El mantenimiento de stocks de reservas permanentes que no descienden de determinados niveles considerados como críticos, genera la ejecución de tareas de almacenamiento, tanto a nivel gubernamental como a nivel de los distintos demandantes de granos.

Dentro de las funciones que implican tareas de tipo físico se encuentra el procesamiento y transformación de los granos, a los efectos de obtener aquellos productos que son demandados por los consumidores, para satisfacer parte de sus necesidades.

La actividad industrial por si misma no es estrictamente una función del sistema de comercialización, si se entiende que la comercialización crea utilidades de posesión, tiempo y espacio, pero si se desea tener una visión integral del proceso de comercialización, necesariamente tiene que incluirse su análisis, ya que el comportamiento de la industria transformadora tiene una marcada influencia sobre variables claves en el sistema económico, tales como la fijación de precios de la producción agrícola y de los bienes de consumo, como así también cumplir con alguna otra de las funciones requeridas para el cumplimiento del proceso de comercialización tales como almacenamiento, financiamiento, etc.

Asimismo, la realización de las actividades de comercialización requiere el desarrollo de instituciones que

faciliten la ejecución de dichas tareas y que deben traducirse en la reducción de los costos de comercialización, en términos de recursos humanos y materiales empleados, como en una rápida y eficaz transmisión de las decisiones de los consumidores hasta los productores originarios, de modo tal que la oferta pueda adecuarse a los requerimientos de la demanda y ajustarse a los cambios en la composición de la misma que generalmente tienen lugar en procesos de desarrollo económico.

El desarrollo de las instituciones que cumplen con dichas funciones puede originarse tanto en la actividad privada como en el sector público. La prestación de tales servicios por parte de empresas privadas se realiza con el objetivo de obtener beneficios, mientras que la acción del Estado en dichos campos puede estar dirigida al logro de diversos objetivos, en un programa de desarrollo económico debe tener como meta final alentar el incremento de la producción y lograr una mejor distribución del ingreso, pudiendo resultar instrumentos importantes para lograr tales objetivos, una eficaz prestación de servicios de financiamiento, información, normalización y cobertura de riesgos.

## 5. Análisis institucional

Por análisis institucional se entiende el estudio de la actuación de aquellos grupos de personas u organismos que intervienen en alguna de las etapas del proceso de comercialización.

Para Kohls (43) los participantes en la comercialización pueden clasificarse según realicen alguna de las siguientes actividades:

- a) Adquieren la propiedad de los granos para su posterior venta o transformación industrial.
- b) Faciliten el contacto entre la oferta y demanda sin tomar título de propiedad de los granos.
- c) Ejecuten alguna de las funciones auxiliares.

Dicha clasificación es la siguiente:

- Intermediarios comerciantes, mayoristas y minoristas.
- Agentes, Corredores, Comisionistas.
- Procesadores y fabricantes.
- Instituciones de facilitación.
- Especuladores.

La clasificación precedente se basa en la determinación de quienes efectúan las diversas funciones de comercialización, aunque no permite señalar con precisión o identificar a aquellos agentes que cumplen con más de una de ellas, y tampoco contempla la posible acción directa del Estado en la comercialización de granos.

En este último sentido resulta imposible analizar la comercialización de granos en Argentina sin tener en cuenta la actuación de la Junta Nacional de Granos. La institución fue creada en 1933, y ha tenido un rol fundamental en la ejecución de las políticas de comercialización. Aún cuando las características de su gestión variaron considerablemente, de acuerdo con la filosofía de los distintos gobiernos acerca del rol que debe cumplir el Estado en la actividad económica y en particular en la comercialización interna y externa de granos.

No obstante las variantes en las atribuciones efectivamente ejercidas por la Junta Nacional de Granos en los distintos períodos, desde su creación cumplió la tarea de contralor de los agentes autorizados para intervenir en la comercialización de granos, razón por la cual a través del Registro de Comerciantes de Granos, es posible identificar a quienes están vinculados con algunas de las funciones de comercialización.

De acuerdo a la J.N.G., dichos agentes son:

- Acopiadores
- Acopiadores de arroz y maní
- Corredores y comisionistas
- Consignatarios

Exportadores  
 Molineros  
 Depósitos, explotación de elevadores  
 Industriales  
 Fraccionadores  
 Cooperativas

En la lista precedente no están incluidas las instituciones de facilitación, pues sus actividades escapan al ámbito de contralor de la J.N.G.

Combinando la clasificación de Kohls con la enumeración de agentes que considera la Junta es posible presentar el siguiente listado que incluye a las instituciones relacionadas con la comercialización de granos en Argentina:

**a) Intermediarios comerciantes**

Acopiadores Acopiadores de arroz y maní - Exportadores

**b) Agentes**

Cooperativas y asociaciones de productores  
 Corredores y comisionistas Consignatarios

**c) Procesadores y fabricantes**

Molineros Industriales Fraccionadores

**d) Instituciones de facilitación**

Bolsas de Cereales - Cámaras Arbitrales - Mercados a Término - Bancos oficiales y privados  
 Compañías de Seguros

**e) Especuladores**

Intervinientes en los Mercados a Término

**6. Características de la relación funciones-instituciones en la República Argentina**

La relación funciones-instituciones en la comercialización de granos en la Argentina presenta como elemento variable la intensidad de la intervención del Estado en dicho sector de la actividad económica, ya que como se expresó anteriormente las funciones de comercialización son una consecuencia de las características de la oferta y demanda de granos que requieren la presentación de toda una serie de servicios para que los mismos lleguen desde los productores hasta los demandantes finales, independientemente de quienes ejecutan dichas tareas.

La Junta Nacional de Granos es el organismo regulador por excelencia de la comercialización en Argentina habiendo desarrollado, desde su creación en 1933 bajo la denominación de Junta Reguladora de Granos, actividades que cubren un amplio espectro, desde la fiscalización de los agentes de comercialización, presentación de servicios (almacenamiento, normalización, control de calidad) como así también intervención en el mercado como organismo de protección de los productores, mediante el control del cumplimiento de los precios básicos o bien actuando como único comprador de los principales granos, como ocurrió en el período 1946/1955 y desde el segundo semestre de 1973 hasta la actualidad.

Asimismo, luego de la absorción por parte de la Junta Nacional de Granos de la Dirección de Elevadores, tomó a su cargo la administración de las instalaciones que poseía esta última institución, que habían sido construídas fundamentalmente con recursos provenientes de los márgenes de cambio obtenidos a partir del funcionamiento de tipos diferenciales, luego de la implantación del control de cambios en 1931 administrado por la Comisión de Control de Cambios creada en esa fecha.

La realización y ejecución de las funciones de comercialización han mostrado generalmente la coexistencia de la actividad privada y estatal como en el caso de almacenamiento y transportes, aunque sujetándose la actividad

privada a la fiscalización y contralor por parte del Estado en aspectos fundamentales de las mismas, tales como la fijación de tarifas de prestación de servicios.

El financiamiento de la comercialización ha tenido en el Banco de la Nación Argentina a la institución de mayor importancia en cuanto a la magnitud de fondos suministrados para tal fin, variando los adjudicatarios de los créditos en directa relación con las instituciones autorizadas para actuar en este sector.

Como consecuencia de las modificaciones introducidas por el Dec. 739/73 la Junta Nacional de Granos, se convirtió en la única compradora de la producción de los principales granos, (medidos en valor de su producción).

Estas medidas afectaron substancialmente el rol de las cooperativas de productores y acopiadores, quienes de esa forma pasaron a actuar por cuenta y orden de la J.N.G., sin tomar título de propiedad de los granos.

Sin embargo, la ejecución y cumplimiento de otras funciones, no sufrieron mayores cambios debido a que la naturaleza de las mismas no los exigían.

Las funciones de acopio y almacenamiento, necesariamente debieron ser ejecutadas por cooperativas de productores y acopiadores, en virtud que la Junta Nacional de Granos no posee instalaciones con la suficiente capacidad para efectuar con exclusividad dichas tareas, y por otra parte la localización de sus instalaciones (79 % de las mismas en los puertos) hace que no resulten adecuadas para servir al flujo interno de la producción.

La localización de las instalaciones de cooperativas de productores y acopiadores, reducen considerablemente los costos de los productores para la entrega de los granos, y sirven de paso intermedio para los movimientos finales.

Las tareas a cumplir por parte de los industriales han sufrido algunas variaciones como resultado de los cambios realizados.

Las funciones de compra de las materias primas que generalmente delegaban en corredores y comisionistas no se han visto modificadas ya que a través de estos agentes compran sus materias primas. Sin embargo, un cambio substancial lo constituye la pérdida de importancia de las Bolsas de Cereales, como instituciones donde se llevaban a cabo las transacciones, pues al ser la Junta Nacional de Granos la única vendedora las transacciones se realizan con ésta institución y a los precios fijados que no admiten variaciones estacionales.

Una modificación substancial en la naturaleza de la actividad industrial ha sido la cuotificación de la producción (molinos harineros y fábricas de aceite) en base a los volúmenes de años anteriores, responsabilizándose la Junta Nacional de Granos, del suministro de la materia prima en las cantidades fijadas a los precios oficiales, e incluso a precios subsidiados.

Este procedimiento es parte de la Política Económica del Gobierno, ya que al establecer precios máximos para los productos a nivel minorista debe asegurar a los establecimientos industriales la provisión de materias primas (que constituyen alrededor del 70 % del costo de producción) en cantidades y precios que aseguren la tasa de rentabilidad convenida dentro del marco de la política de concertación.

El financiamiento de la compra de granos, se vio modificado desde el punto de vista de los adjudicatarios de los créditos otorgados por el Banco de la Nación Argentina, ya que al ser la Junta Nacional de Granos la única adquirente de la producción fue la institución que observó la totalidad del crédito bancario otorgado para tal fin.

El área de comercio exterior, es quizás aquélla donde se han producido los cambios de mayor importancia, al menos desde el punto de vista del Estado en su control.

Como consecuencia de disposiciones gubernamentales la Junta Nacional de Granos, se convierte en el único oferente de los principales granos argentinos en los mercados extranjeros, teniendo como objetivo la concentración de la oferta.

El trabajo cubrirá el desarrollo de la comercialización de granos en la República Argentina en el período 1963/1973, a través del análisis de sus componentes funcionales e institucionales de acuerdo al ordenamiento expresado en el presente capítulo.

## CUADRO I - 1

**COMPOSICION DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO A COSTO DE FACTORES  
A PRECIOS CONSTANTES DE 1960**

	AÑOS					
	1968	1969	1970	1971	1972	1973
	( en millones de pesos )					
<b>TOTAL</b>	<b>12.378</b>	<b>13.423</b>	<b>14.017</b>	<b>14.535</b>	<b>15.052</b>	<b>15.806</b>
	( por ciento del total )					
Agricultura, Silvicultura, caza y pesca	14,5	14,5	13,0	13,0	11,5	12,0
Explotación de canteras y minas	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,5
Industrias manufactureras	35,5	36,0	36,0	36,5	37,5	38,0
Electricidad, gas y agua	2,5	2,5	2,0	2,5	2,5	3,0
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	7,5	7,5	8,0	7,0	7,5	7,0
Establecimientos financieros seguros y bienes muebles	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5
Servicios comunales, sociales y personales	14,0	13,0	13,5	13,5	13,5	13,0
Construcción	4,5	4,0	4,5	4,5	4,5	4,0
Comercio, restaurant y hoteles	17,0	18,0	18,5	18,5	18,5	18,0

**FUENTE:** Indicadores de coyuntura F.I.E.L. N°. 102, Agosto 1974.

## CUADRO I-2

ESTRUCTURA OCUPACIONAL ARGENTINA  
PORCENTAJES OCUPADOS POR SECTOR

	1965	1966	1967	1968	1969
Sector primario	17.7	16.7	17.3	17.2	17.2
Sector industrial	32.5	32.7	33.4	33.8	34.2
Sector Servicios	50.2	49.4	49.3	49.0	48.3

**FUENTE:** O. E. C. E. I. "Argentina Económica y Social"  
Buenos Aires 1973.

## CUADRO I - 3

## ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS

	1969	1970	1971	1972	1973
	(millones de dólares)				
<b>VALOR TOTAL</b>	<b>1.612,1</b>	<b>1.773,2</b>	<b>1.740,4</b>	<b>1.941,2</b>	<b>3.266,2</b>
	(por ciento del total)				
Animales y productos del reino animal	22	20	20	32	22
Productos del reino vegetal	32	34	36	23	30
Alimentos, bebidas y tabacos	16	16	17	15	14
Productos químicos, plásticos y caucho	10	9	9	7	7
Pieles, cueros textiles y sus manufacturas	13	13	9	12	12
Metales comunes y sus manufacturas	2	2	3	3	4
Maquinarias, otros instrumentos y material de transporte	3	4	5	6	8
Otros	2	2	1	2	3

FUENTE: Indicadores de coyuntura, F.I.E.L., agosto 1974.

## Capítulo II

### OFERTA DE GRANOS

#### 1. Introducción

Para comprender el proceso de comercialización de granos se hace necesario comenzar por el análisis de su oferta ya que constituye la actividad inicial que genera toda la serie de procesos posteriores que son necesarios para hacer llegar los productos hasta los demandantes finales. La evolución de la producción refleja la sensibilidad de las respuestas del sector ante variaciones en la rentabilidad.

En la República Argentina, la oferta de granos en un período anual está directamente ligada con la producción del mismo año, ya que los excedentes acumulados o que han pasado a períodos posteriores son de escasa significación con relación a la producción anual, habiendo resultado el carry-over una consecuencia de problemas de colocación de la producción y no de políticas de formación de stocks, como en el caso del trigo en las campañas 1963/64 y 1964/65.

A los efectos de analizar la oferta de granos, es conveniente observar sus distintos determinantes y las relaciones existentes entre ellos.

La producción de granos en un período dado depende de las superficies cosechadas y de los rendimientos unitarios obtenidos.

Las superficies cosechadas, representan porcentajes variables de las áreas sembradas resultantes de la decisión de los productores ante la evaluación de posibles alternativas. Esta decisión podría resultar en primer lugar de la comparación entre los ingresos estacionados y costos de la recolección, o bien ante la posibilidad de utilizar dichos granos como forraje para la producción de carnes o leche en áreas de explotaciones mixtas.

Los rendimientos unitarios, pueden en cierta forma representar el estado de la tecnología aunque esta relación en algunos períodos en particular puede estar oscurecida por la incidencia de los factores climáticos sobre dichos rendimientos.

Asimismo, interesa conocer la localización de la producción dadas las consecuencias que sobre todo el proceso de comercialización origina la misma, fundamentalmente en materia de demanda de servicios de transporte.

#### 2. Areas sembradas

##### A. Determinantes

La superficie dedicada al cultivo de granos resulta un indicador del comportamiento de los productores, en cuanto a la asignación de la tierra entre usos alternativos.

Dicha decisión generalmente se basa en una evaluación previa de la rentabilidad de las distintas alternativas de producción.

La rentabilidad por hectárea de una actividad está determinada por la relación entre los ingresos netos provenientes de la misma comparados con los respectivos costos de producción.

Los ingresos netos dependen de los volúmenes producidos y del precio recibido por los productores, mientras que los costos de producción son una función de la tecnología disponible y de los precios de los insumos utilizados en tal actividad.

Dado que los productores agropecuarios prácticamente no ejercen influencia sobre los precios de los insumos utilizados, ni dichos precios han merecido generalmente la intervención del Estado, conviene analizar

brevemente el rol que juegan los precios de los productos agropecuarios en la asignación de recursos, no obstante que el estudio de la formación de precios será objeto de un posterior análisis.

### **B. Influencia de los precios sobre las áreas sembradas**

Los precios de los productos agrícolas, han tenido la particularidad de merecer la atención de los gobiernos de todos los países del mundo, incluidos los países capitalistas más desarrollados.

Los fundamentos de dicha intervención han sido diversos, pero mostraron en común el deseo de eliminar uno de los elementos de incertidumbre que gravitan en la toma de decisiones de los productores agrícolas. Estos elementos inciertos son de dos tipos: uno de tipo físico y otro de tipo económico.

El elemento de tipo físico está dado por la aleatoriedad de la producción, derivada de dependencia de factores climáticos, mientras que el de tipo económico está dado por la ignorancia acerca del precio a recibir por la producción.

La intervención del Estado, en Argentina, se ha centrado fundamentalmente en tratar de orientar la acción de los productores agrícolas a través de la fijación de precios básicos, especialmente durante la década bajo análisis.

Dichos precios básicos tuvieron como objetivo inducir hacia la producción de uno u otro cultivo, dado cierto conocimiento acerca de las condiciones de demanda, aunque sin prever la evolución de los precios de otro importantísimo componente de la actividad agropecuaria tal cual lo es la ganadería, que compite en todas las zonas con la actividad agrícola en el uso de la tierra.

Los precios utilizados para la fijación de dichos precios serán analizados posteriormente, pero en general puede decirse que en el caso argentino, debido a la persistencia del proceso inflacionario, no ejercieron sobre la producción el efecto que tuvieron en otros países.

La política de precios básicos seguida por el Estado Nacional muestra que en el decenio bajo estudio los precios fijados para el sorgo y maíz fueron superiores en términos relativos a los fijados para el trigo, tomando como base el año 1960 a los efectos comparativos, salvo en el período 1963/64 y 1964/65 donde los mayores precios fijados para el trigo indujeron a un incremento de las superficies sembradas que unido a los elevados rendimientos unitarios condujeron a las mayores cosechas del decenio, cuya comercialización demandó la intervención de la J.N.G. a los efectos de colocar los excedentes exportables, dado que los precios internos al tipo de cambio vigente en esa oportunidad excedían los precios internacionales, impidiendo de tal modo la actuación de los exportadores privados en condiciones rentables.

La política de precios en cierta medida siguió las tendencias operadas en los mercados internacionales de estos productos donde se observó un continuo incremento en la demanda de granos forrajeros, que creció a una tasa mayor que la oferta de los mismos, mientras que en materia de trigo el fenómeno fue inverso con su lógica consecuencia sobre los precios, a pesar del vuelco sufrido en los últimos años.

Esta política de precios con respecto al trigo, también puede atribuirse al hecho que de todos los cereales en cuestión es el que a través de sus distintos usos tiene una mayor incidencia en el presupuesto familiar.

El girasol a través de su transformación en aceite comestible también incide en el presupuesto familiar, motivando también en determinados períodos la fijación de precios máximos o bien la aplicación de retenciones a las exportaciones de aceite y subproductos de forma tal de reducir el poder adquisitivo de la demanda externa evitando de tal forma su impacto sobre el nivel de precios internos.

### **C. Evolución de las áreas sembradas de los cultivos individuales**

El área dedicada a la agricultura, en el período comenzado en 1960, experimentó un crecimiento con respecto a décadas anteriores, alcanzándose niveles de producción similares a los de la década finalizada en 1940.

La expansión de las superficies sembradas se debió en parte a incrementos en la región pampeana, como así también a la incorporación de tierras anteriormente utilizadas para tareas agrícolas.

Los principales cultivos, individualmente considerados mostraron un comportamiento disímil:

**a) Trigo**

Al analizar la evolución de la producción de trigo, ésta muestra un franco descenso en el último quinquenio. Observando el comportamiento de las dos variables explicativas más importantes de la misma, tales como el área sembrada y los rendimientos unitarios, se aprecia que mientras el área cultivada descendió en promedio un 11 %, los rendimientos disminuyeron alrededor de un 10 %, resultando en consecuencia una disminución de la producción promedio de un 20 %.

Dicho fenómeno puede explicarse en la respuesta de los productores a los precios básicos fijados por el Estado que indujeron la sustitución del trigo por otros cultivos más rentables.

**b) Maíz**

Este cultivo muestra una clara tendencia ascendente del área sembrada, variable ésta que revela la decisión de los productores en cuanto a la asignación de la tierra entre sus posibles usos alternativos.

Mientras que el promedio de la superficie dedicada al maíz durante el decenio fue de 4.296.400 Hás., la segunda parte del mismo muestra un incremento de un 13 % con respecto a los primeros cinco años, confirmando la tendencia expuesta anteriormente, lo cual complementado con un incremento del 10 % en los rendimientos unitarios trajo como resultado un aumento del 27 % de producción del segundo quinquenio con respecto al primero.

Es importante señalar que la expansión de las áreas sembradas se ha operado fundamentalmente en las provincias de Buenos Aires y Santa Fé, que son a su vez las provincias que muestran los rendimientos más elevados por Há.

La disminución en la superficie sembrada de maíz y sorgo en la campaña 1971/72, debe atribuirse fundamentalmente a las desfavorables condiciones climáticas previas a la siembra, hecho este que se manifestó posteriormente en el momento de la cosecha, pues en esa oportunidad tanto el porcentaje de superficie cosechada con respecto al área sembrada, como la producción total fueron los más bajos del quinquenio constituyendo un año anormal para el análisis.

**c) Sorgo granífero**

Este grano ha experimentado en el decenio bajo estudio un espectacular incremento en el área sembrada, habiéndose llegado en 1970/71 a una superficie sembrada de 2.974.400 Hás. que representa un incremento del 144 % con respecto al año 1963/64.

La expansión de este cultivo se ha operado fundamentalmente en áreas consideradas marginales para la siembra de maíz y trigo, como así también debido a la incorporación de tierras anteriormente no dedicadas a la agricultura, que ante los precios de este cultivo hicieron rentable su producción.

En tal sentido las provincias que experimentaron los mayores incrementos en las superficies dedicadas a sorgo fueron Córdoba y La Pampa, hecho este asociado con la disminución en las áreas dedicadas a trigo en esas provincias; como así también en las provincias de Chaco, Entre Ríos y la zona norte de Santa Fé.

**d) Girasol**

En este cultivo la producción en el segundo quinquenio muestra un incremento de un 12 % con relación al primero, atribuible casi exclusivamente al incremento de la superficie sembrada pues los rendimientos se mantuvieron estables en promedio, aunque mostrando una tendencia descendente en los tres últimos años.

El incremento del área sembrada se ha producido fundamentalmente en las provincias de Chaco, Santa Fé, y Córdoba, motivado por la evolución en los precios de este cultivo que indujeron a correr el riesgo derivado de las considerables fluctuaciones en su rendimiento.

## CUADRO II - I

## TRIGO PAN

	AREA SEMBRADA (miles de Hás.)	PRODUCCION (miles de Ton.)	RENDIMIENTO (Kgs./Há.)
1963/64	6.001	8.457	1.563
1964/65	6.126	10.557	1.829
1965/66	5.434	5.660	1.309
1966/67	5.935	5.731	1.175
1967/68	6.266	6.788	1.239
1968/69	6.266	5.265	966
1969/70	5.819	6.260	1.309
1970/71	4.086	4.268	1.281
1971/72	4.723	5.270	1.296
1972/73	5.332	7.304	1.562
PROMEDIO DEL DECENIO	5.599	6.556	1.353
Promedio 1er. quinquenio	5.952	7.439	1.423
Promedio 2do. quinquenio	5.245	5.673	1.283

## MAIZ

	AREA SEMBRADA (miles de Hás.)	PRODUCCION (miles de Ton.)	RENDIMIENTO (Kgs./Há.)
1963/64	3.778	5.350	1.801
1964/65	3.693	5.140	1.678
1965/66	3.921	7.040	2.150
1966/67	4.156	8.510	2.466
1967/68	4.473	6.560	1.942
1968/69	4.595	6.860	1.929
1969/70	4.665	9.360	2.330
1970/71	4.993	9.930	2.442
1971/72	4.439	5.860	1.862
1972/73	4.251	9.700	2.721
PROMEDIO DEL DECENIO	4.296	7.431	2.132
Promedio 1er. quinquenio	4.004	6.520	2.007
Promedio 2do. quinquenio	4.589	8.342	2.257

## CUADRO II - 1 (Cont.)

## SORGO GRANIFERO

	AREA SEMBRADA (miles de Hás.)	PRODUCCION (miles de Ton.)	RENDIMIENTO (Kgs./Há.)
1963/64	1.218	1.267	1.751
1964/65	1.246	857	1.458
1965/66	1.346	2.130	2.524
1966/67	1.454	1.380	1.805
1967/68	1.841	1.897	1.752
1968/69	2.151	2.484	1.908
1969/70	2.568	3.820	2.040
1970/71	3.122	4.660	2.085
1971/72	2.759	2.360	1.663
1972/73	2.974	4.960	2.328
PROMEDIO DEL DECENIO	2.068	2.582	1.930
Promedio 1er. quinquenio	1.421	1.506	1.857
Promedio 2do. quinquenio	2.715	3.657	2.004

## GIRASOL

	AREA SEMBRADA (miles de Hás.)	PRODUCCION (miles de Ton.)	RENDIMIENTO (kgs./Há.)
1963/64	873	460	628
1964/65	1.173	757	746
1965/66	1.181	782	765
1966/67	1.362	1.120	902
1967/68	1.194	940	891
1968/69	1.354	876	737
1969/70	1.472	1.140	846
1970/71	1.614	830	632
1971/72	1.533	828	644
1972/73	1.652	880	658
PROMEDIO DEL DECENIO	1.341	861	745
Promedio 1er. quinquenio	1.157	812	786
Promedio 2do. quinquenio	1.525	911	703

FUENTE: Anuario Estadístico, Bolsa de Cereales.

### 3. Areas cosechadas como porcentajes de las áreas sembradas

El Cuadro II-2 muestra la relación entre las superficies cosechadas y las superficies sembradas.

Dicha relación refleja la decisión de los productores acerca de la recolección de los cultivos comparado los ingresos estimados con los costos de cosecha.

Los porcentajes cosechados de trigo y girasol han sido sensiblemente mayores a los de maíz y especialmente sorgo, explicándose dicho comportamiento por la posibilidad de usar éstos dos últimos granos como forrajes para la producción de carnes y leche, especialmente en aquellas áreas donde las exportaciones mixtas son las que predominan. En algunos casos el gobierno modificó los precios básicos en momentos previos a la recolección de los cultivos como una manera de estimular la cosecha frente a la alternativa de su utilización como forraje.

### 4. Rendimientos unitarios

Los rendimientos por Há. pueden tomarse como un indicador de la tecnología empleada, aunque en muchos casos, la dependencia de los mismos de factores climáticos, puede oscurecer tal relación.

Tal como se ha expresado precedentemente, el área de donde tradicionalmente han provenido los cereales y oleaginosas, llegó a los límites de su ocupación en 1930, por lo tanto, todo incremento de producción sólo podría lograrse a través de aumentos en los rendimientos por Há.

Dichos incrementos en los rendimientos, en otros países, se han logrado principalmente a través de mejoras en la calidad de las semillas y la utilización de ciertos insumos considerados no tradicionales como fertilizantes.

El hecho que en Argentina no se haya producido un incremento en los rendimientos, como ha sucedido en otros países, puede explicarse en parte en la lentitud de adopción de prácticas que requieren la utilización de insumos no tradicionales.

Las razones aducidas para justificar dicho comportamiento radican fundamentalmente en la no rentabilidad en el uso de tales insumos, resultante de la relación de precios de los mismos y los productos finales.

En Argentina, las políticas de precios relativos han seguido una trayectoria opuesta a las de los países que han logrado los más rápidos incrementos en productividad por unidad de superficie.

Mientras en nuestro país los precios de los insumos de origen no agropecuario reflejan sus elevados costos de producción, los precios de los productos agrícolas han sido mantenidos en general a niveles sensiblemente menores de los precios internacionales, situación ésta totalmente opuesta a la de países que han protegido de una u otra manera a la agricultura.

No obstante lo expresado puede observarse que a pesar de las fluctuaciones en los rendimientos, el sorgo y maíz muestran en promedio un incremento en el segundo quinquenio con respecto al primero.

En el caso del trigo, la producción en el segundo quinquenio ha sido inferior, aproximadamente un 20 % con respecto al primero, hecho éste atribuible en gran medida a la disminución de los rendimientos, que de 14.23 qq por Há. descendieron a 12.82 qq.

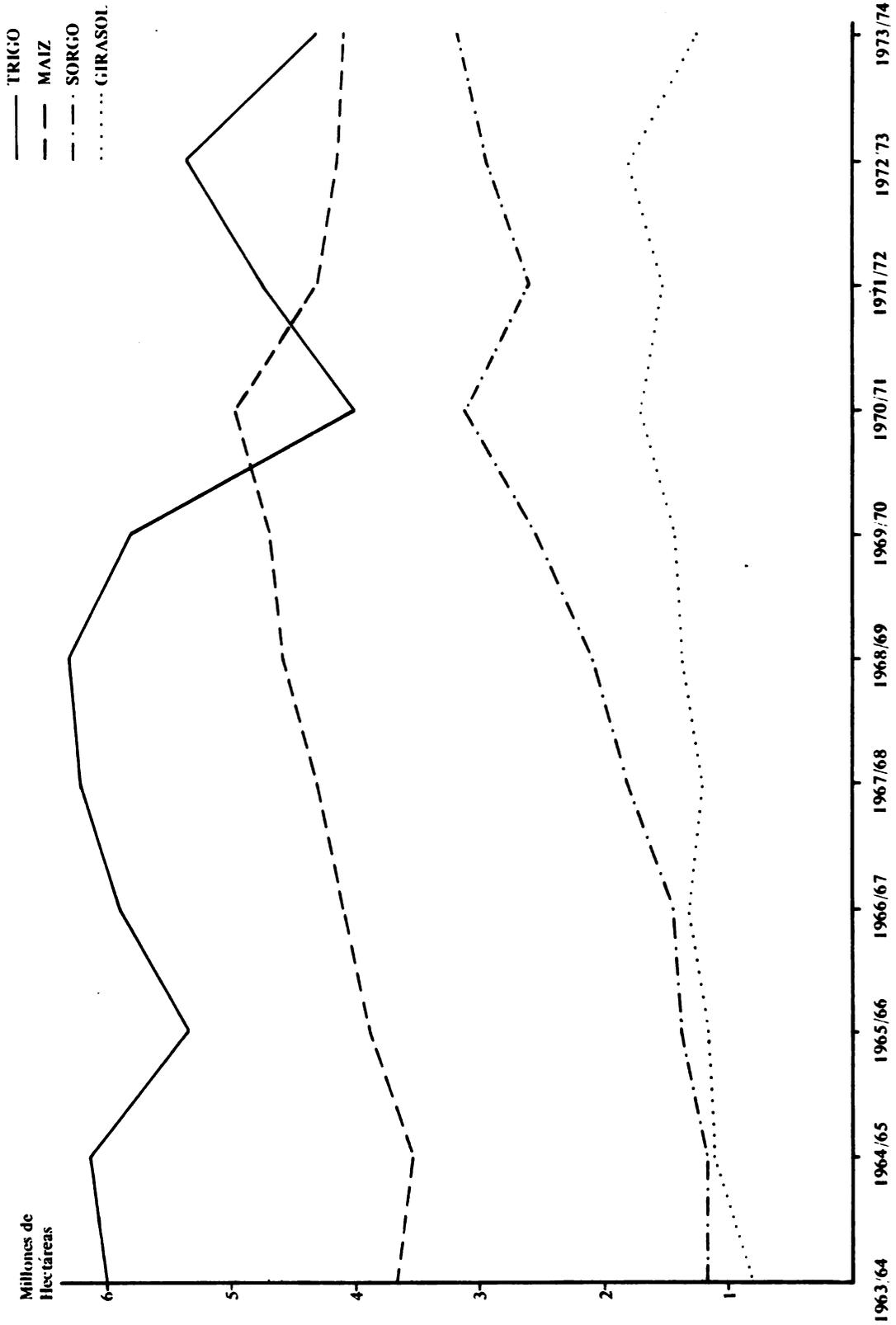
Un hecho similar se observa con los rendimientos de girasol donde en las tres últimas campañas analizadas, los rendimientos han descendido con respecto a los de los años precedentes.

### 5. Localización de la producción agrícola

La localización de la producción agrícola tiene una estrecha relación con los costos conjuntos de producción y transporte hasta los mercados.

Los costos unitarios de producción en la agricultura dependen de los precios de los insumos utilizados para tal fin (incluyendo el costo de oportunidad de la tierra), y los rendimientos obtenidos por unidad de superficie.

### EVOLUCION DE LAS AREAS SEMBRADAS DE TRIGO, MAIZ, SORGO Y GIRASOL



## CUADRO II - 2

**SUPERFICIES COSECHADAS COMO PORCENTAJES  
DE LAS SUPERFICIES SEMBRADAS**

<b>CAMPAÑAS</b>	<b>TRIGO PAN</b>	<b>MAIZ</b>	<b>SORGO</b>	<b>GIRASOL</b>
1963/64	90.4	78.7	59.3	83.9
1964/65	94.4	82.9	47.1	86.5
1965/66	77.6	83.5	62.7	86.5
1966/67	82.8	83.--	52.5	91.1
1967/68	87.8	75.5	58.8	88.2
1968/69	87.3	77.3	60.5	87.8
1969/70	83.2	86.1	72.9	91.5
1970/71	82.8	81.4	71.5	81.3
1971/72	86.5	70.8	51.4	83.9
1972/73	88.2	83.8	71.6	80.9
1973/74	93.0	84.3	74.6	88.6

**FUENTE:** Bolsa de Cereales - Anuario Estadístico.

Dado que salvo algunas ligeras variantes, las técnicas de producción empleadas y los precios de los factores variables son similares en todo el país, la localización de la producción dependerá de los rendimientos por Há. y del costo de transporte hacia los centros de demanda.

La localización de la producción se ha visto afectada considerablemente por el desarrollo de los medios de transporte, que hicieron posible la ampliación de los mercados desde el punto de vista de la demanda, y modificaron la especialización regional de la producción.

La especialización geográfica en la producción, tanto sea a nivel nacional como internacional, significa un aumento en la eficiencia de todo el sistema económico, pero crea al mismo tiempo problemas de coordinación y de prestación de servicios al hacerse mayor la distancia entre los centros de producción y consumo.

Este fenómeno de concentración geográfica de la producción se observa en la República Argentina, donde en el Cuadro No II-3 se puede apreciar que las provincias que en el trienio 1970/71 - 1972/73 fueron las mayores productoras, participaron en elevadísimos porcentajes del total de la producción nacional.

Cabe advertir que este criterio de medición de la concentración geográfica basado en divisiones políticas puede llevar a juicios erróneos dada la diversidad de las características ecológicas y climáticas que presentan internamente las provincias de mayor importancia en la producción cerealera.

Para ratificar este concepto resulta interesante observar la división por zonas homogéneas realizada por la Secretaría de Agricultura y Ganadería de la Nación, del área de donde proviene prácticamente toda la producción de cereales y oleaginosas.

En los cuadros anexos es posible analizar lo que dicha Secretaría de Estado considera como rendimientos "normales", que constituyen el promedio de rendimientos por Há. en el período 1960/61 - 1970/71, como así también los rendimientos obtenidos en las campañas 1969/70 - 1970/71.

De la observación de tales cuadros se puede apreciar que en el caso de maíz y sorgo, la zona Norte de la Provincia de Buenos Aires y la zona Sur de la Provincia de Santa Fe presentan rendimientos sensiblemente superiores al resto de sus respectivas provincias.

Asimismo, la localización de las zonas Norte de Buenos Aires y Sur de Santa Fe, sirve para ratificar las falencias de la división provincial como criterio de medición de la concentración, pues además de poseer características sumamente similares, especialmente se encuentran mucho más próximos entre sí que con otras zonas de sus respectivas provincias.

En el caso del trigo, no obstante el hecho que la Provincia de Buenos Aires represente el 62,5 % de la producción, puede señalarse que su concentración espacial es menor que la del maíz dada la extensión de la Provincia de donde proviene el grueso de la producción.

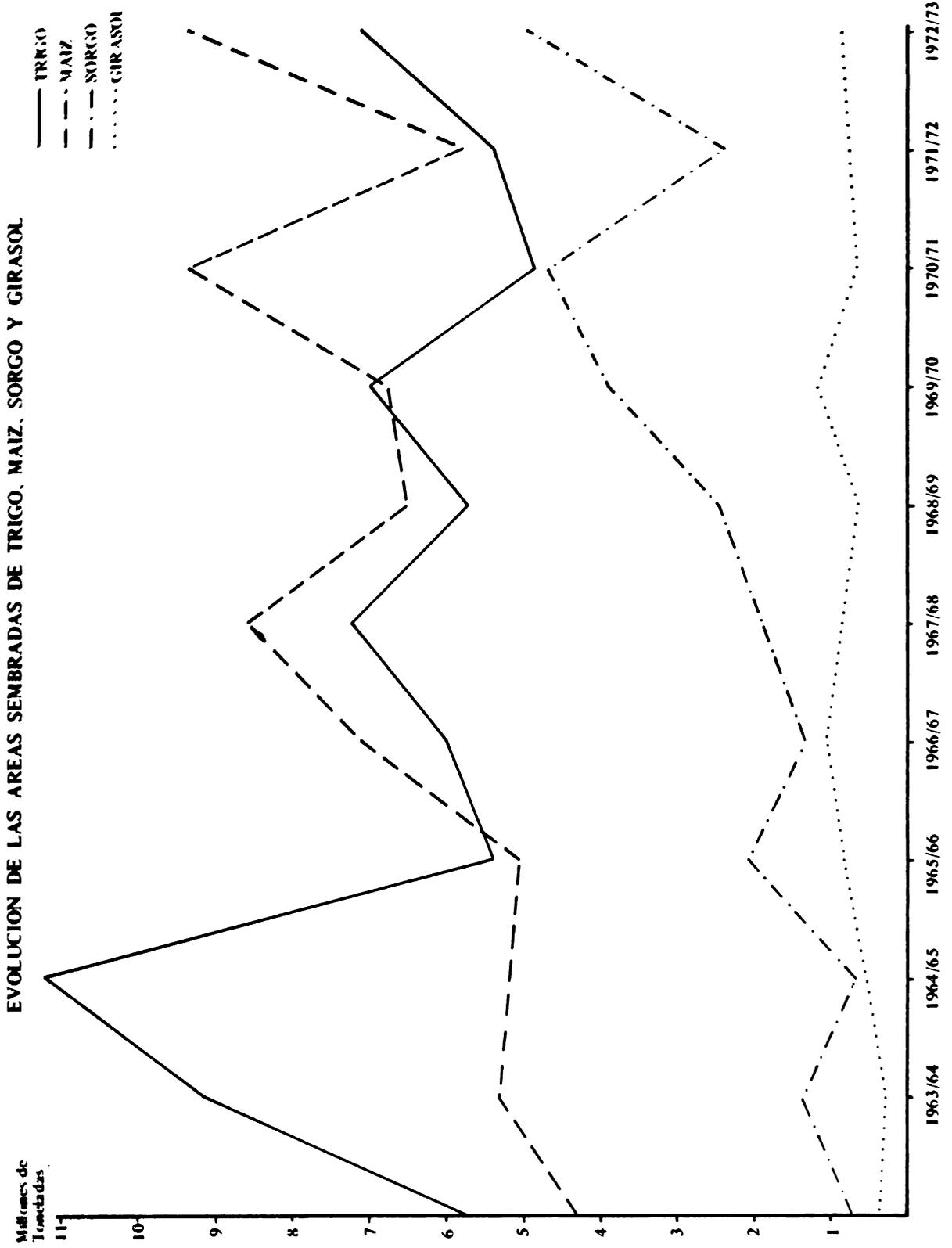
El sorgo es el cultivo que presenta una mayor dispersión geográfica, habiéndose caracterizado su expansión por la ocupación de áreas consideradas marginales para el cultivo del maíz, como también por la incorporación de nuevas tierras a la producción agrícola como resultado de la expansión de la demanda, haciendo rentable su producción aún en áreas distantes a los centros de demanda.

## 6. Evolución del valor de la producción

El Cuadro II-6 muestra la evolución del valor de la producción de cereales y oleaginosos en el período 1962/63 - 1971/72 en términos absolutos y relativos medidos en pesos de 1960; mientras el Cuadro II-7 permite comparar cualitativamente las superficies sembradas de los decenios 1930/40 - 1960/70, que se caracterizan por las elevadas producciones de granos y oleaginosos.

La evolución del valor de la producción en el período 1962/63 - 1971/72, muestra los fenómenos cíclicos que han caracterizado a la región pampeana en dicho período tanto en producción agrícola como ganadera.

Los ciclos ganaderos con sus fases de retención y liquidación expresados en los volúmenes de faena y fundamentalmente en la composición cualitativa de la misma necesariamente han afectado a la producción agrícola de la región pampeana a través de las superficies dedicadas a cereales y oleaginosos.



El hecho más destacable que surge de la comparación de la década 1930/40 - 1960/70, es la considerable disminución de las superficies sembradas de lino, fenómeno explicable por la pérdida de los mercados exteriores que constituían el destino de gran parte de su producción.

El análisis cualitativo del valor de la producción en el período 1962/63 - 1971/72, señala como característica relevante la alta participación porcentual del trigo en el primer quinquenio (que alcanza su máximo en el año 1964/65) para ir luego perdiendo posiciones relativas frente al maíz y sorgo hasta el año 1970/71, ya que el año 1971/72 no puede considerarse representativo de las características de la producción, debido a los extremadamente bajos volúmenes de maíz y sorgo, atribuibles a las excepcionalmente desfavorables condiciones climáticas que caracterizaron a dicho año agrícola.

En síntesis, la producción agrícola en el período 1962/63 - 1971/72 si bien no ha escapado a las características cíclicas de la región pampeana, ha mostrado un resurgimiento con respecto a décadas anteriores.

Por otra parte la modificación cualitativa de la producción, muestra que el sector reacciona ante variaciones en la rentabilidad relativa, proveniente tanto de las políticas de precios como del cambio tecnológico, que según el informe del Banco Ganadero Argentino "El sector agropecuario 1964 - 1973", ha sido de gran importancia para explicar el incremento en las áreas dedicadas a maíz y sorgo en dicho período, debido a que el aumento en los rendimientos internos elevaron la productividad por unidad de superficie.

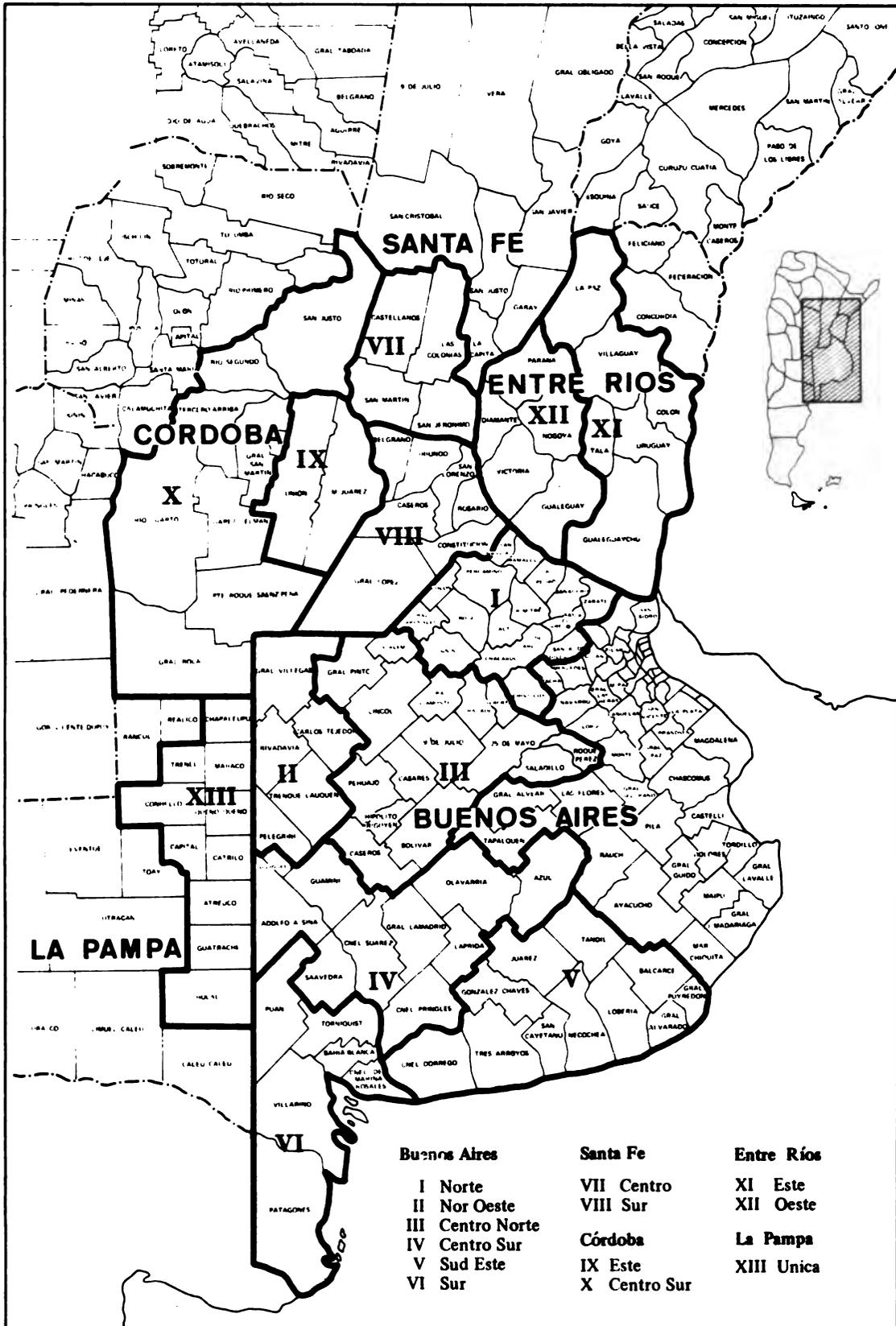
## CUADRO II - 3

**LOCALIZACION GEOGRAFICA DE LA PRODUCCION**  
**PROMEDIO 1970/71 al 1972/73**

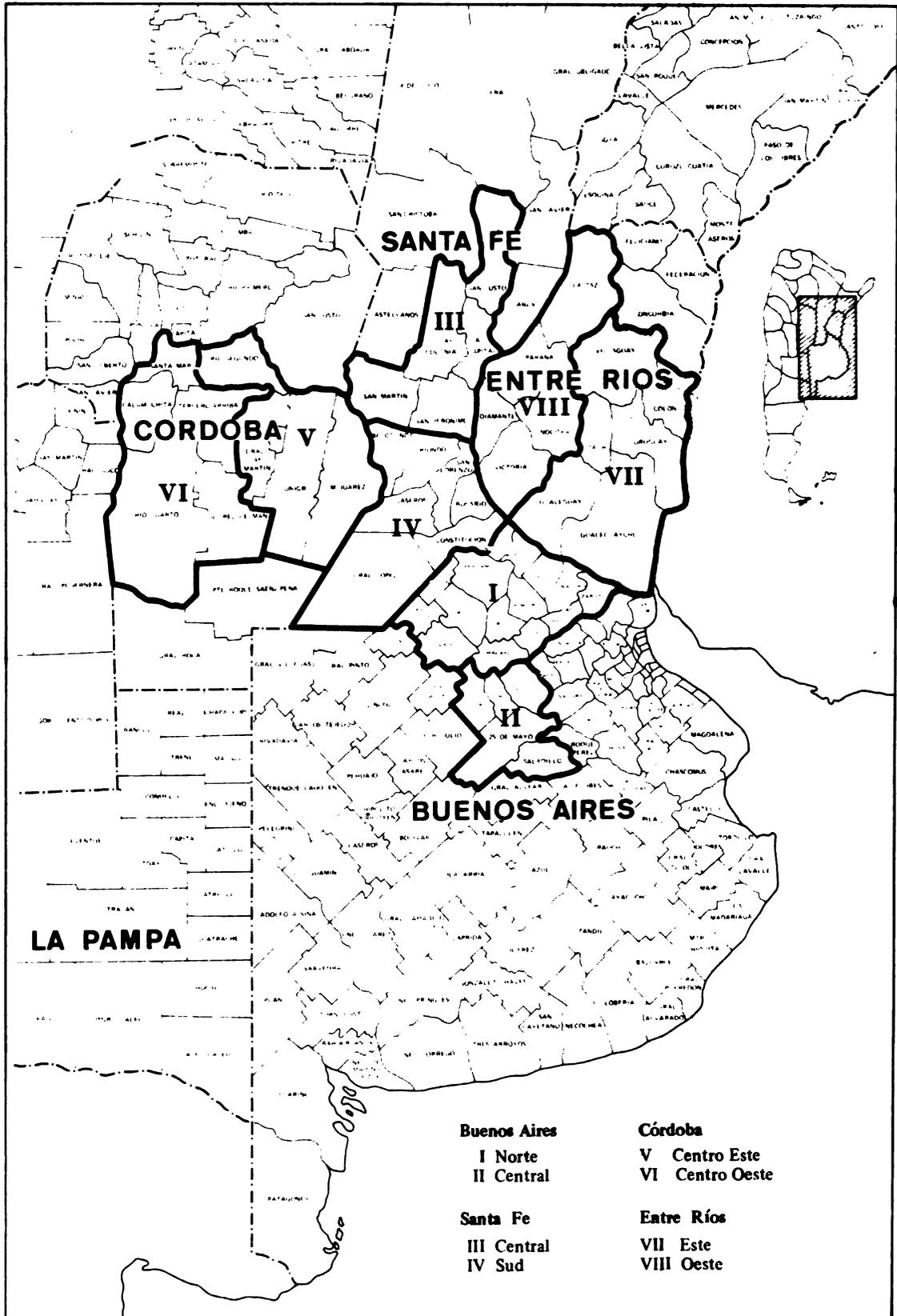
	MAIZ	TRIGO PAN	SORGO GRANIFERO	GIRASOL
PROMEDIO NACIONAL ( miles de toneladas )	8.496,6	5.614	3.993,3	846
BUENOS AIRES	39.4 %	62.5 %	20.2 %	56.1 %
SANTA FE	31.4 %	18.3 %	21.6 %	18.5 %
CORDOBA	14.5 %	7.3 %	33.5 %	11.5 %
ENTRE RIOS	7.6 %	4.1 %	8 %	—
LA PAMPA	1 %	5.9 %	5 %	—
CHACO	—	—	5 %	9.9 %
SAN LUIS	2.1 %	—	—	—
OTRAS PROVINCIAS	4 %	1.9 %	6.2 %	4 %
	100 %	100 %	100 %	100 %

**FUENTE:** Elaboración propia en base a datos del Anuario 1973 de la Bolsa de Cereales.

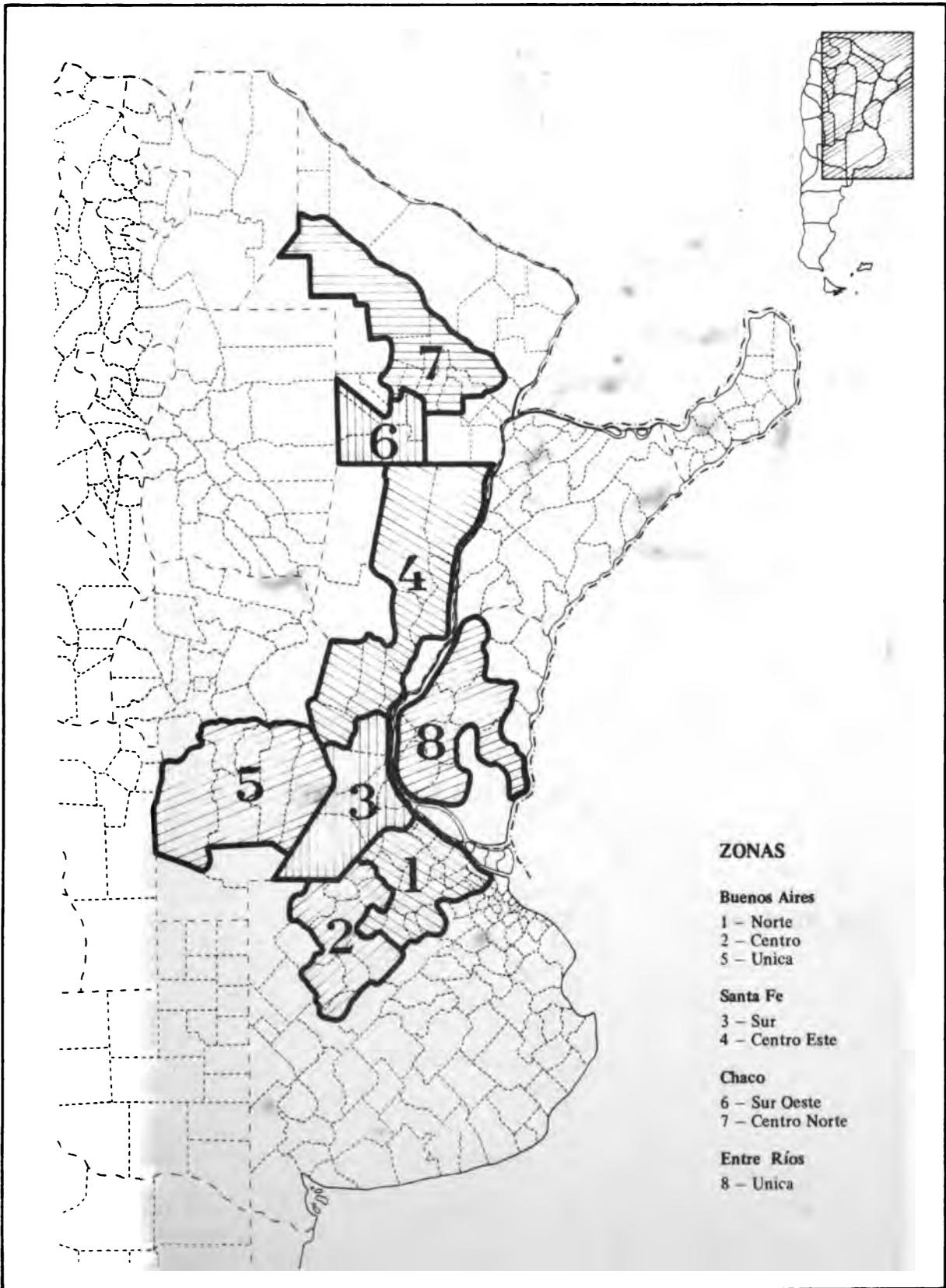
# REGION TIPICA TRIGUERA



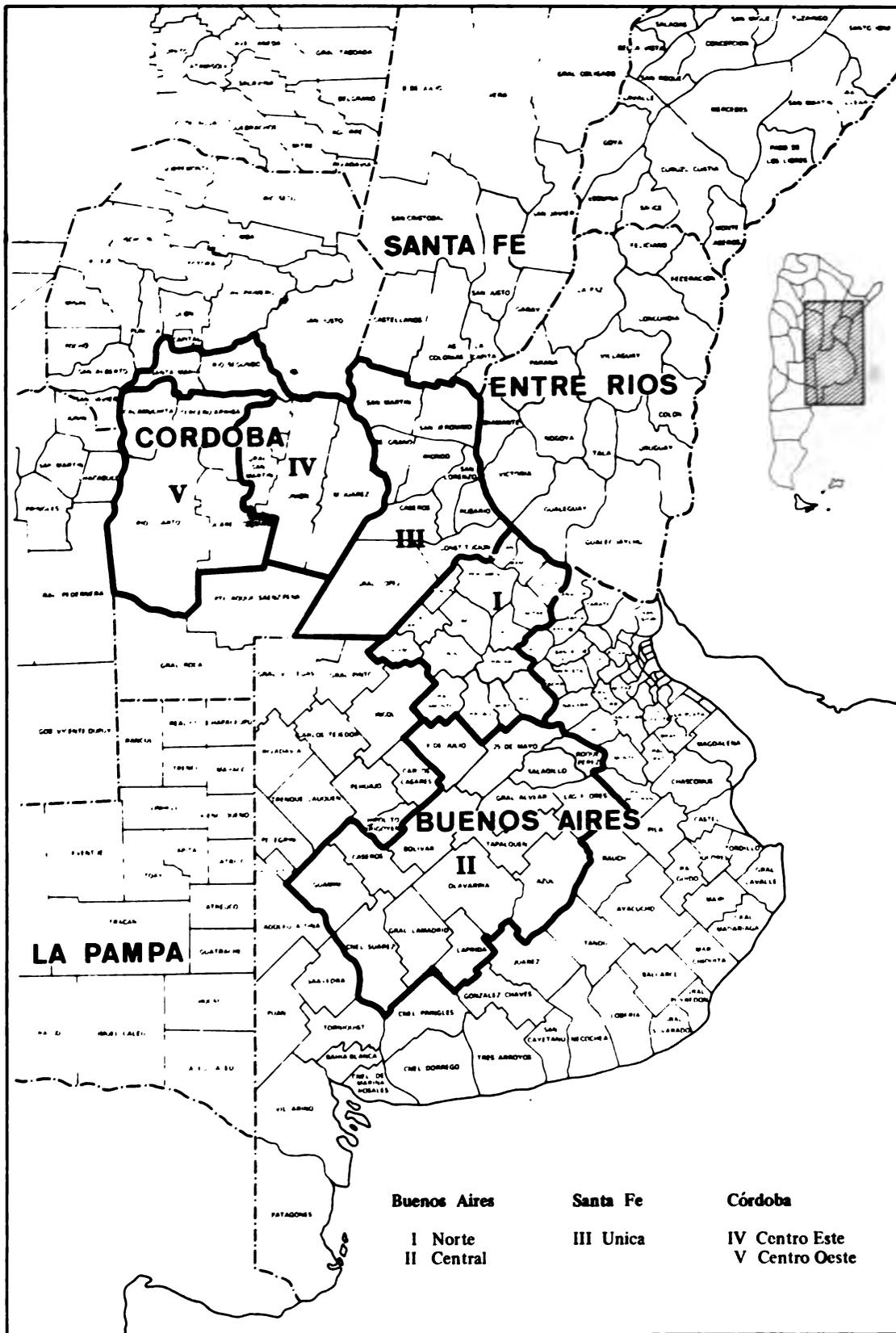
# REGION TIPICA MAICERA



# SORGO



# REGION TIPICA GIRASOLERA



## CUADRO II - 4

**RENDIMIENTOS PROMEDIO EN LAS PROVINCIAS DE MAYOR PRODUCCION  
PROMEDIO 1970/71 - 1972/73**

(En Kgs./Hás.)

<b>PROVINCIAS</b>	<b>TRIGO PAN</b>	<b>MAIZ</b>	<b>SORGO</b>	<b>GIRASOL</b>
BUENOS AIRES	1.429	3.242	2.454	681
SANTA FE	1.590	2.716	2.017	631
CORDOBA	1.216	1.784	1.848	534
CHACO	-	-	2.015	600
ENTRE RIOS	1.143	1.615	1.868	632
LA PAMPA	914	-	1.568	-
<b>PROMEDIO NACIONAL</b>	<b>1.379</b>	<b>2.341</b>	<b>2.025</b>	<b>644</b>

**FUENTE:** Elaboración propia en base a datos del Anuario 1973 de la Bolsa de Cereales.

## CUADRO II - 5

**TRIGO**  
**RENDIMIENTOS EN QUINTALES POR HA.**

PROVINCIA	SUB - REGION	NORMAL	1969/70	1970/71
BUENOS AIRES	Norte	17,09	14,82	20,21
	Noroeste	11,99	13,28	9,89
	Centro-Norte	14,41	16,63	14,05
	Centro-Sur	14,08	16,27	8,97
	Sudeste	11,19	18,39	14,75
	Sur	<u>15,33</u>	<u>11,56</u>	<u>8,98</u>
		14,32	15,09	12,39
SANTA FE	Central	13,31	---	12,64
	Sur	<u>15,66</u>	<u>15,05</u>	<u>18,76</u>
		15,09	15,05	17,44
CORDOBA	Este	11,36	13,35	8,43
	Centro-Sur	<u>14,27</u>	---	---
		13,02	13,35	8,43
ENTRE RIOS	Este	10,70	10,76	13,21
	Oeste	<u>11,20</u>	---	<u>14,33</u>
		10,90	10,76	13,64
LA PAMPA	Región única	10,85	9,64	---

**MAIZ**  
**RENDIMIENTOS EN QUINTALES POR HA.**

PROVINCIA	SUB - REGION	NORMAL	1969/70	1970/71
BUENOS AIRES	Norte	22,48	36,47	35,42
	Central	<u>18,37</u>	<u>31,74</u>	<u>33,25</u>
		21,86	35,74	35,---
SANTA FE	Central	16,49	21,20	19,41
	Sur	<u>23,73</u>	<u>32,03</u>	<u>33,64</u>
		22,46	30,12	30,62
CORDOBA	Centro-Este	21,65	21,65	27,51
	Centro-Oeste	<u>16,07</u>	<u>17,96</u>	<u>16,29</u>
		18,14	19,40	21,24
ENTRE RIOS	Este	10,35	15,37	17,16
	Oeste	<u>11,41</u>	<u>17,97</u>	<u>18,53</u>
		10,95	17,16	18,07

## CUADRO II - 5 (Cont.)

**SORGO GRANIFERO**  
**RENDIMIENTOS EN QUINTALES POR HA.**

PROVINCIA	SUB - REGION	NORMAL	1969/70*	1970/71
BUENOS AIRES	Norte	32,45		34,64
	Centro-Norte	<u>25,99</u>		<u>22,95</u>
		28,81		27,14
SANTA FE	Centro-Este	21,47		20,26
	Sur	<u>27,50</u>		<u>26,85</u>
		22,91		21,81
CORDOBA	Región única	22,84		24,25
CHACO	Sud-Oeste	17,81		16,55
	Centro-Norte	<u>23,44</u>		<u>21,60</u>
		20,19		19,18
ENTRE RIOS	Región única	19,66		21,82

**GIRASOL**

**RENDIMIENTOS EN QUINTALES POR HA.**

PROVINCIA	SUB - REGION	NORMAL	1969/70	1970/71
BUENOS AIREA	Norte	7,25	9,21	7,81
	Central	<u>6,35</u>	<u>9,11</u>	<u>5,73</u>
		6,75	9,14	6,38
SANTA FE	Región única	6,74	9,73	7,42
CORDOBA	Centro-Este	6,39	6,46	5,85
	Centro-Oeste	<u>5,72</u>	<u>5,63</u>	<u>5,79</u>
		6,02	6,01	5,82

\* No hay datos.

CUADRO II - 6

EVOLUCION DE LA PRODUCCION DE CEREALES Y OLEAGINOSOS

Evólucion del valor de la producción (deflacionado por el Índice de precios mayoristas agropecuarios, 1960 - 100) y participación de cada grano en el total.

	1962/63	1963/64	1964/65	1965/66	1966/67	1967/68	1968/69	1969/70	1970/71	1971/72
VALOR TOTAL (en millones de \$A.)	568,28	624,01	709,31	625,58	730,39	654,85	678,98	780,16	590,69	438,67
INDICE DE VALOR	100	110	125	110	129	115	119	137	104	77
PARTICIPACION RELATIVA	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Alpiste	0,66	0,28	0,20	0,23	0,39	1,24	1,42	0,61	0,29	0,33
Arroz	1,92	1,58	1,83	1,26	1,42	2,41	2,24	1,31	1,03	5,12
Avena	3,11	3,33	3,05	2,46	1,98	2,72	1,91	1,41	1,31	1,81
Cebada Cervecera	1,60	3,15	2,66	1,71	1,47	1,83	1,75	1,60	1,34	2,02
Cebada Forrajera	0,35	0,45	0,50	0,34	0,23	0,30	0,23	0,20	0,19	0,29
Centeno	1,10	2,03	2,14	1,00	1,00	1,22	1,44	1,01	0,59	1,22
Girasol	5,32	4,83	5,97	6,94	7,30	7,31	7,38	8,73	8,51	10,62
Lino	8,98	6,16	5,60	4,87	4,42	3,66	4,99	4,04	4,29	3,31
Maíz	29,23	23,65	24,85	35,09	38,79	30,02	35,00	37,75	38,81	28,51
Maní	5,05	4,78	5,13	5,12	3,71	3,20	2,93	2,59	4,93	4,22
Mijo	0,74	0,55	0,45	0,74	0,96	0,90	0,63	0,40	0,65	0,51
Sorgo Granifero	4,18	3,90	3,29	7,93	5,18	6,98	9,74	11,84	15,86	9,07
Sorgo Azucarado	0,74	0,58	0,67	1,10	0,72	0,39	0,42	0,57	0,69	2,34
Soja	0,19	0,12	0,14	0,15	0,14	0,20	0,28	0,19	0,52	1,03
Trigo	36,83	44,61	43,52	31,06	32,29	37,62	29,54	27,75	21,00	29,60
	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

CUADRO II - 7

CEREALES Y OLEAGINOSAS

SUPERFICIE SEMBRADA CORRESPONDIENTE A LOS AÑOS DE MAYOR PRODUCCION

(En miles de hectáreas)

	1930/31	1934/35	1940/41	1964/65	1969/70	1970/71
Trigo	8.613	7.613	7.085	6.947	6.239	4.201
Maíz	5.575	7.029	6.098	3.693	4.665	4.965
Avena	1.593	1.428	1.596	1.134	1.129	1.026
Cebada	575	815	868	901	945	813
Centeno	535	864	1.346	1.131	2.489	1.977
Lino	3.040	3.279	2.875	1.172	952	973
Maní	50	80	75	388	203	318
Girasol	2	84	574	1.173	1.444	1.666
Mijo	-	-	-	207	235	195
Sorgo	-	-	-	1.246	2.569	3.121
Arroz	4	19	31	79	109	86
Alpiste	34	50	59	48	125	76
Soja	-	-	-	18	30	36
<b>Total</b>	<b>20.022</b>	<b>21.260</b>	<b>20.636</b>	<b>18.687</b>	<b>21.135</b>	<b>19.453</b>



## Capítulo III

### DEMANDA DE GRANOS

#### 1. Introducción

El análisis de la demanda de granos se efectuará a través del estudio de aquellas características que permitan comprender el comportamiento de esta variable económica en sus aspectos más importantes.

Dichas características son:

Carácter derivado de la demanda de granos.

Demanda interna y externa.

#### 2. Carácter derivado de la demanda

Leftwich (47) define como demanda de un producto, las diversas cantidades del bien que los consumidores tomarán del mercado por período, a los posibles precios alternativos, permaneciendo constantes los demás factores.

La razón por la cual los bienes son demandados refleja la utilidad que los mismos proporcionan a los demandantes, esto es su capacidad para satisfacer sus necesidades.

Existen sin embargo bienes que no son utilizados directamente para satisfacer necesidades humanas, sino que lo hacen indirectamente a través de su participación en el proceso productivo de los bienes finales.

Dentro de esta categoría de bienes que incluyen los bienes de capital y bienes intermedios resultando una demanda derivada, pues la misma se deriva de la demanda de los bienes finales.

La demanda de granos y oleaginosos es una demanda derivada pues en general estos granos no son utilizados directamente para el consumo humano, sino que son objeto de transformaciones industriales o bien utilizados como insumos.

Esta característica resulta de gran importancia para comprender las relaciones entre las variaciones de la oferta y las fluctuaciones en los precios de los granos con la resultante sobre el ingreso de los productores.

Dicha relación se expresa en el concepto de elasticidad de demanda derivada, que indica la relación entre las variaciones proporcionales en las cantidades demandadas ante variaciones proporcionales en los precios de un bien.

Cuanto menor sea la elasticidad de demanda mayor serán las variaciones en los precios ante fluctuaciones en la oferta, resultando en consecuencia de interés conocer los factores que afectan a la misma.

Según Marshall, la demanda derivada de un producto es más inelástica: 1) cuanto más esencial es el artículo en cuestión para la obtención del producto final; 2) cuanto más inelástica es la demanda del producto final; 3) cuanto menor es la fracción del costo total que corresponde al producto en cuestión; 4) cuanto más inelástica es la oferta de los demás factores que cooperan en la producción.

Asimismo mayor es la elasticidad de demanda de un bien cuando tenga mayor posibilidad de usos alternativos.

Analizando las características de los productos finales para los cuales son utilizados los granos, podemos expresar algunas observaciones acerca de la elasticidad de demanda de los mismos, aún cuando los conceptos vertidos revisten el carácter de meras hipótesis que deberán ser verificadas empíricamente.

Así por ejemplo, el trigo y girasol son esenciales para la producción de harinas y aceite de girasol, resultando

sumamente difícil su sustitución por algún otro grano sin modificar las características del producto final.

La elasticidad-precio de demanda de los productos finales es baja, debido al tipo de necesidades que satisfacen y también por ser relativamente baja la participación de los mismos en el gasto total del consumidor.

Por otra parte, otro elemento que incide en la baja elasticidad precio de trigo y girasol, es la poca cantidad de usos alternativos de los mismos, al menos sin substanciales caídas en sus precios.

El maíz y sorgo, tienen una mayor cantidad de usos alternativos, como así también pueden ser sustituidos por otros insumos en la producción de carnes y leches ante variaciones en los precios relativos con respecto a los mismos.

En lo que respecta a la demanda externa, Argentina puede considerarse como un país tomador de precios debido a las relativamente bajas proporciones en que participa en el comercio mundial de estos granos, puede afirmarse que, de acuerdo a lo acontecido en los años 1960-1970, la demanda de maíz y sorgo ha ido creciendo en forma más rápida que la de trigo, razón por lo cual la colocación de los saldos exportables no ofreció mayores inconvenientes.

Estos conceptos referidos a la demanda externa han tenido vigencia durante el período 1960-1970 ya que en los primeros años del actual decenio acontecimientos producidos dentro de la agricultura y fuera de ella han modificado substancialmente el curso de los precios agrícolas, como así también han provocado la caída de los stocks de reservas de cereales creando dudas acerca de las disponibilidades de alimentos para la humanidad, hechos éstos tratados en la reunión de F.A.O. en Roma.

### **3. Demanda interna y externa**

Desde el punto de vista del ámbito geográfico en que se ubican los demandantes de bienes, es posible distinguir entre demanda interna y externa, según pertenezcan a un solo país o por el contrario la producción tenga también por destinatarios a otros países.

El comercio entre países se da cuando la diferencia de precios de un bien entre ellos excede los costos de transporte, seguros y demás gastos necesarios para hacer llegar dichos bienes a su destino final.

Las diferencias de precios pueden provenir tanto del lado de la oferta debido a diferencias en los costos de producción, como del lado de la demanda resultante de los niveles de ingreso, tamaño de la población, o preferencias de los consumidores.

De los granos analizados en el presente estudio la demanda interna adquiere gran significación para trigo y girasol, mientras que para el maíz y sorgo la demanda externa es de fundamental importancia como destino de la producción, aún cuando la demanda interna ha experimentado un rápido crecimiento en el último decenio.

#### **A. Demanda interna**

##### **a) Trigo**

La demanda interna de trigo está compuesta por la industria molinera, su utilización como semilla y subsidiariamente su utilización como forraje.

De los componentes de la demanda interna de trigo, la proveniente de la industria molinera es la de mayor importancia, mostrando una tasa de crecimiento similar a la de crecimiento demográfico.

El Cuadro III-1 permite observar la evolución de los volúmenes de trigo absorbidos por la industria, como así también la evolución de la producción de harina.

Puede apreciarse que el porcentaje de conversión de trigo en harina con ligeras oscilaciones ha permanecido alrededor del 70 %, razón por la cual pueden estimarse los requerimientos de trigo por parte de la industria, considerando la tasa de crecimiento demográfico y del nivel de ingresos como las variables explicativas más importantes de la demanda de harina.

El hecho que la demanda de los bienes para cuya elaboración es utilizado el trigo sea inelástica y el carácter esencial del trigo en la producción de harina, dan una marcada inelasticidad a su demanda hecho éste que motivó la intervención de la Junta Nacional de Granos adquiriendo los excedentes de producción en los años donde se registraron las mayores cosechas del decenio a los efectos de sostener los precios garantidos a los productores.

#### **b) Maíz y sorgo**

A diferencia del trigo y girasol, cuyas demandas internas están constituídas casi exclusivamente por la industria transformadora, en maíz y sorgo puede percibirse la existencia de distintos segmentos de la demanda esto es, de distintos grupos de demandantes.

La demanda interna de maíz y sorgo puede dividirse en demanda industrial, que utiliza los granos a los efectos de una posterior transformación y en otro grupo de demandantes compuesto fundamentalmente por productores que los utilizan para la preparación de raciones para alimento de ganado de carne o leche.

La demanda de maíz y sorgo por parte de la industria de alimentos balanceados, está dada por las relaciones técnicas existentes en la producción de tales alimentos que aunque admiten un cierto grado de sustitución entre sus distintos componentes, no es ilimitada, ya que deben sujetarse a ciertas restricciones en cuanto a requerimiento nutritivo de dichos alimentos.

El período analizado se ha caracterizado por el espectacular incremento en el consumo de aves, que aunque con algunas fluctuaciones ha mostrado una franca tendencia ascendente hasta llegar en 1972 a un consumo de 12 kgs. per capita, que representó alrededor del 20 % del consumo de carne vacuna, elemento fundamental de la dieta de los argentinos.

El incremento en el consumo de aves ha estado motivado fundamentalmente en los últimos años por el espectacular incremento en los precios de la carne vacuna debido por un lado a la existencia de la faz de retención que caracteriza a los ciclos ganaderos y por otra parte al desplazamiento de la demanda externa que llevó las tasas de crecimiento de los precios internacionales a niveles nunca observados anteriormente, situación que prevaleció hasta 1973.

Por otra parte no solamente el incremento de precios fue el factor que indujo a la restricción del consumo de carne vacuna, sino que medidas gubernamentales como las vedas al consumo de dichas carnes, obligaron a los consumidores a optar por algunos de los sustitutos, entre los cuales evidentemente las aves resultaron el más cercano.

Dentro de las categorías de aves destinadas al consumo, los pollos parrilleros resultan la más representativa, representando en los últimos años alrededor del 85 % del total de la producción avícola, razón por la cual expondremos los requerimientos en materia de alimentación de los mismos aún cuando es importante la producción de alimentos balanceados destinados a otras categorías de aves (ponedoras, reproductores y crianza).

Dada la estrecha relación que guardan la producción de pollos parrilleros y alimentos balanceados, analizaremos las características de esta última industria a los efectos de apreciar la evolución de la demanda de maíz y sorgo por parte de la misma.

La incidencia de los alimentos balanceados en el costo total de producción del pollo parrillero es sumamente elevada (alrededor del 70 %).

Al igual que en la alimentación de otros productores de carnes los requerimientos nutricionales de los pollos parrilleros varían con su edad, debiendo guardarse una determinada relación entre ambas variables a los efectos de lograr una tasa de conversión óptima entre insumo y producto final.

Dichas fases en el crecimiento del animal y su duración generalmente se clasifican en:

- Preiniciador (hasta 15 días)
- Iniciador (los 26 días subsiguientes)
- Engorde (los últimos 29 días)

## CUADRO III - I

## PRODUCCION DE HARINA Y SEMOLA DE TRIGO

QUINQUENIOS (PROMEDIO)	VOLUMENES DE TRIGO EMPLEADOS EN LA INDUSTRIA EN TONELADAS	TONELADAS DE HARINA	TASA DE CONVERSION
1930-35	1.883.479	1.324.071	70 0/0
1935-40	2.052.036	1.478.689	72 0/0
1940-45	2.236.984	1.627.133	72 0/0
1945-50	2.722.344	1.906.284	70 0/0
1950-55	2.683.731	2.004.449	74 0/0
1955-60	3.124.646	2.262.520	72 0/0
1960-65	3.071.169	2.193.080	71 0/0
1965-70	3.192.184	2.208.140	69 0/0
1971	3.596.910	2.388.600	66 0/0
1972	3.696.462	2.426.800	66 0/0
1973	3.478.770	2.297.764	66 0/0

FUENTE: Anuario Estadístico Bolsa de Cereales.

## CUADRO III - 2

**PRODUCCION DE GALLINACEAS PARA CONSUMO**  
**( en miles de unidades )**

<b>AÑOS</b>	<b>POLLOS PARRILLEROS</b>	<b>% DEL TOTAL</b>	<b>TOTAL *</b>
1963	25.000	57	43.500
1964	35.000	71	49.000
1965	65.000	82	79.000
1966	55.000	80	69.000
1967	60.000	81	74.000
1968	65.000	80	81.000
1969	70.000	81	86.000
1970	95.000	84	112.000
1971	110.000	85	128.800
1972	105.000	85	124.000

\* Incluye gallinas y gallos, pollos y pollas, y pollos parrilleros.

**FUENTE::** Ministerio de Industria y Minería. "Diagnóstico de la Industria Avícola".

Dado que los mayores requerimientos de alimentos balanceados están dados por la faz final del engorde del pollo parrillero, señalamos a continuación la dieta más comunmente utilizada en dicha etapa:

Aporte energético	— proporcionado por maíz y sorgo	70 0/o
Proteína vegetal	— maní y girasol	4 0/o
	soja	10 0/o
Proteína animal	— harina de carne y pescado	12 0/o
		96 0/o
Fármacos	— como medida preventiva	4 0/o
		100 0/o

En el "Diagnóstico de la Industria Avícola" publicado por el Area de Investigación y Desarrollo Industrial de la Secretaría de Industria se estimó que la tasa de conversión de alimentos balanceados a carne de ave es de 2.3-2.4: 1, pudiendo servir dicho índice para calcular la demanda de los insumos parte de la producción de alimentos balanceados en base a la existencia de aves.

Otro de los segmentos componentes de la demanda interna es derivado de la producción de carnes porcinas.

La determinación cuantitativa de esta demanda resulta un tanto difícil dadas las heterogéneas condiciones en que se desenvuelve la producción de porcinos en la Argentina.

Para poder determinar en un período anual dicha demanda puede tomarse como base la existencia de porcinos, debiendo tener en cuenta la composición cualitativa de dicha población, dados los distintos requerimientos nutricionales de cada categoría.

Otro elemento que dificulta la determinación cuantitativa de dicha demanda lo constituye el hecho de que los granos pueden sustituirse por alimentación en base a pastoreo, dependiendo la forma de alimentación de las relaciones de precios entre granos y carne porcina, como así también de las diferencias entre los coeficientes técnicos de conversión.

En términos generales puede decirse que el consumo per cápita de carnes porcinas ha permanecido estable en el período considerado, experimentando ciertas alzas en períodos de escasez de carnes vacunas, aunque debe señalarse que el consumo de carnes porcinas fundamentalmente está dado por embutidos y chacinados, mientras que el consumo de carne fresca es sumamente reducido.

Este último fenómeno puede explicarse por el tipo de cerdos producidos que en general no los hacen aptos para el consumo en carne fresca debido al excesivo contenido graso de la res terminada, provocando un escaso aprovechamiento por parte de los consumidores.

El otro uso cuantitativamente importante de estos granos, lo constituye la preparación de raciones para ganado lechero, especialmente en aquellos períodos del año en que la disponibilidad de forrajes se ve disminuída por factores climáticos, justificándose el mayor costo de producción resultante del suministro de alimentación suplementaria por los mayores precios estacionales recibidos por el producto final (leche).

La cuantificación de los volúmenes utilizados para estos dos últimos propósitos resulta un tanto difícil debido al carácter no controlable de las transacciones y al consumo en los propios establecimientos productores razón por la cual su estimación reviste el carácter de magnitud residual entre la producción y los otros usos susceptibles de ser cuantificados.

### c) Girasol

La producción de girasol, tiene como destino fundamental su utilización industrial, a los efectos de ser transformado en aceite y obtención de subproductos derivados de tal proceso de elaboración.

La producción de aceite de girasol, está íntimamente relacionada con las disponibilidades de materia prima,

## CUADRO III - 3

**PRODUCCION DE ALIMENTOS BALANCEADOS**  
( en miles de toneladas )

<b>AÑOS</b>	<b>POLLOS PARRILLEROS</b>	<b>% DEL TOTAL</b>	<b>TOTAL</b>
1965	246.3	47,2	521.5
1966	276.2	58,6	471.3
1967	288.7	61,6	468.4
1968	385.9	59,1	652.2
1969	470.3	58,5	803.5
1970	595.8	61,0	975.9
1971	780.9	63,4	1.231.4
1972	979.5	62,0	1.577.4
1973	862.3	68,0	1.268.3

**FUENTE:** Ministerio de Industria y Minería. "Diagnóstico de la Industria Avícola".

resultantes de las producciones anuales, hecho éste que repercute sensiblemente sobre la rentabilidad de las plantas industrializadoras.

El consumo interno de aceites comestibles en general puede considerarse como estable en términos per-cápita resultando el crecimiento de la demanda agregada similar al crecimiento demográfico, aunque según los datos aportados por Coscia (20), el segundo quinquenio de la década del 60 ha mostrado un crecimiento en el consumo per-cápita.

Dentro del grupo de los aceites comestibles, puede decirse que los consumidores argentinos muestran una marcada preferencia por el aceite de girasol, existiendo como sustituto más cercano el aceite de maní, hecho éste reflejado en años en que ante reducciones en la producción de girasol, y ante el aumento de los precios del mismo, se produjo el aumento de consumo de aceite de maní con considerada presión ascendente sobre sus precios.

El hecho de que los aceites comestibles, estén incluidos en la denominada canasta familiar, ha motivado frecuentemente la intervención del Estado en la fijación de precios máximos al aceite, como así también la prohibición de exportaciones, o bien la fijación de cuotas a las mismas, de forma tal de no dejar desabastecido el mercado interno.

De la industrialización del girasol, surgen como subproductos las harinas y expellers, que son utilizados en el mercado interno en la fabricación de alimentos balanceados, aunque las exportaciones constituyen el grueso de su destino, teniendo como compradores fundamentalmente a los Países Bajos, Alemania Occidental, Reino Unido, que son el área importadora por excelencia de tales productos.

## **B. Demanda externa**

### **a) Antecedentes**

La teoría clásica sostenía que el comercio internacional surge cuando las diferencias de precios de un producto entre dos países exceden los costos de transporte, seguros, etc., tendiendo, por lo tanto, luego de haberse realizado el intercambio, a que las diferencias de precios entre los dos países fueron exactamente igual al costo de transporte.

Dichas diferencias iniciales de precios pueden provenir tanto de las condiciones de oferta como de demanda.

Desde el punto de la oferta las diferencias pueden estar dadas por los distintos costos de producción. La teoría clásica del comercio internacional sostenía que cada país debía especializarse en la producción de aquellos bienes para cuya producción se encontraba comparativamente mejor dotado.

Esta dotación consiste en la disponibilidad de los factores de producción necesarios para obtener ese bien.

En el caso de los granos, como de los demás productos agropecuarios, se consideraba que la tierra era el factor fundamental y al ser este factor comparativamente más abundante en países como Argentina, era lógico que los costos de producción fueron sensiblemente menores que en otros países donde la tierra era el factor relativamente escaso y además, al tener vigencia la ley de los rendimientos decrecientes los costos de producción tendían a crecer rápidamente. Es decir, que al considerar la tierra como un factor cuya oferta es fija, la aplicación de sucesivas unidades de capital y trabajo traían aumentos cada vez menores en la producción total. Desde el punto de vista de la demanda agregada, los determinantes fundamentalmente de ésta son el tamaño de la población, los niveles de ingresos y las preferencias de los consumidores.

También en este caso, países como Argentina presentaban una ventaja para convertirse en exportadores dada su relativamente escasa población, y el hecho que la producción interna luego de satisfacer hasta niveles considerados como de elevado consumo a su demanda, generara saldos exportables suficientes que servían para adquirir bienes no producidos internamente.

Ese esquema de comercio internacional funcionó hasta el año 1930, oportunidad en que luego de la Gran Depresión, los países intentaron separar los niveles de actividad económica interna con el sector externo de los mismos, aplicando medidas de tipo proteccionistas que restringieron el comercio internacional.

## CUADRO III - 4

## G I R A S O L

AÑOS	PRODUCCION TONELADAS*	EMPLEADO EN LA INDUSTRIA TONELADAS**	% DE LA PRODUCCION EMPLEADO EN LA INDUSTRIA
1930-35	23.923	18.106	75
1936-40	216.964	190.049	88
1941-45	740.860	594.944	80
1946-50	861.678	755.919	87
1951-55	533.770	495.501	93
1956-60	665.320	626.798	94
1961-65	623.400	609.570	97
1966-70	971.600	987.788	100
1971-73	846.000	971.390	114

\* Corresponde a años agrícolas.

\*\* Corresponde a años calendarios.

FUENTE: Anuario Estadístico Bolsa de Cereales.

CUADRO III - 5

PRODUCCION DE ACEITES VEGETALES COMESTIBLES

( en toneladas )

AÑO	TOTAL	ALGODON	GIRASOL	MANI	MAIZ	NABO	OLIVA	SOJA	UVA	OTROS
1965	419.688	31.416	278.838	87.035	3.208	1.650	12.032	808	3.868	833
1966	429.805	25.926	284.791	99.803	3.214	457	10.804	718	4.087	--
1967	471.259	24.600	358.685	66.649	3.164	271	13.125	340	3.919	506
1968	420.352	18.738	317.513	61.070	3.154	511	12.243	1.557	5.290	276
1969	380.114	27.612	279.788	41.639	3.720	578	19.595	1.929	4.302	951
1970	485.709	33.949	359.929	68.891	4.097	387	9.831	3.442	3.957	1.226
1971	417.984	21.909	284.848	73.286	4.604	779	20.733	5.334	5.528	963
1972	378.334	19.244	276.300	54.396	4.716	332	8.908	9.174	4.636	628
1973	502.314	27.274	337.279	78.495	5.022	249	23.782	24.625	2.945	2.643

FUENTE: Anuario Estadístico Bolsa de Cereales.

## CUADRO III - 6

**EVOLUCION DE LA PRODUCCION DE LAS PRINCIPALES INDUSTRIAS  
TRANSFORMADORAS, DEMANDANTES DE GRANOS Y OLEAGINOSOS**

( en miles de toneladas )

<b>AÑOS</b>	<b>HARINA Y SEMOLA DE TRIGO</b>	<b>ACEITE DE GIRASOL</b>	<b>ALIMENTOS BALANCEADOS</b>
1965	2.259,4	278,8	521,5
1966	2.136,3	284,8	471,3
1967	2.160,6	358,6	468,4
1968	2.207,1	317,5	652,2
1969	2.189,8	279,7	803,5
1970	2.346,6	359,9	975,9
1971	2.388,6	284,8	1.231,4
1972	2.426,8	276,3	1.577,4
1973	2.297,8	337,3	1.268,3

**FUENTE:** Anuario Estadístico Bolsa de Cereales 1973 y Cámara Argentina de Fabricantes de Alimentos Balanceados.

Los países industrializados, que dentro del esquema de división internacional del trabajo eran los importadores de productos agrícolas, fueron aquellos donde dichas medidas restrictivas alcanzaron una mayor magnitud.

La crisis de los años 30 además de la caída en los intercambios comerciales marca también un cambio en su estructura, ya que del multilateralismo se pasa a un sistema de tipo bilaterista o de creación de áreas preferenciales, con lo cual se altera la estructura del sistema en su totalidad, dividiéndose en cierta forma en comportamientos estancos sin comunicación entre ellos.

De tal forma Argentina también se ve obligada a modificar su política de comercio exterior, fundamentalmente debido a la firma del pacto de Ottawa, entre el Reino Unido (que en ese entonces absorbía el 80 % de las exportaciones argentinas) y los países del Commonwealth.

El fin de la segunda conflagración mundial señala como principal inconveniente para el intercambio internacional la existencia de un país con su potencial productivo intacto como los EE.UU., con necesidad de colocar sus excedentes de producción frente a los países europeos con sus economías destruidas, y por lo tanto sin poder de absorción de dichos excedentes.

A los efectos de solucionar la escasez de dólares tal cual se denominó el fenómeno por el cual los países potencialmente importadores de los bienes estadounidenses no poseían suficientes disponibilidades de dicha moneda, se lanzó el plan Marshall cuyo propósito inicial era facilitar la reconstrucción de las economías europeas.

Por otra parte la creación del FMI, como consecuencia de los acuerdos de Breton Woods, constituyó un intento de volver al multilateralismo, ya que se sostenía que con dicho sistema se lograba la más eficiente asignación de recursos y el máximo bienestar general.

Dicho sistema preveía instrumentos para solucionar desajustes transitorios pero no estructurales en las balanzas comerciales de los países, razón por la cual no fue especialmente eficiente para los países en vías de desarrollo.

Argentina no adhirió al FMI hasta 1957, razón por la cual en general todo el comercio exterior del cual el comercio de granos representaba un componente de fundamental importancia se continuaba realizando sobre la base de negociaciones bilaterales.

Asimismo ese período se caracterizó por la disminución de los saldos exportables, razón por la cual la demanda exterior como destino de la producción perdió importancia relativa.

La recuperación de la producción agrícola argentina a partir de 1953 que se acentúa en la década comenzada en 1960, hace que resulte importante su análisis a los efectos de cuantificar sus resultados sobre las exportaciones argentinas.

La década del 60 muestra una nueva tónica dentro del comercio internacional de productos agrícolas, fundamentalmente derivados de la creación de la Comunidad Económica Europea y de las políticas de disposición de excedentes por parte de los Estados Unidos bajo la P.L. 480, que crearon por un lado barreras al comercio y por otro significaron la colocación de producción a precios sensiblemente menores que en el mercado interno norteamericano, con el consiguiente efecto depresivo sobre los precios internacionales, y especialmente los del trigo.

Por otra parte, el advenimiento de la llamada "revolución verde" cuyo efecto fue el incremento de la producción de países importadores de trigo como India y Pakistán, redujo la demanda de los mismos en forma considerable, como así también programas de autoabastecimiento de países tradicionalmente importadores.

La creación de la Comunidad Económica Europea y como parte de ella la Política Agraria Común, tuvo como consecuencia dos de los resultados que la creación de bloques de comercio generalmente tienen:

Por un lado el aumento del intercambio de productos entre los países miembros y por otro la reducción del intercambio comercial del bloque en su conjunto con terceros países.

Como resultado de la política de precios de orientación y la aplicación de derechos móviles a las importaciones de terceros países cuando los precios de éstas fueron menores a dichos precios, provocó el incremento de la producción de trigo en la zona, especialmente por parte de Francia, pasándose de una tasa de abastecimiento

## CUADRO III - 7

## COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA; COMERCIO AGRICOLA, 1960-62 A 1968-70

	1960-62	1963-65	1966-67	1968-70	AUMENTO ANUAL %
Importaciones (millones de dólares) .....	10.464,0	12.942,0	14.588,0	17.079,0	6,3
Origen (porcentaje del total):					
Dentro de la CEE..	19,0	22,3	25,6	32,9	13,9
Fuera de la CEE....	81,0	77,7	74,4	67,1	3,9
de las cuales corresponden a países en desarrollo .....	38,4	35,5	33,1	30,1	3,1
Exportaciones (millones de dólares) .....	4.171,0	5.518,0	6.612,0	9.006,0	10,1
Destino (porcentaje del total):					
Dentro de la CEE..	47,4	52,1	56,3	62,8	14,0
Fuera de la CEE....	52,6	47,9	43,7	37,2	5,4
Exportaciones f. o. b. en porcentaje de las importaciones c. i. f.	39,9	42,6	45,3	52,7	—

FUENTE: "El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación" F. A. O. 1972.

## CUADRO III - 8

**COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA:**  
**PROPORCION DE LAS IMPORTACIONES TOTALES**  
**DE DETERMINADOS PRODUCTOS AGRICOLAS**  
**PROCEDENTES DE LOS PAISES MIEMBROS, EN 1963 Y 1970**

	1963	Porcentaje	1970
Trigo	14		44
Cebada	46		59
Maíz	6		18
Ganado y carne	35		56
Mantequilla	49		99
Queso	53		74
Huevos	61		88
Fruta fresca	28		31
Hortalizas frescas	53		56
Azúcar	15		55

**FUENTE: "El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación".**  
**F. A. O. 1972.**

## CUADRO III - 9

**COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA:**  
**AUTOABASTECIMIENTO DE DETERMINADOS PRODUCTOS AGRICOLAS,**  
**1960/61 - 1962/63 y 1967/68 - 1969/70**

	1960/61- 1962/63	1967/68- 1969/70
	Porcentaje	
Trigo	94	108
Cebada	92	106
Maíz	55	54
Azúcar	102	103
Hortalizas frescas	104	100
Fruta fresca	92	88
Carne de vacuno	95	88
Carne de cerdo	101	99
Grasas y aceites	38	41
Queso	99	102
Mantequilla	102	112

**FUENTE:** "El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación".  
 F. A. O. 1972.

interno para la Comunidad del 94 % en los años 1960/61 a una tasa del 108 % en el período 1969/70, es decir se generaron saldos exportables.

En efecto de la creación del bloque para Argentina no fue igual para todos los cereales considerados en este estudio.

Con respecto a los granos forrajeros el éxito de tal política fue significativamente menor ya que de una tasa de abastecimiento interno del 55 % en 1960/61 ese pasa a una tasa de autarquía del 54 % en 1969/70. Este fenómeno se explica por un lado, por las dificultades para aumentar la oferta y por el otro por el rápido crecimiento de la demanda de dichos granos.

Algo similar sucede con las grasas y aceites, de los que para Argentina constituye la CEE el principal mercado, donde de una tasa de autoabastecimiento del 38 % en 1960/61 sólo asciende al 41 % en 1969/70.

En la actualidad el comercio mundial de granos está sujeto a alternativas cambiantes que hacen sumamente dificultosa la predicción de su curso futuro.

Para respaldar tal afirmación resumiremos opiniones de indudable seriedad tales como las de D. Gale Johnson (1970) y de la Octava Conferencia Regional de F.A.O. para Europa celebrada en Munich en Setiembre de 1972.

Así Johnson en su trabajo "Perspectivas in the International Grane Trade", presentado en la Universidad de Chicago expresaba como probables:

a) Un lento crecimiento en el comercio mundial de trigo y un descenso en los precios debido al autoabastecimiento de los países desarrollados, al crecimiento de la producción de los países en vías de desarrollo tradicionalmente importadores y al rol de estabilizadores que cumplían los stocks de EE.UU. y Canadá.

b) Con respecto a los granos forrajeros esperaba un estancamiento en su demanda, que había alcanzado un notable crecimiento en la década del 60, debido a que las áreas deficitarias y con alto poder adquisitivo como la Comunidad Económica Europea, iban a reducir la demanda de los mismos debido a los subsidios otorgados para la utilización de trigo como grano forrajero, y al probable descenso en el consumo de carne vacuna debido al notable incremento en sus precios y cuya producción constituía una importantísima fuente de demanda para dichos granos.

c) Solamente Japón, constituía un mercado promisorio debido a las altas tasas de crecimiento del ingreso per cápita y a la imposibilidad de cubrir los requerimientos de la demanda con la producción interna.

La conferencia de F.A.O. tal como su título lo indica "Agricultural Adjustment in Developed Countries", tenía como fundamental preocupación el diseño de políticas que impidieran la acumulación de excedentes agrícolas de difícil colocación en 1980, sugiriendo restricciones en la producción de los países desarrollados a los efectos de no perjudicar a los países en vías de desarrollo para quienes las exportaciones de granos constituyen una importante fuente de divisas.

Como se podrá observar dichas apreciaciones formuladas muy corto tiempo atrás, están sujetas a serias dudas acerca de su cumplimiento debido a sucesos provenientes tanto de la agricultura mundial, como de otros eventos que indirecta pero significativamente (ej. incremento en los precios del petróleo) han afectado el curso de dichas predicciones.

#### **b) Evolución de las exportaciones argentinas de cereales y oleaginosas**

Hasta 1930 las exportaciones de cereales constituían el destino final del 50 % de la producción, y conjuntamente con las exportaciones de carnes constituían la casi totalidad de las exportaciones argentinas.

Asimismo la participación Argentina en el comercio mundial de dichos productos era sumamente elevada, alcanzando en el período 1930-1939 al 25 % del comercio mundial en el caso del trigo y al 60 % en el caso del maíz.

## CUADRO III - 10

**PARTICIPACION RELATIVA DE LOS MAYORES EXPORTADORES  
EN EL COMERCIO MUNDIAL DE TRIGO**

	1967	1968	1969	1970	1971	1972
<b>TOTAL MUNDIAL</b> (en miles de toneladas)	<b>40.099</b>	<b>38.155</b>	<b>34.587</b>	<b>43.198</b>	<b>42.788</b>	<b>50.581</b>

**PARTICIPACION RELATIVA  
( en porcentajes )**

E. E. U. U.	44	42	35	40	37	42
Canadá	24	24	19	25	30	27
Australia	20	13	18	18	20	14
Francia	5	12	17	8	7	11
Argentina	5	6	7	5	2	3

**PARTICIPACION RELATIVA DE LOS MAYORES EXPORTADORES  
EN EL COMERCIO MUNDIAL DE MAIZ**

	1967	1968	1969	1970	1971	1972
<b>TOTAL MUNDIAL</b> (en miles de toneladas)	<b>25.230</b>	<b>26.953</b>	<b>24.865</b>	<b>27.213</b>	<b>28.876</b>	<b>35.538</b>

**PARTICIPACION RELATIVA  
( en porcentajes )**

E. E. U. U.	51	55	56	53	44	63
Argentina	17	10	16	19	21	8
Africa del Sud	7,9	10,9	3	4,4	5	9
Francia	6,8	6	8,7	9	14,2	10
Brasil	1,7	4,5	2,6	5,4	4,4	—
Thailandia	4,3	4,3	5,9	5	6,2	5

FUENTE: Anuario Estadístico Bolsa de Cereales.

A partir de 1940, ante el estancamiento de la producción agrícola y el incremento del consumo interno, los saldos exportables disminuyeron considerablemente, tanto en volúmenes totales como en la participación relativa en el comercio mundial.

Dicho fenómeno puede explicarse como consecuencia de las políticas seguidas con respecto al sector agropecuario, muchas de ellas basadas en la teoría del "deterioro de los términos de intercambio" que sostenía que los precios de los productos agropecuarios tendían a deteriorarse paulatinamente con respecto a los bienes industriales.

Entre las causas de dicho deterioro se mencionaba el escaso crecimiento de la demanda de bienes agrícolas y la existencia de elementos monopólicos en los mercados de bienes industriales que ejercían control sobre la producción y los precios, de forma tal, que incrementos en la productividad, en lugar de producir una baja de precios, se traducían en incrementos de las tasas de beneficios.

La aceptación de dicha teoría, se reflejó en la decisión de atenuar la dependencia de la economía del sector externo, mediante la sustitución de importaciones industriales a través de un proceso de industrialización interna.

Ello se tradujo en una política de modificación de precios relativos entre el agro e industria a los efectos de reasignar los recursos en la economía a canalizar las inversiones hacia el sector industrial.

El resultado de dicha política si bien atenuó en parte la dependencia de la economía del sector externo, tuvo sus efectos negativos sobre los saldos exportables agrícolas que llegaron a un mínimo en 1952.

Ello obligó a un replanteo de la política agropecuaria a partir de dicho año, pero que se traduce en un incremento en las exportaciones argentinas a partir de 1960, razón por la cual resulta de interés analizar las características de los últimos años y la participación argentina en el comercio mundial de los principales granos.

#### c) Trigo

En los últimos años el comercio mundial de trigo se ha caracterizado por una serie de acuerdos entre países exportadores e importadores en un intento de regular los volúmenes comercializados, como de evitar bruscas oscilaciones en los precios.

El primer acuerdo formal en tal sentido data del "Convenio Internacional de Trigo" firmado en 1949, por el cual los principales exportadores e importadores se comprometían a regular cantidades y precios, dentro de ciertos límites máximos y mínimos.

Dicho Convenio tuvo una relativa efectividad en cuanto al logro de sus objetivos, ya que en varias ocasiones los mayores exportadores violaron la cláusula de no vender por debajo del precio mínimo ante la necesidad de colocar los excedentes de producción.

Asimismo EE.UU. mediante la implementación de la P.L. 480 efectuó numerosos envíos con condiciones de financiamiento totalmente distintas a las que rigen los intercambios internacionales.

El volumen del comercio mundial de trigo en los últimos años ha oscilado entre 35 y 50 millones de toneladas, que representan alrededor del 10 - 15 % de la producción mundial.

La participación de Argentina en el comercio mundial de trigo, aunque con oscilaciones, ha ido disminuyendo sensiblemente, al mismo tiempo que se ha ido modificando el destino de las exportaciones por países.

En los últimos años Brasil se ha convertido en el principal comprador de trigo como resultado de convenios que aseguran exportaciones anuales de alrededor de 1:000.000 de toneladas, mientras que otros países miembros de A.L.A.L.C. han resultado importantes adquirentes.

Por otra parte Italia es el principal comprador de trigo candeal, absorbiendo aproximadamente el 90 % del total de las exportaciones argentinas de dicho cereal.

#### d) Maíz y Sorgo

La demanda externa es de fundamental importancia como destino final de estos granos, aunque en los últimos años la demanda interna ha crecido considerablemente.

## CUADRO III - 11.1

## EXPORTACIONES DE TRIGO

## EN VALORES CORRIENTES

AÑOS	VOLUMENES (miles de toneladas)	PRECIOS POR TONELADA (en dólares)	VALOR TOTAL (millones de dólares)
1964	3.710.0	65.30	242.3
1965	6.660.9	55.95	372.7
1966	5.054.7	55.31	279.6
1967	2.059.7	59.28	122.1
1968	2.421.1	57.78	139.9
1969	2.344.3	59.07	138.5
1970	2.301.1	54.66	125.8
1971	810.8	59.81	48.5
1972	1.640.0	66.76	109.5
1973	2.924.7	91.66	268.1

## EN VALORES RELATIVOS

AÑOS	VOLUMENES	PRECIOS POR TONELADA	VALOR TOTAL
	1964 - 100		
1965	179	85	153
1966	136	84	115
1967	55	90	50
1968	65	88	57
1969	63	90	57
1970	62	83	51
1971	21	91	20
1972	44	102	45
1973	78	140	110

FUENTE: Estimaciones propias en base a Estadísticas del Bco. Ganadero.

## CUADRO III - 11.2

## EXPORTACIONES DE MAIZ

## EN VALORES CORRIENTES

AÑOS	VOLUMENES (miles de toneladas)	PRECIOS POR TONELADA (en dólares)	VALOR TOTAL (millones de dólares)
1964	3.337.5	50,33	168.0
1965	2.802.2	54,81	153,6
1966	3.751.5	53,49	200.7
1967	4.317.8	51,76	223.5
1968	2.892.4	48,33	139.8
1969	4.024.0	48,33	194.5
1970	5.228.0	50,59	264.5
1971	6.121.0	56,69	346.4
1972	3.004.6	58,14	174.7
1973	4.325.6	97,18	420.4

## EN VALORES RELATIVOS

AÑOS	VOLUMENES	PRECIOS POR TONELADA	VALOR TOTAL
	1964 - 100		
1965	83	108	91
1966	112	106	119
1967	129	102	133
1968	86	96	83
1969	120	96	115
1970	156	100	157
1971	183	112	206
1972	90	115	103
1973	129	193	250

FUENTE: Estimaciones propias en base a Estadísticas del Bco. Ganadero.

## CUADRO III - 11.3

## EXPORTACIONES DE SORGO

## EN VALORES CORRIENTES

AÑOS	VOLUMENES (miles de toneladas)	PRECIOS POR TONELADA (en dólares)	VALOR TOTAL (millones de dólares)
1964	649.0	40.21	26.1
1965	166.9	40.74	6.8
1966	945.8	38.80	36.7
1967	507.1	43.97	22.3
1968	552.9	40.69	22.5
1969	1.335.7	40.20	53.7
1970	1.962.3	40.46	79.4
1971	2.244.6	47.17	105.9
1972	620.3	66.25	41.1
1973	2.191.8	88.28	193.5

## EN VALORES RELATIVOS

AÑOS	VOLUMENES 1964 = 100	PRECIOS POR TONELADA	VALOR TOTAL
1965	25	101	26
1966	145	96	140
1967	78	109	85
1968	85	101	86
1969	205	100	205
1970	302	100	304
1971	345	117	405
1972	95	164	157
1973	337	219	741

FUENTE: Estimaciones propias en base a Estadísticas del Bco. Ganadero.

## CUADRO III - 12

## PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION

CONCEPTO	1960	1965	1970	1971	1972	1973
	Millones de dólares					
<b>Total exportaciones</b>	<b>1.079,2</b>	<b>1.493,4</b>	<b>1.773,2</b>	<b>1.740,3</b>	<b>1.941,1</b>	<b>3.266,2</b>
	Porcentajes					
Carne vacuna	17,5	20,5	20,1	20,2	27,1	18,5
Lanas	13,5	8,6	4,8	4,1	3,3	4,7
Cueros	6,5	6,0	5,5	4,1	4,4	3,9
Trigo	13,2	18,7	7,1	2,8	5,6	8,2
Maíz	11,5	13,5	15,3	20,0	9,0	12,8
Aceites vegetales	2,9	3,3	2,4	1,9	2,1	3,6
Sorgo granífero	0,2	2,4	4,5	6,1	2,0	5,9
Manzanas y peras	2,2	2,5	2,9	2,6	2,7	1,1

FUENTE: Datos del Banco Ganadero y FIEL.

En el comercio internacional de maíz, Argentina si bien ha perdido posiciones en forma relativa aún puede considerarse un vendedor de importancia, debido a la excelente calidad de los granos.

El flujo comercial de maíz, muestra países con excedentes tales como EE.UU., Argentina, Francia, Brasil y Africa del Sud, mientras que los países del M.C.E., España y Japón absorben la casi totalidad de dichas exportaciones.

Las exportaciones argentinas de maíz están dirigidas fundamentalmente a Italia y España, como a los otros países de la Comunidad Europea.

En cuanto al sorgo, que en la última década ha experimentado un importantísimo incremento en su producción, motivado por los altos precios resultantes de la expansión de la demanda externa, no es posible conocer con exactitud la participación argentina en el comercio mundial dado que en las estadísticas publicadas por F.A.O. se lo incluye conjuntamente con el mijo.

Japón es el principal adquirente de sorgo, fluctuando las cantidades exportadas en relación directa con la producción interna, aunque cabe destacar que en ese mercado debe competir con EE.UU. quien cuenta con la ventaja de menores fletes para el acceso de dicho mercado.

#### **e) Relación entre volúmenes exportados, precios e ingresos de divisas**

Los Cuadros III-11 muestran la evolución en términos absolutos y relativos de dichas variables relacionadas con las exportaciones de los granos argentinos.

En tal sentido puede afirmarse que la República Argentina es un país tomador de precios, ya que variaciones en los volúmenes exportados no afectan los precios recibidos expresados en términos de dólares estadounidenses.

Esto, significa que fluctuaciones en los volúmenes exportados no están compensados por un movimiento opuesto en los precios obtenidos, resultando de tal manera una correlación positiva entre volúmenes exportados e ingresos de divisas.

Estas apreciaciones se refieren a lo acontecido hasta los años 1972-1973 donde los precios internacionales de los productos agropecuarios experimentaron alzas sin precedentes con el consiguiente beneficio para los países exportadores de productos agrícolas que pudieron sacar provecho de tal coyuntura.

Las fluctuaciones en los ingresos de divisas en países como la República Argentina, que tienen un coeficiente de importaciones sumamente rígido, dan una profunda vulnerabilidad a la economía, aún cuando la estructura de las exportaciones se ha ido diversificando paulatinamente tal como se observa en el Cuadro III-12, haciendo que variaciones de un rubro en particular no tengan excesivo peso sobre el total de los ingresos.

#### **f) Girasol**

Como se expresa en la sección de este capítulo dedicado al análisis de la demanda interna, la producción de semilla de girasol es absorbida en su casi totalidad por el mercado interno a los fines de su ulterior industrialización.

Los consumidores argentinos muestran una marcada preferencia por el aceite de girasol por razones de gusto y de precios relativos con respecto a otros aceites.

Dada la incidencia que los aceites comestibles y en especial el de girasol tienen en el presupuesto familiar, las exportaciones representan una magnitud residual, una vez cubierto el consumo interno.

Es por ello que la magnitud de las exportaciones ha variado en relación directa con la producción.

Tal como puede apreciarse en el cuadro siguiente el mercado interno absorbe una proporción mucho mayor de la producción de aceite de girasol que de otros aceites comestibles.

La Comunidad Económica Europea, constituye el principal mercado para las exportaciones argentinas, siendo éste uno de los rubros del sector agrícola donde los programas de autoabastecimiento no alcanzaron mayor éxito.

Sin embargo en este mercado debe enfrentarse tanto en aceites como en subproductos la competencia de los EE.UU., debido a que este país es exportador de granos, aceites y harina de soja que son claramente preferidos a los demás tipos.

CUADRO III - 13

EXPORTACION DE ACEITES COMESTIBLES  
( en toneladas )

Período	GIRASOL		MANI		ALGODON		OLIVA		OTROS	
	Exportac.	%*	Exportac.	%*	Exportac.	%*	Exportac.	%*	Exportac.	%*
1960-64 (promedio)	12.816	7	43.367	61	3.593	15	7.738	95	659	7
1965	35.478	12	61.856	71	1.094	3	4.814	40	1.595	15
1966	77.998	27	79.217	79	1.425	5	7.651	70	2.779	32
1967	81.085	22	62.365	93	4.868	19	8.784	67	1.542	18
1968	80.020	25	61.461	100	6.470	34	5.248	42	624	6
1969	7.340	2	39.001	93	2.920	10	13.484	68	66	-
1970	101.160	28	42.567	61	1.000	3	3.449	35	48	-
1971	35.978	12	44.391	61	403	2	7.205	37	1.828	10
1972	-	-	35.838	65	-	-	7.661	86	-	-
1973	61.268	18	78.738	95	3.407	12	12.764	54	11	-

57

\* Exportaciones como porcentaje de la producción.

FUENTE: Anuario Estadístico Bolsa de Cereales.



## Capítulo IV

### ESTRUCTURA DE LOS MERCADOS DE GRANOS

#### 1. Introducción

Para que los granos y oleaginosos lleguen desde los productores hasta los demandantes finales, resulta necesario el cumplimiento de una serie de funciones entre las cuales se halla la del cambio de propiedad de los mismos, a un precio determinado.

En la Argentina, desde la campaña 1962-63 hasta la campaña 1973-74, dichas transacciones se efectuaron a través de los mecanismos del mercado, término éste que tiene varias acepciones, de las cuales creemos conveniente comentar algunas de ellas.

En primer lugar en "mercado incluye un grado de potenciales vendedores y compradores de un producto/ en particular que procuran definir los términos de su venta. Una parte integral del mismo son las reglas e instituciones que influyen la relación compradores-vendedores, ya sean esas reglas particulares a un mercado o se apliquen a todos los mercados en la economía". (65)

La definición anterior está relacionada con la organización económica de la sociedad, donde el mercado representa uno de los sistemas alternativos a través de los cuales puede organizarse la producción y distribución de bienes, estando el término economía de mercado ligado a la organización capitalista de la economía, en cualquiera de sus diversas variantes.

En ese sentido el mercado "coordina la actividad económica de las diversas empresas a través de alternativas de beneficios asociadas con la producción de bienes, elección de técnicas y empleo de recursos". (65)

A partir de junio de 1973 el gobierno introdujo modificaciones en el mecanismo de fijación de precios para toda la economía, y en particular para el comercio de granos.

Uno de los elementos que sufrió mayor impacto fue la estructura de los mercados de granos, entendiéndose por tal a las características de los mismos que influyen en las relaciones: "a) entre vendedores en el mercado, b) entre compradores, c) entre vendedores y compradores y d) entre los vendedores establecidos en el mercado con relación a las firmas que potencialmente pudieran entrar en el mismo". (5)

Las características de un mercado que influyen en estas relaciones, han sido enumeradas por Caves (5) y son las siguientes:

- a) Concentración de vendedores y compradores.
- b) Condiciones de entrada al mercado.
- c) Características del producto.
- d) Tasa de crecimiento de la demanda.
- e) Elasticidad-precio de demanda.
- f) Relación de costos fijos a variables.

Asimismo, puede considerarse como de gran importancia para la toma de decisiones y comportamiento de vendedores y compradores la posesión de información acerca de las condiciones de oferta y demanda.

Un elemento que no está explícitamente incluido en dicha lista, es el rol del Estado, que con su intervención puede afectar en forma decisiva a la gran mayoría de las dimensiones estructurales, ya sea a través de su acción directa o bien induciendo a las mismas a través de medidas indicativas cuyo propósito final es lograr las metas deseadas para cada una de dichas variables.

La gran importancia de la estructura de un mercado radica en la influencia que ella tiene sobre el comportamiento de los participantes y que se traduce en decisiones acerca de la fijación de precios y nivel de producción, creación de nuevos productos, política de promoción de ventas, utilización de prácticas tendientes a eliminar rivales del mercado, etc.

Como resultado de la interacción de estas dos dimensiones del mercado, se obtiene el desempeño del mismo a través de indicadores del bienestar general.

Estos indicadores reflejan normas consideradas ideales y su comparación con el comportamiento efectivo reflejaría los desvíos entre la situación real y la deseada.

En definitiva, el interés de la sociedad está dado por el desempeño del sistema en su conjunto, el cual puede ser medido a través de alguno de los siguientes indicadores:

- a) Diferencia entre precio y costo medio de producción y, por lo tanto, margen de beneficios.
- b) Eficiencia en la producción, hecho éste relacionado con la escala de producción óptima, y que frecuentemente puede reflejarse en la existencia de capacidad ociosa.
- c) Tamaño de los gastos de publicidad y venta en relación a los costos de producción.
- d) Características del producto, incluyendo calidad, variedad, etc.
- e) Dinamismo de la industria, entendiéndose por tal a los cambios tecnológicos, introducción de nuevos productos, etc.

Sin embargo, Stern (63) señala que el análisis estructural presenta el inconveniente de la rigidez de los supuestos sobre los cuales parte y en particular con respecto a que: 1) las preferencias de los consumidores no permanecen estables a través del tiempo y 2) el comportamiento de los participantes (vendedores, compradores, etc.) no es racional, ya que las motivaciones psicológicas son de gran importancia para interpretar dicho comportamiento.

No obstante el hecho que no sea posible precisar con exactitud la relación de casualidad existente entre la estructura de un mercado, la conducta de los participantes y el desempeño del mismo, se supone que alguna relación existe, y es lo que ha motivado la intervención del Estado a los efectos de modificar alguno de los elementos estructurales, con el objeto de obtener un desempeño acorde con las metas propuestas.

El análisis que se efectuará a continuación, intentará describir las posibles interrelaciones entre las características estructurales y el comportamiento de los participantes, aún cuando las conclusiones que de ella puedan extraerse merecen la calificación de hipótesis que deberían ser verificadas con respecto a los comportamientos reales, pudiendo éste último análisis constituir un importante campo de investigación para los economistas agrícolas.

## 2. Variables estructurales y su importancia sobre el funcionamiento del sistema

### A. Concentración de vendedores y compradores

La medición de este fenómeno económico puede realizarse tanto en términos absolutos como relativos, y se refiere a la relación existente entre una variable (volúmenes de producción, posesión de un determinado activo económico, etc.) y los agentes económicos actuantes.

La medición en términos absolutos puede expresarse como el número de empresas o individuos que poseen o controlan dichas variables económicas (producción, capitales, etc.), mientras que en términos relativos se relacionan proporcionalmente, es decir comparando porcentajes de las variables utilizadas con los participantes en dicho proceso.

Las consecuencias del grado de concentración en los mercados, resultan en la independencia o interdependencia de las decisiones de quienes actúan en ellos, resultando las actitudes de algunos participantes de decisiva influencia sobre los demás, afectando volúmenes de venta, etc.

Generalmente se considera que a medida que se acrecienta el grado de concentración, las empresas tienen un mayor poder de decisión o libertad de acción con respecto a variables tales como nivel de producción, fijación de precios, etc., aún cuando su comportamiento necesariamente repercute sobre el resto de los vendedores.

Desde el punto de vista teórico se considera que la competencia perfecta, representa la estructura óptima para la sociedad pues como resultante de ella se obtiene el máximo producto posible con los factores productivos en función de su productividad, sin que existan beneficios extraordinarios para ninguno de ellos.

Esta estructura rara vez se da en la realidad pues los intervinientes tratan de modificar algunas de las variables estructurales a los efectos de incrementar sus beneficios como consecuencia de tal acción.

Utilizando cualesquiera de los criterios empleados para medir el grado de concentración se observará un incremento en el mismo, partiendo desde los productores agropecuarios hasta llegar a la industria transformadora y exportadores que según nuestra definición constituyen los demandantes finales de granos, pues en dicha etapa del proceso de comercialización, los granos o bien sufren transformaciones que modifican su forma original o bien son enviados al exterior, constituyendo por lo tanto la última transacción en su forma originaria dentro del país.

El Estado puede afectar decisivamente el número de vendedores y compradores, modificando la estructura de los mercados en forma directa o indirecta, es decir a través de decisiones que determinan el número de los intervinientes, o bien indirectamente a través de la fijación de reglas a las cuales deberán ajustar su comportamiento.

#### **B. Condiciones de entrada al mercado**

La entrada y salida de firmas en alguna actividad económica, se considera que representa la tendencia hacia el tamaño y número de empresas consideradas óptimas dada la dimensión del mercado, o bien la existencia de elementos que los impiden.

Por tamaño óptimo se considera aquél en el cual los costos medios de producción son mínimos, como resultado de la mejor combinación posible entre factores fijos y variables.

Este concepto está íntimamente ligado con la existencia de economías y deseconomías de escala que hacen variar los costos totales de producción en forma menor o más que proporcional que las cantidades producidas.

El concepto de tamaño óptimo está referido casi exclusivamente a empresas que producen un solo producto, pero resulta difícil aplicarlo a empresas como las agropecuarias donde en general existe una diversificación en la producción.

Las barreras a la entrada generalmente están dadas por razones de tipo económico o bien por disposiciones legales.

Las barreras de tipo económico en general consisten en las ventajas relativas que tienen quienes están ya establecidos en el mercado sobre los potenciales competidores.

Dicho tipo de desventaja, de los potenciales competidores con respecto a las firmas ya instaladas en el mercado, puede provenir de dos elementos, pero ambos se traducen en mayores costos de producción y comercialización que los de las firmas que operan en dichos mercados. Los mayores costos de producción pueden ser el resultado de que las firmas ingresantes no poseen el conocimiento de las técnicas de producción que minimicen los costos, lográndose tal conocimiento solamente con el transcurso del tiempo.

Los mayores costos de comercialización generalmente provienen del hecho que las firmas de mayor antigüedad en el mercado gozan, para sus productos de una preferencia revelada por parte de los demandantes, debiendo las nuevas firmas ofrecer su producción a menores precios, o bien afrontar gastos de publicidad u otro tipo de estrategia para cambiar las preferencias de los consumidores. Estos mayores costos de comercialización generalmente se dan en mercados donde no existen normas oficialmente fijadas.

Dada la existencia de normas oficialmente fijadas por la J.N.G. los potenciales oferentes en el mercado de productos agrícolas no enfrentan ninguna desventaja comparativa en cuanto a la colocación de su producción con respecto a las explotaciones ya establecidas en el mercado, aunque sí pueden tener la desventaja de un mayor costo de producción, si su conocimiento de las técnicas disponibles no es el óptimo.

Otra de las posibles trabas al ingreso de nuevas empresas a un mercado, pueden constituirlo los elevados requerimientos de capital para la iniciación de las actividades. Este factor puede tener incidencia en cuanto al ingreso de nuevos productores agropecuarios, dada la existencia de una oferta de tierra rígida en la región pampeana, que hace que ante desplazamientos en su demanda tenga un efecto ascendente sobre los precios de la misma.

Asimismo, el empleo de modernas técnicas requiere el creciente uso de capital fijo como circulante, resultando estos requerimientos una limitación al ingreso de productores que deseen producir de acuerdo al óptimo tecnológico.

Si bien existen instituciones crediticias, que proporcionan fondos a quienes no poseen un capital suficiente para iniciar actividades agropecuarias, las líneas de crédito existentes no contemplan la oferta de fondos para la adquisición de tierras en la región pampeana, ya que se considera que la misma se halla ya en explotación y la creación de un mayor poder adquisitivo para tal fin sólo traería la elevación del valor de las tierras sin provocar necesariamente un incremento en la producción.

En lo que respecta a la industria transformadora no existen barreras extremadamente altas en materia de capitales necesarios, aunque sí pueden existir barreras derivadas de las ventajas que tienen las firmas ya establecidas en el mercado ya sea frente a los consumidores, o bien en materia de canales de comercialización que para las firmas ingresantes necesariamente deberán representar esfuerzos traducidos en mayores costos para poder llegar hasta los consumidores.

El hecho que alguna de las firmas ya establecidas en el mercado pertenezca a un conjunto económico puede darle la capacidad de sufrir pérdidas en el corto plazo a los efectos de eliminar a sus competidores para luego obtener en el largo plazo beneficios derivados de su situación monopólica o al menos dominante.

### C. Características del producto

Por características de un producto se entiende la homogeneidad o diferenciación de los mismos.

El grado de diferenciación de productos se refiere a la medida en que los compradores distinguen o tienen específicas preferencias por los productos de los vendedores establecidos en la industria.

Otra medida del grado de diferenciación la constituye el hecho de medir hasta qué grado un producto se considera perfecto sustituto de otro ofrecido en el mercado.

La diferenciación entre productos puede provenir tanto de sus distintas características físicas, o bien de factores psicológicos, que hacen que los compradores tengan una preferencia revelada por alguno de ellos, derivada de valores psicológicos asociados con su adquisición o posesión, o bien por razones de status social acordados a su posesión por los respectivos grupos de referencia.

El hecho de tener un producto diferenciado, otorga a su vendedor un mayor grado de libertad en cuanto a la determinación de precios o bien en cuanto al control de la oferta.

Asimismo, la diferenciación basada en razones psicológicas generalmente está asociada con gastos de publicidad u otros gastos de comercialización que tienen como objetivo inclinar las preferencias de los compradores, por razones subjetivas al margen de la diferenciación física.

En general, puede decirse que en aquellos productos donde existen normas de calidad y clasificación lo suficientemente conocidas y aceptadas, el grado de diferenciación de productos es mínima, como en el caso de los granos donde las normas fijadas por la J.N.G. aseguran que a productos iguales, los precios recibidos serán iguales, eliminándose de tal forma este tipo de competencia entre los oferentes.

Un sistema de normas que funciona eficientemente puede servir para incrementar el bienestar de la comunidad a través del mecanismo de precios que otorgue premios a aquellos productos preferidos por los consumidores y que por lo tanto haga rentable su producción aún con costos de producción más elevados.

#### D Nivel de información

El nivel de información se refiere al conocimiento acerca de las condiciones de oferta y demanda, del posible curso de los precios, como así también de las diferencias espaciales y temporales de los mismos.

La posesión de la información está generalmente correlacionada en forma positiva con el tamaño de las unidades económicas y de la obtención de la misma pueden surgir beneficios que en definitiva no responden a la creación de utilidad, sino del poder de negociación resultante.

A los efectos de equilibrar la posesión de dicha información, como de hacer lo más transparente posible el mercado, existen servicios tanto públicos como privados que realizan la producción y difusión de dicha información.

El nivel de información por parte de cada uno de los intervinientes en la comercialización, tiene un alto grado de importancia a los efectos de la toma de decisiones acerca de problemas tales como:

- a) Qué producir y cómo vender la producción.
- b) Dónde y cuándo vender los productos.
- c) Qué tipo de funciones de comercialización deben ser realizadas por cada uno de los participantes.
- d) Qué tareas pueden ser efectuadas para expandir la demanda, y qué actitudes deben ser adoptadas a los efectos de corregir prácticas indeseables.

En el caso del comercio de granos, la información existente en forma pública generalmente tiene el carácter de histórica, ya que la predicción o investigación de posibles tendencias en general se efectúa en forma privada. La información disponible está dada tanto por fuentes oficiales como privadas, y de ella pueden elaborarse pronósticos o información acerca del futuro curso de los precios.

Algunos de los elementos que sirven para orientar la acción, tanto de los productores como cooperativas y acopiadores, resultan del conocimiento que se tenga tanto de la oferta como de la demanda.

La información sobre la oferta agropecuaria proviene fundamentalmente de estadísticas suministradas por la Secretaría de Agricultura y Ganadería, consistentes en estimaciones de áreas sembradas, como de los rendimientos esperados, resultantes fundamentalmente de la evolución de factores climáticos.

Por otra parte, la J.N.G. mensualmente publica información sobre las existencias de granos en poder de cada uno de los agentes autorizados para su comercialización, como así también los volúmenes industrializados y exportados mensualmente.

De la posesión de información sobre estas variantes, pueden inferirse posibles tendencias de los precios y condiciones de negociación, aún cuando pueden presentarse en años particulares la aparición de elementos exógenos de esporádica intervención en las negociaciones habituales, como la existencia de demandantes externos no habituales que puedan ejercer efectos distorsionantes sobre los precios, y que dado su carácter errático hacen dificultosa la predicción del impacto que pudieran tener.

#### E Elasticidad-precio de demanda

La elasticidad de demanda es un elemento que puede influenciar considerablemente decisiones acerca de niveles de producción y fijación de precios.

Para ello es preciso distinguir la elasticidad de demanda individual de la agregada.

Desde el punto de vista individual la elasticidad dependería del número y distribución de los vendedores, siendo más elástica la curva de demanda individual cuanto mayor sea el número de oferentes y similar su dimensión.

En este caso los precios son un dato para los oferentes, obteniéndose la maximización de los ingresos con la maximización de la producción.

En mercados donde es reducido el número de oferentes y existe interdependencia en su comportamiento la elasticidad precio de demanda es menor desde el punto de vista individual, pero también debe tenerse en cuenta la elasticidad de demanda agregada si se supone que ante cambios en el comportamiento de uno de los oferentes los restantes adoptarán el mismo.

En industrias que enfrentan demandas elásticas, disminuciones en los precios incrementarán los ingresos de las mismas, mientras que en el caso opuesto las reducciones en los precios no estarán compensadas por un incremento proporcional en las ventas, razón por la cual los ingresos en conjunto declinarán.

Por lo tanto, cabe suponer que en industrias que enfrentan curvas de demanda inelástica no es probable que la política de precios sea el instrumento más comúnmente utilizado para incrementar las ventas por parte de las firmas actuantes.

#### F. Tasa de crecimiento de la demanda

El comportamiento de las empresas tenderá a variar según se trate de industrias crecientes o decrecientes. La causa de este comportamiento dispar se basa en las consecuencias que una actitud competitiva puede tener sobre el total de la industria, como sobre las firmas en particular.

En industrias que enfrentan una demanda rápidamente creciente, es posible encontrar una agresiva competencia por parte de las firmas no exclusivamente en materia de precios, sino en otro tipo de esfuerzos tendientes a incrementar las ventas (propaganda, nuevos productos, etc.) pues las mayores ventas significarían aumentar la participación en el mercado sin necesariamente causar una reducción en las ventas de las otras empresas, ni provocar una caída en los beneficios de la industria en su conjunto.

En industrias que presentan una demanda estable y el número de empresas es relativamente reducido, el aumento de las ventas de una de ellas necesariamente deberá hacerse a expensas de la disminución de ventas de las demás, El incremento en las ventas podrá lograrse tanto a través de reducciones en los precios o bien mediante el empleo de algún otro tipo de estrategias, que necesariamente significará un incremento en los costos y, por lo tanto, una reducción en los beneficios de la industria en su conjunto, por lo cual en este tipo de industrias dicho tipo de comportamiento no es el más frecuente.

#### G. Relación de costos fijos a costos variables

Este elemento estructural es de fundamental importancia para explicar el comportamiento de la oferta en el corto plazo, es decir como variará la oferta de una industria ante variaciones en los precios de los productos, precios de los insumos y por lo tanto en la rentabilidad de la industria.

Las industrias, donde los costos fijos representan una proporción considerable de los costos totales, tendrán una menor flexibilidad en adaptar su producción ante variaciones en la rentabilidad a corto plazo.

El hecho que el sector agropecuario a nivel de productores, tenga una elevada incidencia de costos fijos en relación a los costos variables, constituye un argumento de suma importancia para analizar el comportamiento del sector ante variaciones en los precios, hecho éste que ha sido en general utilizado políticamente en la adopción de políticas de precios e ingresos, especialmente en períodos en que se intentó transferir ingresos hacia otros sectores, a través de políticas de precios desfavorables al sector.

La relación entre costos fijos y variables, tiene una mayor incidencia en la empresa agropecuaria en su conjunto, pero es menor entre las distintas alternativas, ya que en general ante variaciones en los precios relativos, y al no existir factores específicos para una actividad, cambios en la combinación de actividades pueden lograrse con mayor rapidez obedeciendo a variaciones en los precios relativos de los productos, resultando estos argumentos de fundamental importancia para explicar la mayor elasticidad de oferta de productos individuales, que de la producción total.

La relación entre costos fijos y variables, es un indicador de la tecnología empleada en una industria, no pudiendo considerarse estática a través del tiempo, ya que cambios tecnológicos pueden alterar dicha relación, modificando la estructura de costos de una industria, como se verá posteriormente al analizar las tendencias operadas en las técnicas empleadas en la industria transformadora (tendencia a emplear técnicas ahorradoras de mano de obra).

La industria transformadora (molinera, aceitera, alimentos balanceados), presenta como característica la rigidez en la relación tecnológica entre materia prima (trigo, girasol, maíz y sorgo) y el producto final. Además la materia prima representa una proporción sumamente elevada del costo de producción razón por la cual variaciones en los precios de las materias primas afectan considerablemente los costos de producción, que de no ser trasladados a los precios de los productos finales, necesariamente afectarán la rentabilidad de las empresas.

Se sostiene que los precios de los productos industriales son inflexibles hacia abajo, no sucediendo lo mismo con los productos agrícolas, cuyos precios generalmente sufren bruscas fluctuaciones ante variaciones en su oferta y por lo tanto el precio de las materias primas para los industriales variará en forma inversa con el volumen de la producción agrícola.

El grado de libertad de los industriales para trasladar hacia adelante los incrementos en los costos, dependerá de la elasticidad de la demanda de los productos finales, o bien de disposiciones gubernamentales acerca de los precios a ser pagados por los consumidores, que en muchos períodos han merecido la atención del gobierno traduciéndose en la fijación de precios máximos a los productos integrantes de la denominada canasta familiar (pan, fideos, aceite, etc.).

### 3. Mercados primarios y secundarios

En base a los intervinientes en las transacciones que tienen lugar con los granos desde los productores hasta los demandantes finales es posible dividir las mismas en dos mercados.

En este caso entendemos por mercado al "conjunto de firmas ofreciendo un mismo producto o que tenga un cierto grado de sustitubilidad a un mismo grupo de potenciales compradores" (42).

Basándose en ese concepto y siguiendo la terminología empleada por la Junta Nacional de Granos es posible separar las transacciones en dos mercados:

a) Mercados primarios, donde los oferentes son los productores agropecuarios y los demandantes cooperativas y acopiadores, aún cuando esta calificación de demandantes a las cooperativas responde al hecho de recibir la producción ejecutando luego las órdenes de compra de los productores cuyos intereses representan.

b) Mercados secundarios, donde los oferentes son las cooperativas y acopiadores y los demandantes industriales y exportadores.

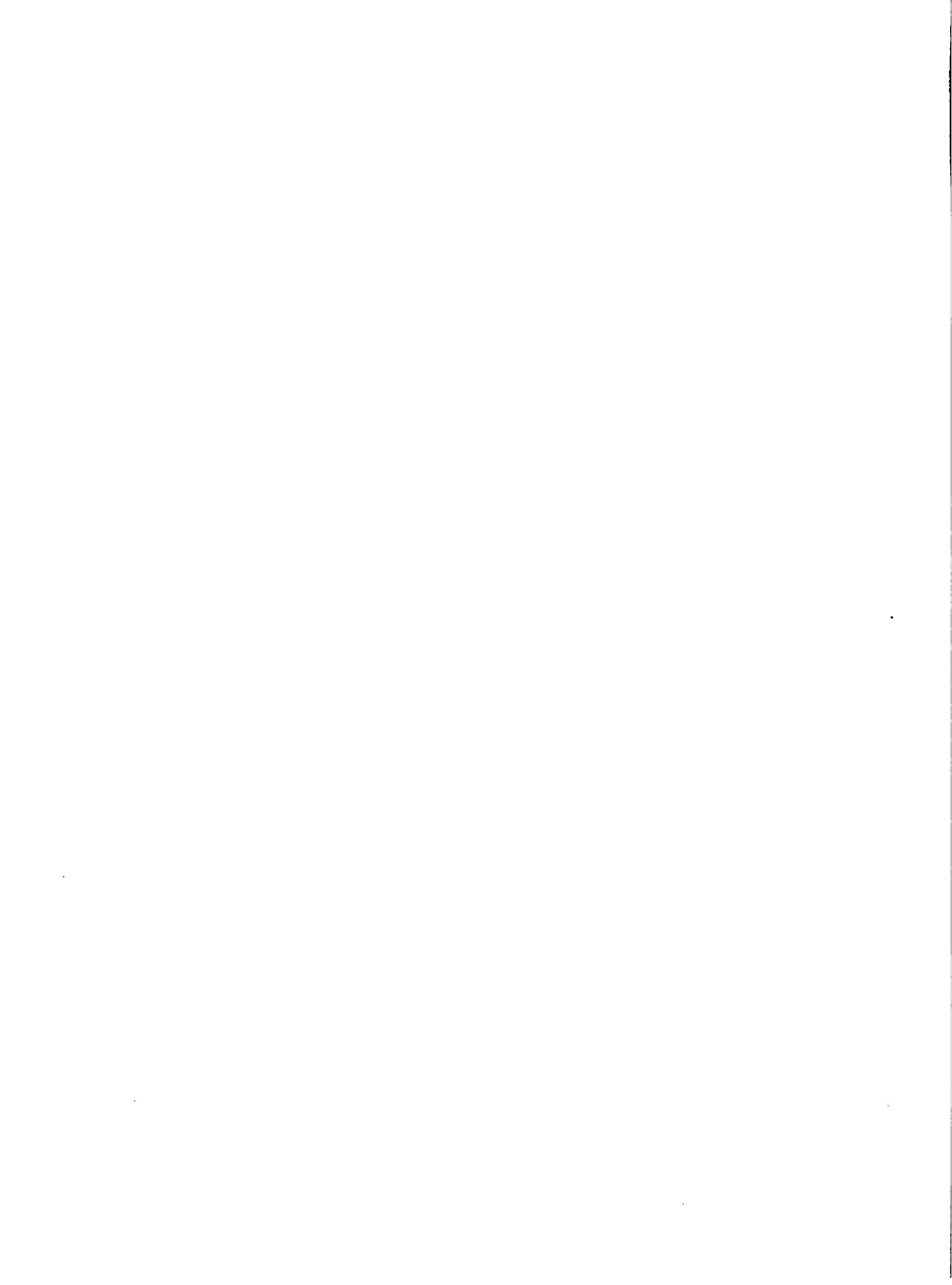
Asimismo la definición completa y precisa del término mercado debe tener en cuenta aspectos especiales y temporales a los efectos de delimitar en el espacio y tiempo a los oferentes y demandantes y por lo tanto observar las relaciones en su comportamiento.

Desde el punto de vista espacial las cifras disponibles reflejan el total de las transacciones en el territorio nacional hecho éste que puede quitar cierta representatividad al análisis en virtud que los totales nacionales no necesariamente reflejan las condiciones locales en que tienen lugar las transacciones.

Desde el punto de vista temporal se analizan las transacciones que tienen lugar a lo largo de los años agrícolas pues salvo muy raras excepciones la producción es comercializada a lo largo de dicho período.

Cabe señalar que los cambios operados en la comercialización de granos a partir del segundo semestre de 1973 han convertido a la Junta Nacional de Granos en el único comprador en el mercado primario y único vendedor en el mercado secundario hecho éste que altera notoriamente la estructura de la comercialización de granos.

No obstante las profundas variantes que este hecho introduce en la comercialización de granos los capítulos siguientes analizarán las condiciones en que la misma se desarrolló hasta la cosecha 1973/74.



## Capítulo V

### MERCADOS PRIMARIOS

#### 1. Introducción

De la sección IV-3, habíamos separado las transacciones que tienen lugar con los granos en dos mercados, de acuerdo con la terminología empleada por la Junta Nacional de Granos.

El dichos mercados, intervienen varios de los agentes de comercialización cuya actuación es autorizada por la Junta Nacional de Granos.

De la relación entre las operaciones de compra-venta y los intervinientes, surgen los canales de comercialización, éste es el camino que recorren los granos desde los productores hasta los demandantes finales.

Dentro de las decisiones a ser tomadas por los productores agropecuarios, se encuentran la elección de cuándo, dónde y con quién comercializar su producción.

Este tipo de alternativas tuvieron vigencia hasta la comercialización de la cosecha 1973/74, pues a partir de ese momento, se reducen las decisiones de los productores con respecto a la comercialización de su producción a la elección del lugar de entrega y los agentes receptores de la producción.

Esta modificación, se debe al hecho que la Junta Nacional de Granos es la única adquirente de la producción de los principales granos, actuando los gremios de comercialización como agentes de la institución estatal, cumpliendo las funciones de recibir y acondicionar la producción, almacenarla y luego distribuirla de acuerdo a su destino final.

No obstante, las características en que se desenvuelve actualmente la comercialización de granos, hemos creído conveniente analizar la forma en que se efectuó hasta 1973/74, por considerar que algunos aspectos del sistema anterior son similares al actualmente en vigencia, y por presentar información que permita posteriormente comparar el desempeño de dos sistemas alternativos de comercialización.

En consecuencia analizaremos a continuación, y a través de las cifras disponibles el comportamiento de productores agrícolas, cooperativas de productores y acopiadores, con relación a la comercialización primaria de la producción.

La elección de los intervinientes en las transacciones primarias obedece a lo sugerido por las cifras suministradas por el Registro de Operaciones Primarias de la Junta Nacional de Granos, que muestran que los productores comercializan alrededor del 95 % de su producción a través de cooperativas de productores y acopiadores, resultando sumamente pequeño el remanente, es decir las transacciones realizadas entre productores e industriales y exportadores.

El análisis de la comercialización de la cosecha 1971/72 a través del Cuadro V-2 registra solamente el 52 % de la producción estimada por la Secretaría de Agricultura y Ganadería. Este hecho podría quitar representatividad a la información analizada, pero cabe señalar que dicho porcentaje registrado con respecto a la producción total, es consistente con las registradas en años anteriores razón por la cual puede suponerse que el año 1971/72, refleja con un grado aceptable de veracidad las características de la comercialización primaria.

Por otra parte, los porcentajes de la producción registrados en la Junta Nacional de Granos, difieren considerablemente entre los principales granos.

Así, por ejemplo, los porcentajes de la producción de trigo y girasol registrados en dichas operaciones son considerablemente mayores que los del resto de los granos. Este hecho puede explicarse por la importancia que tienen la determinación del grado, peso hectolítrico y contenido graso respectivamente en el valor comercial de

CUADRO V - 1

ENTREGAS DE PRODUCTORES A ACOPIADORES, COOPERATIVAS, EXPORTADORES, INDUSTRIALES Y DISTRITOS TECNICOS

Cosecha 1971/72

G R A N O	T O N E L A D A S					PROMEDIO TONELADAS MUESTRAS
	ACOPIADOR	COOPERATIVA	EXPORTADOR	PLANTAS INDUSTRIALES	INSTALACIONES OFICIALES	
Alpiste	35.471	5.071				40.542
Arroz	751	16.602		70.879	504	88.736
Avena	120.668	96.707		28		217.403
Cebada	138.407	88.269		12.488		239.164
Centeno	15.105	4.126				19.231
Girasol	339.728	302.053		7.997		649.778
Lino	64.408	51.656		36.280		152.344
Maíz	1.168.787	1.278.019	55.387	30.139	902	2.533.234
Maní	70.364	68.830		892		140.086
Mijo	36.375	25.551	1.420			63.346
Nabo	6	100				106
Soja	6.423	16.293		812		23.528
Sorgo Gran.	474.482	208.947	8.673	25.254		717.356
Trigo Pan	2.287.306	1.714.446	220	160.353	32.643	4.194.968
Trigo Fideo	212.549	128.725		4.001		345.275
<b>T O T A L</b>	<b>4.970.830</b>	<b>4.005.395</b>	<b>65.700</b>	<b>349.123</b>	<b>34.049</b>	<b>9.425.097</b>
Distr. Técn.	4.000.217	3.369.776	13.614	316.260	504	7.700.371
Delegaciones	779.935	550.466	52.086	32.441	10.174	1.425.102
Elevadores	190.678	85.153		422	23.371	299.624
<b>T O T A L</b>	<b>4.970.830</b>	<b>4.005.395</b>	<b>65.700</b>	<b>349.123</b>	<b>34.049</b>	<b>9.425.097</b>

los granos, y por lo tanto, compradores y vendedores recurren a los laboratorios de la J.N.G. para la determinación de los mismos.

En el caso de sorgo y maíz, la diversidad de su utilización y el hecho que existan numerosas transacciones entre productores, justifican los reducidos volúmenes registrados en estas operaciones, debiendo señalarse la proximidad entre los volúmenes registrados y exportados en dicho año.

Asimismo, un apreciable volumen de la producción es analizado en las Cámaras Arbitrales de Cereales, razón por la cual dichas transacciones quedan al margen de los registros de la J.N.G.

A continuación se analizarán las características más salientes del denominado mercado primario de granos a través de las variables que determinan la estructura del mismo, en lo referente a participantes, productos y acción del Estado de modo tal de comprender el comportamiento de los mismos y sus repercusiones para la sociedad reiterando que refleja la ocurrido hasta la comercialización de la cosecha 1973/74.

## 2 Oferta

El número total de oferentes de granos es muy grande, pudiendo afirmarse que ninguno de los productores en forma individual ejerce influencia decisiva sobre los precios de los mismos.

Este hecho determina en cierta forma el comportamiento de los productores, ya que las variables sobre las cuales tienen poder de decisión, son la determinación de qué producir ante las diversas alternativas disponibles, como así también la elección de las técnicas a utilizar, estando orientadas estas decisiones hacia el logro de los objetivos de las empresas que son la maximización de los beneficios. ✓

De acuerdo a las cifras obtenidas del Censo Agropecuario Nacional de 1969, el número de explotaciones agropecuarias existentes en el país alcanzaba a 549.177, de las cuales 307.593 o sea el 56 % de las mismas estaban ubicadas en las provincias de donde proviene la casi totalidad de la producción de granos.

Considerando que los datos disponibles sólo hacen referencia a cifras totales y medias, no es posible profundizar acerca de otras características de las explotaciones pues es sabido que existe una marcada diversidad tanto en lo referente a tamaño, como en lo que respecta al nivel tecnológico en que se desenvuelve la producción.

En definitiva puede afirmarse que dado que ningún productor individual ejerce influencia sobre el precio del producto, las decisiones de ventas de la producción son tomadas independientemente no afectando el comportamiento de una explotación individual, los ingresos de los restantes productores.

Asimismo, dado que la oferta agregada de granos es la sumatoria de las ofertas individuales y que en un período anual la producción total es la resultante de decisiones tomadas en el período anterior, el Estado a través de la fijación de precios básicos, ha intentado orientar la producción hacia el logro de metas prefijadas, eliminando uno de los elementos inciertos en la toma de decisiones de las unidades económicas, tal cual lo son los precios a recibir por los productos.

La decisión de los productores acerca de la expansión de las áreas sembradas con maíz, sorgo y girasol, ← refleja la respuesta ante los precios básicos fijados para los mismos que, tomando como base el año 1962/63, fueron mejorando relativamente con respecto al trigo, haciendo dichos cultivos de una mayor rentabilidad relativa, no pudiendo afirmarse lo mismo con respecto a la rentabilidad absoluta, ya que la misma depende de la relación entre los precios de los insumos (reflejados por el índice de precios pagados por el productor) y los precios de los granos.

Desde el punto de vista de la curva de demanda que enfrenta un productor individual, puede considerarse como perfectamente elástica, pudiendo vender toda su producción al precio dado por el mercado, No puede decirse lo mismo de la elasticidad de demanda agregada que presenta un marcado grado de inelasticidad, hecho éste que otorga particular importancia a la acción del Estado, tanto en la fijación de las metas de producción en función de la demanda estimada, como así también a su actuación en el mercado, ya sea para sostener los precios a recibir por el productor como para evitar excesivas elevaciones de los mismos en perjuicio de los consumidores.

CUADRO V - 2

PARTICIPACION RELATIVA DE LOS DISTINTOS GREMIOS EN LA COMERCIALIZACION  
DE LA COSECHA 1971/72 EN LOS DISTINTOS GRANOS Y EN EL TOTAL

GRANO	ACOPADOR o/o	COOPERATIVA o/o	EXPORTADOR o/o	PLANTAS INDUSTRIALES o/o	INSTALACIONES OFICIALES o/o	TOTAL
Alpiste	87	13				100
Arroz	1	18		80	1	100
Avena	56	44				100
Cebada	58	37		5		100
Centeno	79	21				100
Girasol	52.5	46.5		1		100
Lino	42	24		24		100
Mafz	46	50	2	1	1	100
Manf	50	49		1		100
Mijo	57	41		2		100
Nabo	6	94				100
Soja	28	69		3		100
Sorgo Gran.	66	29	1	4		100
Trigo Pan	55	41		4		100
Trigo Fideo	62	37		1		100
<b>TOTAL</b>	<b>53</b>	<b>42</b>	<b>1</b>	<b>4</b>		<b>100</b>

FUENTE: Registro Operaciones Primarias.

CUADRO V - 3

MUESTRAS PRIMARIAS  
GRANOS COMERCIALIZADOS POR COOPERATIVAS Y ACOPIADORES

COSECHAS	COOPERATIVAS TONELADAS	o/o	ACOPIADORES TONELADAS	o/o	TOTAL TONELADAS	o/o
1962-63 al 31-12-63	2.021.446	41,0	2.920.242	59,0	4.941.688	100
1963-64 al 31-12-64	4.209.230	40,9	6.105.518	59,1	10.314.748	100
1964-65 al 31-12-65	5.312.605	38,9	8.360.285	61,1	13.672.890	100
1965-66 al 31-12-66	3.881.675	40,8	5.627.479	59,2	9.509.154	100
1966-67 al 31-12-67	4.095.313	41,8	5.712.047	58,2	9.807.360	100
1967-68 al 31-12-68	4.434.803	40,5	6.518.493	59,5	10.953.296	100
1968-69 al 31-12-69	4.181.409	41,7	5.836.048	58,3	10.017.457	100
1969-70 al 31-12-70	5.710.285	42,0	7.895.735	58,0	13.606.020	100
1970-71 al 31-12-71	5.873.946	44,8	7.245.079	55,2	13.119.025	100
1971-72 al 31-12-72	4.005.395	44,6	4.970.830	55,4	8.976.225	100

FUENTE: Junta Nacional de Granos. Registro de Operaciones Primarias.

## CUADRO V - 4

**PORCENTAJES DEL TOTAL DE LA PRODUCCION  
REGISTRADOS EN LAS OPERACIONES PRIMARIAS POR LA J. N. G.**

<b>AÑO</b>	<b>TOTAL PRODUCCION</b>	<b>REGISTRADO POR J. N. G.</b>	<b>PORCENTUAL REGISTRADO</b>
1962-63	14,146.520	4.941.688	35
1963-64	20.142.100	10.314.748	51
1964-65	22.104.100	13.672.890	62
1965-66	18.686.700	9.509.154	51
1966-67	20.069.800	9.807.360	49
1967-68	19.659.500	10.953.296	56
1968-69	18.800.600	10.017.457	53
1969-70	24.436.700	13.606.020	56
1970-71	22.967.500	13.119.025	57
1971-72	17.190.800	8.976.225	52

**FUENTE:** Elaboración propia en base a información de la Junta Nacional de Granos.

## CUADRO V - 5

**PORCENTAJE DE LA PRODUCCION DE CADA GRANO  
REGISTRADO EN LAS OPERACIONES PRIMARIAS - COSECHA 1971-72**

GRANO	PRODUCCION	REGISTRADO POR J. N. G.	$\frac{\text{REGISTRADO}}{\text{PRODUCCION}} \times 100$
Arroz	294.000	88.736	30,0 %
Avena	475.000	217.403	46,0 %
Cebada	553.000	239.164	43,0 %
Centeno	256.000	19.231	8,0 %
Girasol	828.000	649.778	78,0 %
Lino	315.600	152.344	48,0 %
Maíz	5.860.000	2.533.234	43,0 %
Maní	252.000	140.086	56,0 %
Mijo	105.000	63.346	60,0 %
Sorgo Gran.	2.360.000	717.356	30,0 %
Soja	78.000	23.528	30,0 %
Trigo	5.680.000	4.540.243	80,0 %

**FUENTE:** Elaboración propia en base a información de la Junta Nacional de Granos.

### 3. Demanda

Diversas son las razones que explican que los productores comercialicen gran parte de su producción a través de cooperativas y acopiadores, pudiendo citarse entre ellas el permanente contacto durante el proceso productivo entre los mismos y cooperativas o acopiadores, a través de la prestación de una serie de servicios por parte de estos gremios (provisión de insumos, financiamiento, etc.).

Esta elección por parte de los productores y exportadores e industriales, de utilizar a los acopiadores y cooperativas, tanto para la venta como la compra de granos, parecería irracional desde el punto de vista económico, pues la negociación directa abarataría el costo de comercialización, resultando mayores ingresos para los productores, como así también menores precios pagados por parte de los industriales y exportadores.

Sin embargo, cabe señalar que una actuación eficiente por parte de acopiadores y cooperativas, en lugar de encarecer el proceso de comercialización pueden reducir el costo del mismo, a través de la especialización en el cumplimiento de ciertas funciones tales como concentración de la producción de unidades dispersas, homogeneización de lotes heterogéneos con el consiguiente aumento de su valor comercial, almacenamiento y financiación de una parte importante de la producción agrícola, con la consiguiente rebaja de costos para productores e industriales y exportadores, al disminuir los requerimientos de capital fijo y circulantes para el cumplimiento de las dos últimas funciones.

Las funciones cumplidas por cooperativas y acopiadores, son similares en cuanto a los servicios físicos prestados, diferenciándose en los objetivos perseguidos, y estos hechos pueden influenciar la actitud de los productores en cuanto a comercializar su producción a través de uno u otro gremio.

#### A. Cooperativas de productores

El rótulo de demandantes a las cooperativas de productores, responde exclusivamente al movimiento físico de los granos que salen de los establecimientos productores siendo recibidos en las instalaciones de las cooperativas de las cuales son asociados.

La diferencia de la relación entre los productores y cooperativas, con la de productores y acopiadores, es que entre productores y cooperativas no se realizan operaciones de compra-venta, sino que las cooperativas venden la producción por cuenta y orden de sus asociados.

Este hecho es de crucial importancia para determinar las necesidades de capital por parte de las cooperativas y que las diferencian de los requerimientos por parte de los acopiadores.

Los requerimientos de capital de las cooperativas, reflejan la necesidad de financiar el activo fijo utilizado para la recepción y almacenamiento de los granos, como de financiar en muchos casos las tareas de los productores asociados, quienes reembolsan dichos préstamos con el producto de sus ventas.

Las fuentes de capital para una cooperativa pueden ser tanto internas como externas. El origen de las fuentes internas proviene tanto de aportes de sus asociados, como de la capitalización de las utilidades anuales.

Dado que una de las características del movimiento cooperativo, es la igualdad de derecho de sus asociados y el manejo de la entidad es independiente de los capitales aportados, la importancia de los aportes iniciales como fuente de capital no es de gran significación, adquiriendo la capitalización de excedentes importancia vital para el crecimiento de las entidades cooperativas.

La capitalización de excedentes o los requerimientos de aportes adicionales por parte de los asociados se efectúa tomando en cuenta la magnitud de las operaciones de estos con las cooperativas, resultando de tal manera una proporcionalidad entre los servicios recibidos y los capitales aportados.

Asimismo, las cooperativas al igual que los acopiadores tienen acceso a fuentes externas de financiación, y fundamentalmente a través de los créditos otorgados por el sistema bancario. Dichos créditos, en virtud de los plazos exigidos para su reembolso pueden clasificarse en créditos a largo y corto plazo.

La oferta de crédito a largo plazo para el sector, está prácticamente centralizada en el Banco de la Nación

## CUADRO V - 6

## CANTIDAD DE EXPLOTACIONES Y SUPERFICIE QUE ABARCAN

	CANTIDAD DE EXPLOTACIONES		SUPERFICIE TOTAL (Hás.)		PROMEDIO DE SUP. (Hás.)	
	1960	1969	1960	1969	1960	1969
<b>TOTAL DEL PAIS</b>	<b>471.756</b>	<b>549.177</b>	<b>175.142.497</b>	<b>205.438.245</b>	<b>371.3</b>	<b>374.1</b>
		<b>+ 16,4</b>		<b>+ 17,3</b>		<b>+ 0,8</b>
Buenos Aires	101.493	115.328	26.654.091	27.066.682	262.6	234.7
		<b>+ 13,6</b>		<b>+ 1,5</b>		<b>- 10,6</b>
Córdoba	50.492	58.579	11.754.313	14.527.620	232.8	248.0
		<b>+ 16,0</b>		<b>+ 23,6</b>		<b>+ 6,5</b>
Entre Ríos	32.676	38.111	6.585.624	7.367.029	201.5	193.3
		<b>+ 16,6</b>		<b>+ 11,9</b>		<b>- 4,1</b>
Chaco	26.853	27.812	5.055.872	5.738.832	188.3	206.3
		<b>+ 3,6</b>		<b>+ 13,5</b>		<b>+ 9,6</b>
Santa Fe	56.267	57.054	11.353.945	12.120.340	201.8	212.4
		<b>+ 1,4</b>		<b>+ 6,8</b>		<b>+ 5,3</b>
La Pampa	10.222	10.709	11.362.814	11.286.278	1.111.6	1.053.9
		<b>+ 4,8</b>		<b>- 0,7</b>		<b>- 5,2</b>

FUENTE: Censos Agropecuarios 1960 y 1969.

Argentina, ya sea proveniente de recursos propios, o bien de la administración de créditos otorgados por instituciones internacionales y está fundamentalmente dirigida a la financiación del capital fijo requerido para la prestación de servicios (silos, elevadores, secadores, etc.).

Asimismo, a los efectos de facilitar una ordenada comercialización, el Banco de la Nación Argentina posee líneas de crédito a corto plazo para acopio, cuyos adjudicatarios son tanto las cooperativas, como los acopiadores e industriales, teniendo como objetivo estos créditos generar un poder adquisitivo suficiente en los momentos de mayor oferta, evitando de tal forma excesivas fluctuaciones estacionales en los precios, que podrían traducirse en beneficios para aquellas instituciones de mayor poder financiero.

La cooperación se considera generalmente, como una de las formas de reducir los costos de comercialización haciendo que los productores reciban un mayor precio por su producción o bien haciendo llegar los productos a menores precios a los consumidores.

En este caso, la disminución en los costos de comercialización puede lograrse, pues las cooperativas persiguen como objetivo la prestación de servicios, independientemente del logro de un determinado rendimiento sobre el capital, que es la característica de las instituciones privadas que persiguen propósitos de lucro.

Existen otras dos formas en que las cooperativas pueden incrementar los ingresos de los productores. Una de ellas es a través de la provisión de insumos a menores precios de lo que los productores los obtendrían adquiriéndolos en forma individual. Esto puede lograrse como resultado de un mayor poder de negociación derivado de la compra de grandes cantidades de insumos y que de actuar individualmente los productores, dicho poder sólo podría ser ejercido efectivamente por aquéllos de mayor tamaño.

Otra de las formas que sería posible incrementar los ingresos de los productores, es a través de más altos precios por la producción como consecuencia de un control sobre una oferta más grande, que puede permitir tanto un mayor poder de negociación, como una comercialización más ordenada a lo largo del período anual, evitando de tal manera el exceso de oferta en los meses subsiguientes a la recolección, que ejerce una fuerte presión descendente sobre los precios de la producción con la consiguiente reducción en los ingresos de los productores, especialmente de aquéllos de menor capacidad financiera.

Asimismo, y como se verá más adelante en el capítulo referido a almacenamiento, el sector cooperativo posee alrededor del 25 % de la capacidad instalada del almacenamiento en el país, contribuyendo de tal forma a una más ordenada comercialización de la producción.

## **B Acopiadores**

Según los Registros de Operaciones Primarias de la J.N.G., los acopiadores comercializan alrededor del 55 % de la producción, porcentaje que se muestra consistente con las cifras suministradas para el último decenio.

Los acopiadores privados cumplen funciones físicas similares a las de las cooperativas, en la concentración de la producción de numerosas unidades individuales.

La naturaleza de las funciones cumplidas por los acopiadores difiere de las efectuadas por las cooperativas, debido a que representan en la negociación de la producción intereses distintos a los de los productores, siendo una fuente importante de sus ganancias el margen entre el precio pagado a los productores y el obtenido en la posterior venta de los granos.

Al igual que las cooperativas, los acopiadores necesitan de un determinado monto de capital fijo, a efectos de solventar las instalaciones utilizadas fundamentalmente para almacenamiento, como de un cierto capital circulante, que en muchos casos se convierte en fijo aun a pesar de poseer una mayor velocidad de rotación que el capital fijo.

Suponiendo, que el objetivo de los acopiadores no difiera del de las empresas, podemos suponer que sus decisiones están dirigidas a la obtención de una tasa de rendimiento considerada aceptable sobre los capitales invertidos.

La rentabilidad de una empresa sobre los capitales invertidos depende de los márgenes de beneficios sobre

las ventas. la relación entre las ventas y los activos empleados para producirlas y la estructura del financiamiento de la empresa.

Los márgenes de utilidad sobre las ventas en el caso de los acopiadores, puede representar las diferencias entre los precios de compra y venta de los granos, derivados de variaciones estacionales en los precios o de su poder de negociación resultante de su capacidad financiera, posesión de información, etc.

El segundo elemento que afecta la rentabilidad es la velocidad de rotación de los activos empleados, y de su análisis pueden surgir indicaciones acerca de exceso o escasez de recursos para la ejecución de las actividades, o bien de relaciones que muestran eficiencia o fallas en la administración de algunos de los rubros del activo (disponibilidad, créditos, bienes de cambio, activo fijo).

El tercer elemento que puede afectar la rentabilidad de una empresa es la estructura de su financiamiento, esto es la relación entre capitales propios y externos para la financiación de los activos.

Un cierto grado de endeudamiento, mejora el rendimiento sobre el capital propio si la contribución de los fondos externos a los ingresos de la firma supera el costo de obtención de los mismos, generalmente dada por la tasa de interés vigente tanto en el sistema bancario o fuera de él.

Una de las formas en que el uso de fondos externos incrementa las utilidades es mediante su utilización a los efectos de adquirir la producción en los momentos de menores precios, para su posterior venta cuando se obtienen los máximos estacionales.

#### 4. Características del producto

Al referirnos a granos, puede decirse que constituyen productos homogéneos según lo entiende la teoría económica, pues si bien pueden diferir en calidad, limpieza, etc., dichas diferencias en cuanto a su valor comercial están específicamente tabuladas por la J.N.G., y por lo tanto, las diferencias de precios que los productores pueden recibir no se deben a preferencias de tipo psicológico, sino que están basadas en las cualidades intrínsecas de los granos y que se reflejan en su distinto valor comercial.

Por lo tanto, los productores no deben realizar ningún tipo de esfuerzo para lograr la venta de su producción dadas las condiciones vigentes en el mercado.

Por otra parte, las normas establecidas por la J.N.G. reducen el costo del proceso de comercialización al facilitar la realización de las transacciones sin necesidad de la inspección ocular de los productos, quedando la determinación del precio de los mismos sujeta a los análisis realizados tanto por la J.N.G. o las Cámaras Arbitrales.

#### 5. Condiciones de entrada y salida al mercado

Puede afirmarse que no existen altas barreras que impiden el acceso a este mercado, aún cuando las modificaciones operadas en la comercialización de granos a partir de 1973, puedan imponer restricciones al ingreso de comerciantes en granos o bien existir el cumplimiento de una serie de requisitos sin los cuales no es permitida su actuación como agentes de la Junta Nacional de Granos.

En cuanto a la oferta agrícola, las restricciones de tipo económico pueden estar dadas por los requerimientos de capital necesarios para iniciar las explotaciones agropecuarias, no existiendo barreras consistentes en las ventajas que gozarían los productores ya establecidos con respecto a los nuevos integrantes en el sentido de gozar de una preferencia por parte de los demandantes por sus productos, ya que las normas fijadas por la Junta Nacional de Granos, establecen los criterios para establecer el valor comercial de los granos, lo cual sumado a las disposiciones relativas a la pérdida de identidad de los granos, hacen que los productores reciban por su producción un precio estrictamente ajustado a su valor comercial.

Asimismo, observando los últimos censos agropecuarios no surge ninguna tendencia definitiva con respecto a número de explotaciones y tamaño de los mismos, ya que las superficies promedio fueron de 371.4 Hás. en 1960 y 374.1 Hás. en 1969, hecho éste que podría interpretarse como existencia de economía o deseconomías de esca-

la. según las superficies de las explotaciones se hubieran incrementado o reducido. Asimismo existe otro factor ajeno a la economía que pudiera hacer afectado esa tendencia tal como la división de explotaciones debido a la Ley de la herencia que podría explicar la disminución en la superficie promedio de la Pcia. de Buenos Aires, que disminuyó de 262,6 Hás. a 234,7 Hás.

En lo que respecta a los restantes participantes en el proceso de comercialización, los inscriptos en el Registro de Comerciantes de la Junta Nacional de Granos, en 1971 alcanzaban el número de 3.054, discriminados de la siguiente manera:

Acopiadores	1.996
Corredores – Comisionistas	288
Consignatarios	7
Exportadores	134
Molineros	122
Industriales	167
Limpiadores, mezcladores, fraccionadores y otros	224
Cooperativas	566

Dicha cifra representa una disminución con respecto al número de inscriptos al 30/11/64, que en esta fecha alcanzaba a 4.187, pudiendo suponerse que dicha disminución refleja la salida de firmas de las actividades de comercialización tanto como consecuencia de su absorción por otras o bien por la no rentabilidad de las actividades.

Este fenómeno puede explicarse, por el incremento de operaciones de algunas de las firmas intervinientes a expensas de otras, ya que el volúmen de operaciones al estar relacionado con la producción, no presenta una clara tendencia ascendente, razón por la cual podría haberse producido en reajuste hacia el tamaño óptimo de operaciones, en virtud de la existencia de economías de escala en las mismas.

## 6 Nivel de información

La información acerca de las condiciones de oferta y demanda en un mercado, puede resultar un elemento de suma importancia para la toma de decisiones de productores y de cooperativas y acopiadores, especialmente en cuanto al momento y lugar de las ventas y compras.

De la posesión de una adecuada información pueden surgir utilidades que exceden los costos de almacenamiento y conservación por una parte y los costos de transporte por la otra, realizando operaciones en los momentos óptimos, como así también en los lugares que permitan la realización de dichos beneficios.

Dado que generalmente se asocia la posesión de información con el tamaño de las unidades económicas, puede inferirse que, debido a los mayores volúmenes negociados las cooperativas y acopiadores poseen una información más precisa acerca de las condiciones actuales y futuras de los mercados, pudiendo obtener beneficios del uso adecuado de la misma.

Puesto que las cooperativas representan los intereses de los productores, sería factible esperar que la posesión de una información adecuada se traduzca en beneficios para aquéllos, ya sea a través del asesoramiento acerca del momento óptimo para la negociación, o bien a través de los beneficios que obtengan las cooperativas, que posteriormente retoman a los productores.

Este último párrafo no tiene el carácter de afirmación general, ya que en muchos casos los acopiadores prestan su asesoramiento a los productores acerca de las condiciones de mercado, como así también de las decisiones que maximizarían sus ingresos.

Una de las funciones de los organismos públicos es la de equilibrar la posesión de información, haciendo públicas las investigaciones que realizan, acerca de la evolución de las variables que mayor influencia ejercen sobre las condiciones de oferta y demanda.

Esta información está brindada esencialmente por la Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería (áreas sembradas, rendimientos previstos, producción estimada) y por la J.N.G. (existencias mensuales, exportaciones, condiciones de los mercados exteriores, etc.), y tiene el carácter de histórica, resultando de relativa utilidad para la toma de decisiones basadas en el conocimiento acerca de posibles eventos futuros.

Instituciones privadas especializadas, producen y difunden información de carácter más dinámico, pudiendo ser utilizada la misma para la comprensión y predicción de eventos futuros, aun cuando la eficacia de dicha actividad dependerá de la capacidad de análisis de los participantes y de su conocimiento de las interrelaciones entre todos los elementos integrantes del sistema de comercialización.

## 7. Formación de precios en el mercado primario

La función que cumplen los precios, en sistemas económicos donde existe la propiedad privada de los bienes de producción, consiste en guiar la asignación de los recursos productivos entre sus posibles usos alternativos, de modo tal que resulte la producción de los bienes y servicios demandados por los consumidores.

Los precios de los granos y oleaginosos, al igual que los de cualquier otro bien o servicio objeto de intercambio en un sistema económico, deben ser aquéllos que igualen la oferta y la demanda por los mismos.

El equilibrio entre la oferta y la demanda no necesariamente se logra en períodos cortos, pudiendo dicho desequilibrio traer como consecuencia la acumulación de excedentes de producción o bien la escasez de productos que en mercados donde impera la libre concurrencia traerán como consecuencia la elevación de los precios o la caída de los mismos si se da la flexibilidad de los precios hacia la baja.

El rol que juegan los precios en períodos de cierta longitud, es el de lograr el equilibrio entre los volúmenes de bienes intercambiados y los precios a los cuales se efectúan las operaciones. Dicho equilibrio se logra a través de un proceso en el cual, tanto las cantidades ofertadas como demandadas, van ajustándose progresivamente hasta llegar a un punto de equilibrio, si dicho sistema es convergente.

Para ello, para analizar el comportamiento de un sector de la economía, a través de la evolución de la oferta y demanda, resulta de fundamental importancia conocer los mecanismos a través de los cuales se forman los precios en el mismo a través del análisis del comportamiento de los oferentes y demandantes en dicho sector.

El grado hasta el cual los productores tienen autonomía para decidir los precios de sus productos, tiene una relación directa con las variables que determinan las estructuras de los mercados, y en particular, con el número de firmas oferentes y el grado de diferenciación de los productos.

Dado que en los mercados primarios el número de vendedores (productores) es demasiado grande como para ejercer influencia individualmente sobre los precios de la producción, éstos se forman mediante la interacción de la oferta y demanda agregada, aunque cabe señalar que en estos mercados, debido a las características mencionadas precedentemente los gobiernos han intervenido con mayor frecuencia que en otros sectores de la economía, aunque dicha actuación ha variado en intensidad de acuerdo con la filosofía económica de los gobiernos tal el caso de la República Argentina, donde a partir de 1930 dichas diferencias pueden detectarse nítidamente según los períodos analizados.

En el período comenzado en 1960 hasta nuestros días, es posible encontrar dos sistemas totalmente diferentes para la formación de los precios de los principales granos y oleaginosos.

Hasta la cosecha 1973/74 los precios recibidos por los productores, eran un reflejo de las condiciones imperantes en las Bolsas de Cereales, donde se producía el encuentro de la oferta y demanda agregada, a través de la actuación de corredores y comisionistas, quienes ejecutaban las órdenes de sus demandantes (cooperativas, acopiadores, industriales, exportadores).

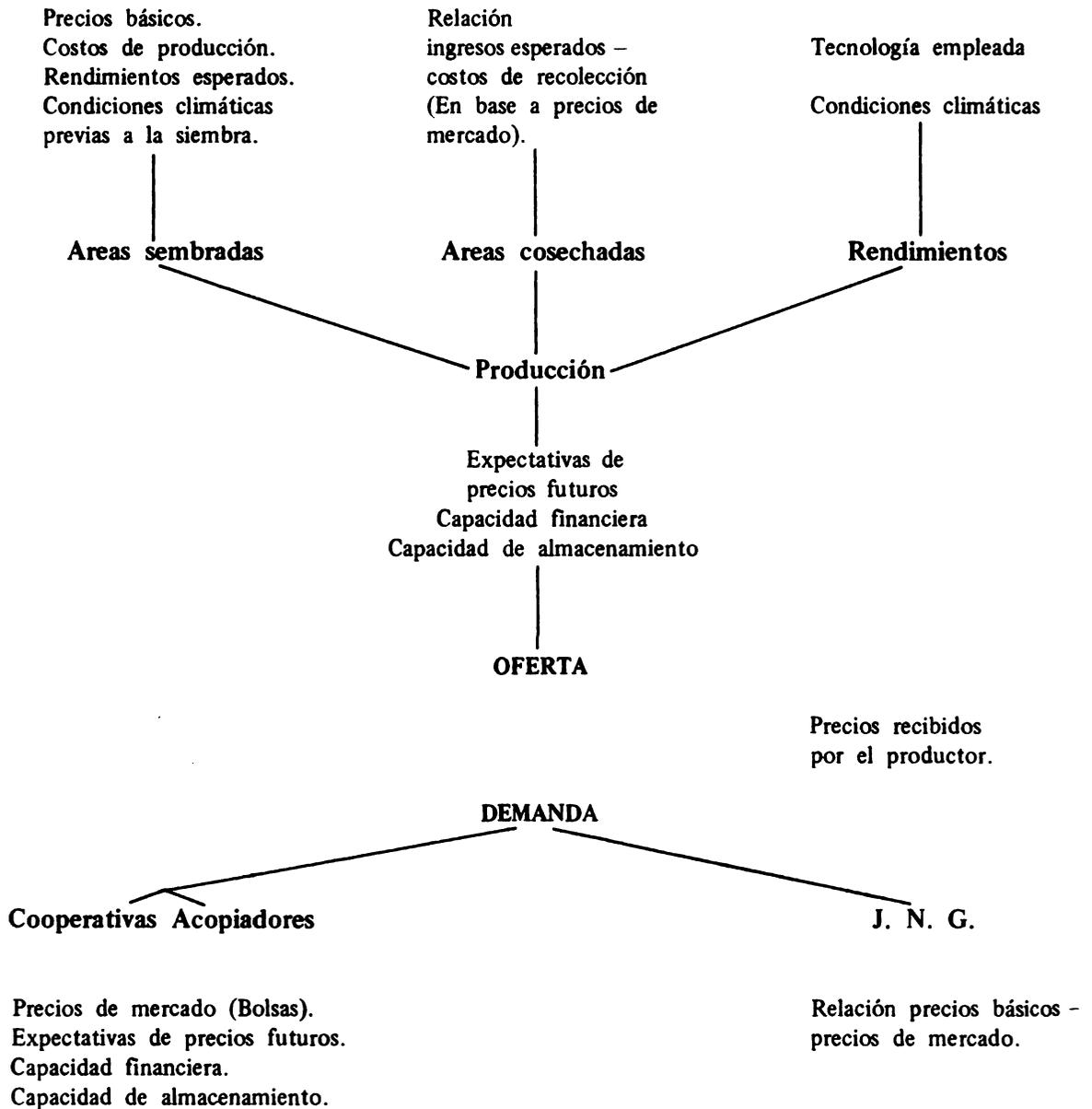
Los precios recibidos por los productores estaban sujetos a variaciones estacionales según sus decisiones acerca del momento de comercializar la producción, como también de otros gastos de comercialización autorizados por la Junta Nacional de Granos y que consistían en:

- a) Derechos de Tracción Portuaria y Remolque

VARIABLES QUE INFLUYEN EN LA FORMACION DE PRECIOS EN LOS MERCADOS PRIMARIOS

(Hasta cosecha 1973/74)

PRODUCTORES AGROPECUARIOS



- b) Gastos de Administración
- c) Flete a puerto
- d) Diferencias de calidad
- e) Paritaria –Gastos de carga, descarga y pesaje
- f) Tarifa de certificación en el caso que se entregue la mercadería a certificar

A partir de la comercialización de la cosecha 1973/74, se vuelve en líneas generales al sistema que tuvo vigencia entre 1946 y 1955, en el cual el Estado, a través de la gestión de la J.N.G., se convierte en el único comprador en el mercado primario a los precios oficiales establecidos que tienen el carácter de únicos, sin variaciones estacionales, aunque puede existir la posibilidad de ajustes en los mismos, entre las fechas de siembra y recolección, debido a las variaciones en los costos de producción entre dichas fechas, a los efectos de mantener una cierta estabilidad en los ingresos de los productores, sistema en vigencia de la cosecha 1971/72.

Asimismo, se han producido modificaciones en la estructura espacial de los precios del trigo, ya que los mismos tienen el carácter de uniformes en todo el país, recibiendo los productores los precios fijados por el Estado, entregando su producción en la estación ferroviaria más próxima a partir de la cosecha 1974/75.

El hecho, implica un cambio fundamental al sistema anteriormente utilizado donde los precios se fijaban sobre la base de entrega de la producción en el puerto de Buenos Aires, descontándose en concepto de gastos de transporte los fletes ferroviarios desde el lugar de entrega de la producción hasta el citado puerto, resultando menores los precios recibidos por los productores, a medida que mayor distancia los separa a la Capital Federal.

## 8. Intervención del Estado en el Mercado Primario

La acción del Estado en los mercados primarios ha revestido distintas modalidades, como así también ha perseguido objetivos diversos, pero en general puede decirse que los fundamentos de dicha intervención se hallan dados tanto por las características estructurales del mercado, como por la importancia del sector agrícola dentro de la economía argentina.

Desde el punto de vista de las características estructurales, cabe señalar la fijación de precios básicos y el control del cumplimiento de los mismos, como medidas tendientes a eliminar la incertidumbre de los precios a recibir por parte de los productores, así como de verificar el cumplimiento de dichos precios dado que en general se asocia a los productores agrícolas con un menor poder de negociación, derivado tanto del tamaño de sus operaciones como de un menor grado de información acerca de las condiciones vigentes en los distintos mercados.

Como elemento de la acción anterior, y persiguiendo el objetivo de asegurar a los productores agrícolas el cumplimiento efectivo de los precios mínimos establecidos, la J.N.G. ha intervenido como comprador en el mercado, aunque cabe señalar que dichas compras nunca fueron de gran magnitud, con la excepción de los años 1964 y 1965, donde como consecuencia de las elevadísimas producciones de trigo se obtuvieron los saldos exportables de mayor significación en la historia del agro argentino, y debido a que los precios internos resultaban superiores a los precios internacionales, a la tasa de cambio vigente, la J.N.G. debió intervenir en el mercado para luego realizar dichos stocks a través de exportadores privados, y de operaciones concretadas directamente por la misma Junta.

De la comparación de los precios básicos fijados por el Gobierno con los precios de mercado, obtenidos de las cotizaciones en la Bolsa de Cereales, surge la evidencia que los precios de mercado, en momentos de la negociación de la producción, fueron generalmente superiores a los precios básicos, razón por la cual, con la excepción de los años mencionados, no se requirió la acción del Estado en el mercado a los efectos de sostener dichos precios.

Los cambios en la conducción política del país a partir del 25 de Mayo de 1973, modificaron substancialmente las características de mercado primario al convertirse el Estado, a través de la J.N.G., en el único comprador en el mercado de la producción de los principales granos.

La nueva estructura de la comercialización interna de granos redujo la actividad de las cooperativas de productores y acopiadores a la prestación de servicios como almacenamiento y conservación y manipuleo de los granos, recibiendo una retribución fijada por la J.N.G. por la ejecución de dichas tareas.

## CUADRO V - 7

## PRECIOS BASICOS OFICIALES

(En m\$n por qq.)

	TRIGO PAN	MAIZ	SORGO	GIRASOL
1962/63	630	480	370	740
1963/64	860	600	450	1.100
1964/65	-	600	490	1.400
1965/66	795	750	500	1.400
1966/67	1.160	1.000	750	2.000
1967/68	1.460	1.250	930	2.000
1968/69	1.600	1.350	1.050	2.100
1969/70	1.600	1.350	1.050	2.200
1970/71	1.850	1.400	1.100	2.400
1971/72	2.440	2.040	1.645	3.550
1972/73	4.700	4.700	3.800	9.000
1973/74	6.500	6.500	5.500	11.800

FUENTE: Anuario Bolsa de Cereales.

## CUADRO V - 8

## PRECIOS BASICOS OFICIALES

1962/63 - 100

	TRIGO PAN	MAIZ	SORGO	GIRASOL
1962/63	100	100	100	100
1963/64	136	125	121	148
1964/65	120	125	132	189
1965/66	126	156	135	189
1966/67	184	208	202	270
1967/68	231	260	251	270
1968/69	253	281	283	283
1969/70	253	281	283	297
1970/71	293	291	297	324
1971/72	387	425	444	479
1972/73	746	979	1.027	1.216
1973/74	1.031	1.354	1.486	1.594

**FUENTE:** Indices obtenidos en base a información de la Bolsa de Cereales.

Dentro del nuevo ordenamiento del comercio interno de granos, los precios básicos se convierten a su vez en precios máximos y no sufren modificaciones a lo largo del año, eliminándose de tal modo las diferencias estacionales de precios, de la misma forma que pierden su razón de existir los Mercados a Término.

Como resultado de las atribuciones otorgadas a la J.N.G., ésta se convierte a su vez en el único oferente en el mercado secundario, pudiendo obtener resultados tanto positivos como negativos de la comercialización posterior, resultantes de las diferencias entre precios pagados y obtenidos de las ventas a industriales, exportadores, etcétera.

## 9. Fijación de precios básicos

La importancia que adquirió la fijación de precios básicos, luego de la nueva estructura de la J.N.G., para la toma de decisiones por parte de los productores agropecuarios justifican el análisis de los principios teóricos que deberían guiar la fijación de dichos precios, como así también el grado de eficiencia de los mismos con relación a las metas propuestas.

Diversos son los problemas a resolver para la fijación de los mismos, si se pretende que resulten instrumentos idóneos para el logro de los siguientes objetivos:

- a) Asignar recursos entre los distintos sectores de la economía (agropecuario, industrial).
- b) Asignar recursos entre las distintas alternativas dentro del sector agropecuario (ganadería, agricultura).
- c) Proporcionar recursos para el crecimiento económico en la forma de capitales adicionales.
- d) Distribuir el ingreso entre regiones y grupos de ingreso (asalariados, capitalistas, etc.)

Asimismo, surgen problemas derivados de los criterios a seguir para la fijación de los precios básicos, tales como decidir si los mismos deben ser precios que cubran los costos de producción (explícitos e implícitos), que sean precios de paridad que aseguren un poder adquisitivo estable a los productos, o bien que guarden algún tipo de relación con los precios internacionales. Otro problema que surge con la determinación de precios básicos es el momento de la fijación de los mismos, ya que es sabido que dadas las características de la producción agrícola para que éste se desarrolle en condiciones óptimas, los productores deben realizar una serie de tareas previas a la siembra, razón por la cual sus decisiones deben ser tomadas con una antelación a la misma.

Aunque no de manera explícita, las políticas de precios seguidas en la Argentina han perseguido algunos de los mencionados objetivos, variando el énfasis puesto en cada uno de ellos, según los períodos que consideren.

Así por ejemplo, las políticas de precios seguidas en la década de 1930 tuvieron por objetivo mantener los ingresos de los productores a niveles considerados como razonables y que cubrieron los costos de producción, aunque éstos fueran superiores a los precios que se obtendrían por la producción, que entonces estaban estrechamente ligados a los precios internacionales.

Las políticas de sostenimiento de ingresos de un sector, se basan fundamentalmente en un principio de justicia distributiva, según el cual todos los factores de la producción deben recibir una remuneración similar en todos los sectores de la economía.

Dichas políticas son de mayor eficacia en el corto plazo, y deben servir para facilitar la paulatina transferencia de recursos hacia otros sectores, en el caso que los bajos ingresos se deban a un crónico exceso de oferta sobre la demanda de los bienes producidos por ese sector, o por el contrario, lograr metas de producción consideradas.

Otro de los objetivos que pueden perseguir las políticas de precios es de orientar la asignación de recursos en el sistema económico.

La asignación de recursos entre sectores, se basa fundamentalmente en consideraciones acerca de la rentabilidad de las inversiones en cada uno de ellos.

La rentabilidad de las inversiones está dada por elementos de tipo tecnológico, que determinan la productividad física de los recursos empleados en conjunción con las relaciones de precios entre insumos y productos finales.

## CUADRO V - 9

## TRIGO PAN

AÑOS	(1) PRECIOS DE MERCADO*	(2) PRECIOS BASICOS	RELACION $\frac{(1)}{(2)}$
1963	640	630	1,01
1964	796	860	0,92
1965	692	780	0,88
1966	838	795	1,05
1967	1.315	1.160	1,13
1968	1.498	1.460	1,02
1969	1.654	1.600	1,03
1970	1.610	1.600	1,00
1971	1.932	1.850	1,04
1972	2.640	2.440	1,08
1973	5.519	4.700	1,17

\* Precios promedio meses enero, febrero y marzo.

FUENTE: Boletín Estadístico Bolsa de Cereales

## CUADRO V - 10

## MAIZ

AÑOS	(1) PRECIOS DE MERCADO*	(2) PRECIOS BASICOS	RELACION (1) (2)
1963	702	480	1,46
1964	680	600	1,13
1965	851	600	1,42
1966	918	750	1,22
1967	1.252	1.000	1,25
1968	1.308	1.250	1,05
1969	1.593	1.350	1,18
1970	1.582	1.350	1,17
1971	1.869	1.400	1,34
1972	3.325	2.040	1,63
1973	5.621	4.700	1,19

\* Precios promedio meses de abril, mayo y junio, cotizaciones Bolsa de Cereales.

FUENTE: Boletín Estadístico Bolsa de Cereales.

## CUADRO V - 11

## SORGO

AÑOS	(1) PRECIOS DE MERCADO*	(2) PRECIOS BASICOS	RELACION (1) (2)
1963	483	370	1,31
1964	448	450	1,--
1965	651	490	1,33
1966	672	500	1,34
1967	1.122	750	1,50
1968	1.100	930	1,18
1969	1.197	1.050	1,14
1970	1.137	1.050	1,08
1971	1.556	1.100	1,41
1972	2.425	1.645	1,47
1973	4.176	3.800	1,09

\* Precios promedio meses de abril, mayo y junio, cotizaciones Bolsa de Cereales.

FUENTE: Boletín Estadístico Bolsa de Cereales.

## CUADRO V - 12

## GIRASOL

AÑOS	(1) PRECIOS DE MERCADO*	(2) PRECIOS BASICOS	RELACION (1) (2)
1963	1.235	740	1,67
1964	1.478	1.100	1,34
1965	1.440	1.400	1,03
1966	1.507	1.400	1,02
1967	1.914	2.000	0,96
1968	2.074	2.000	1,04
1969	2.530	2.100	1,20
1970	3.363	2.200	1,53
1971	4.754	2.400	1,98
1972	9.418	3.550	2,65
1973	11.059	9.000	1,22

\* Precios promedio meses de abril, mayo y junio, cotizaciones Bolsa de Cereales.

FUENTE: Boletín Estadístico Bolsa de Cereales.

**CUADRO V - 13****COMPRAS DE LA JUNTA NACIONAL DE GRANOS**

<b>AÑOS</b>	<b>TONELADAS</b>
1965	6.500.000
1966	2.700.000
1967	480.000
1968	2.380.000
1969	620.000
1970	2.500.000
1971	1.073.000
1972	1.611.000

**FUENTE:** Boletines mensuales de la Junta Nacional de Granos.

Las medidas encaminadas a acelerar el proceso de industrialización, a partir de 1946, utilizaron las políticas de precios como instrumento para orientar la asignación de recursos entre sectores y para determinar la distribución sectorial de ingreso.

Las políticas que resultaron lograr el deterioro de los precios agrícolas frente a los precios industriales tuvieron como consecuencia el aumento de la rentabilidad del sector industrial, a través de la utilización de insumos subsidiados y precios de la producción protegidos de cualquier competencia externa, como así también de mantener los salarios estables en términos monetarios, como consecuencia del congelamiento de los precios de los principales rubros que inciden en el presupuesto familiar.

La caída de la rentabilidad del sector agropecuario se tradujo tanto en la descapitalización del mismo, como en el estancamiento tecnológico, pues a través de las políticas de precios relativos no sólo se desalentaron inversiones para incrementar la capacidad productiva, sino que más aún, en muchos casos no resultaba rentable efectuar las inversiones de reposición para mantener el potencial productivo, por lo que necesariamente la producción entró en un franco descenso.

Los resultados de este tipo de política, se tradujeron en estrangulamientos en el sector externo, como en el comienzo de la espiral inflacionaria debido a la escasez de bienes primarios, cuya oferta cayó muy por debajo de los requerimientos de la demanda.

El análisis de dicha experiencia, revela la ineficacia de los desequilibrios intersectoriales provocados artificialmente, como instrumento para un desarrollo sostenido, pues si bien en el corto plazo pueden provocar una transferencia de recursos hacia sectores considerados estratégicos, la continuación de dichas políticas conducen a desajustes estructurales cuya eliminación se vuelve sumamente dificultosa.

A partir de 1952 y especialmente luego de 1955, las políticas de precios trataron de evitar desequilibrios demasiado evidentes entre los ingresos sectoriales, aunque sin mostrar ninguna orientación definida, sino que las modificaciones de precios relativos fueron el resultado de situaciones coyunturales sobre las cuales se deseaba intervenir.

Si se intenta evaluar la eficacia de las políticas dirigidas hacia un sector a través de los incrementos en la productividad del mismo, los resultados son bastante desalentadores en el caso de la producción agrícola, pues si bien se puede observar un cierto incremento en la productividad del sector, dichos aumentos resultan poco significativos comparados con los obtenidos en otros países.

El objetivo que quizás se haya cumplido mejor, ha sido el de guiar la asignación de recursos dentro del sector agrícola entre posibles alternativas.

El análisis de la evolución de los precios básicos a partir de 1962/63, muestra una mejoría relativa de los precios de sorgo y maíz frente a los fijados para el trigo, hecho éste que puede explicar el incremento en las áreas sembradas de los primeros frente al estancamiento y aún declinación de las áreas dedicadas al trigo.

Este tipo de políticas de manejo de precios relativos dentro de un sector, pueden considerarse acertadas si lo que se pretende es orientar la producción hacia los requerimientos de la demanda, evitando por un lado la acumulación de excedentes de algún producto en particular y elevando los ingresos del sector, como consecuencia de una producción de mayor valor.

Si se analiza la evolución de los precios básicos deflacionados por el Índice de Precios pagados por el productor, se observa que en términos reales, dichos precios han sufrido un deterioro con respecto al año 1962/63, que se ha tomado como base, significando que en la fijación de precios básicos no se tuvo por objetivo mantener los ingresos del sector a niveles considerados de paridad.

Uno de los argumentos más frecuentemente utilizados para justificar la implementación de políticas de precios desfavorables al sector agropecuario, ha sido el sostener que la producción agrícola no responde en forma adecuada a los incentivos de mayores precios. Este argumento de tipo estructuralista sostiene además que la producción agrícola no disminuye en forma proporcional a la baja en los precios, debido a la estructura de sus costos de producción. En efecto, dada la elevada incidencia de los costos fijos sobre los costos totales, los productores no reducirán su producción aún con precios no rentables, siempre que puedan cubrir los costos variables y generar un excedente que permita absorber parte de los costos fijos.

**CUADRO V - 14**

**INDICE DE PRECIOS BASICOS OFICIALES  
DEFLACIONADOS POR EL INDICE DE PRECIOS PAGADOS POR EL PRODUCTOR**

<b>AÑOS</b>	<b>TRIGO</b>	<b>MAIZ</b>	<b>SORGO</b>	<b>GIRASOL</b>
1962-63	100	100	100	100
1963-64	105	94	79	114
1964-65	80	78	85	122
1965-66	62	77	67	94
1966-67	70	78	77	103
1967-68	66	75	72	78
1968-69	65	73	73	73
1969-70	62	69	69	72
1970-71	65	65	66	72
1971-72	64	72	74	80
1972-73	75	96	103	122
1973-74	68	90	103	122

**NOTA:** Los Precios Básicos Oficiales corresponden a la campaña del año indicado; precios pagados por el productor corresponden a año calendario.

**FUENTE:** Elaboración en base a datos Anuario Estadístico Bolsa de Cereales.

Estos argumentos pueden ser válidos en el corto plazo, pero la experiencia ha demostrado que en períodos de tiempo un poco más prolongados los resultados de tales políticas reflejan la drástica caída de la producción, la descapitalización del sector y el estancamiento tecnológico.

Las condiciones en que se desenvuelve la comercialización de granos a partir de la cosecha fina 1973/74, hacen que los precios básicos se conviertan a su vez en precios únicos, situación similar a la que rigió la comercialización durante el período 1946/55.

Los resultados de esta política de comercialización con relación a los objetivos perseguidos, dependerán fundamentalmente de los criterios que se sigan para la fijación de los niveles de precios, de las relaciones intersectoriales de los mismos, como así también de la flexibilidad de adaptación de los mismos en el lapso que media entre la fecha de su fijación y la fecha de recolección, ya que dada la persistencia del proceso inflacionario, las expectativas de rentabilidad en la época de siembra pueden diferir substancialmente de las efectivamente realizadas en la época de recolección.

## Capítulo VI

### MERCADOS SECUNDARIOS

#### 1. Introducción

El análisis de los mercados secundarios comprende a los oferentes y demandantes en los mismos, como a una serie de instituciones y agentes de comercialización que facilitan el proceso de transmisión de la propiedad y fijación de precios.

El término oferentes en este mercado presenta dos aspectos, uno de los cuales se refiere al concepto de oferta tal cual lo entiende la teoría económica, mientras que la otra acepción se refiere a quienes son los oferentes visibles físicamente aún cuando no estén ofertando bienes de su propiedad como los corredores y comisionistas de Bolsa.

Esta distinción sirve para aclarar las relaciones existentes en los mercados primarios donde los productores comercializaban su producción a través de cooperativas o acopiadores, ya que la negociación directa resultaba cuantitativamente de poca significación.

Esta elección por parte de los productores era de importancia decisiva para la determinación de los canales de comercialización, ésto es de los agentes intervinientes en las transacciones.

La negociación a través de las cooperativas primarias hacía canalizar la oferta de los productores a través de las cooperativas de segundo grado quienes actuaban en las Bolsas de Cereales, como corredores ejecutando las órdenes de ventas de sus cooperativas asociadas, que en definitiva eran las decisiones de los productores.

La negociación a través de los acopiadores, convertía a éstos en propietarios de la mercadería, siendo éstos agentes que generalmente utilizaban también el concurso de corredores para efectuar las ventas de los granos.

La demanda en los mercados secundarios está constituida por la industria transformadora (molinera, aceitera, alimentos balanceados) y por la exportación.

Tanto la industria transformadora como la exportación son demandantes finales de los granos, ya que éstos son transformados sufriendo modificaciones en su forma originaria, o bien son enviados al exterior, razón por la cual son las últimas transacciones realizadas con los mismos, en su forma originaria dentro de los límites del país.

En general tanto la industria transformadora como la exportación hacían uso de los servicios de corredores de bolsa, quienes a través de su actuación en las Bolsas de Cereales ponían en contacto a los oferentes y demandantes, realizando las transacciones en base a órdenes de venta y compra recibidas.

Esta enumeración de los intervinientes en las operaciones secundarias, ha tenido vigencia hasta la comercialización de la cosecha 1973/74, en que, con motivo de la implementación de la nueva Ley de Granos, la J.N.G. se convierte en el único comprador en el mercado primario y vendedor en el mercado secundario, de los principales granos.

#### 2. Oferta

##### A. Cooperativas y Acopiadores

Con el riesgo de ser reiterativos, conviene repetir la diferencia existente en el rol de las cooperativas y acopiadores en este mercado.

Las cooperativas ejecutaban las órdenes de ventas de sus asociados utilizando los servicios de las cooperativas de segundo grado para las ventas destinadas al mercado interno, mientras que los acopiadores ofertaban mercadería de su propiedad utilizando los servicios de los corredores de Bolsa.

Por lo tanto las decisiones acerca del momento de las ventas y las condiciones de las mismas eran el resultado de la actuación de unidades económicas que cumplen funciones distintas en la sociedad.

La decisión acerca de la oportunidad de la venta por parte de los productores generalmente estaba influenciada por la capacidad financiera de los mismos por las expectativas acerca del curso de los precios y por la comparación entre los posibles beneficios resultantes de diferir las ventas comparadas con el costo de oportunidad de su no realización.

La decisión de venta de los acopiadores, estaba influenciada por las mismas variables, pero además tenían fundamental importancia los precios pagados por los granos y su posición acerca del curso operado o esperado de los precios resultando de la misma la decisión acerca de la toma de ganancias o bien la expectativa de recuperarse del curso desfavorable de los precios.

## **B. Cooperativas de Segundo Grado**

Diversas son las funciones que cumplen las Cooperativas de Segundo Grado en el proceso de comercialización de granos y oleaginosas, abarcando las mismas desde el rol de corredores (en las Bolsas de Cereales), actuación como exportadores y finalizando con la realización de actividades industriales, fundamentalmente en plantas aceiteras.

Al analizar los resultados de la gestión económica de las federaciones de cooperativas agrarias, puede observarse que entre los rubros más importantes de sus ingresos figuran las comisiones activas cobradas por sus funciones de facilitación, y los resultados de las operaciones de exportación en aquellas Federaciones donde dicha actividad tiene considerable magnitud.

De las relaciones entre las cooperativas de segundo grado y sus cooperativas asociadas, existían dos sistemas distintos para la negociación de los granos.

En las ventas realizadas en el mercado interno, las cooperativas de segundo grado ejecutaban las órdenes de ventas de sus asociados, percibiendo una comisión por tales funciones. En las operaciones destinadas a exportación existía una operación de compra-venta en la cual las cooperativas de segundo grado adquirían los granos para realizar su posterior venta al exterior de acuerdo con las modalidades vigentes en tales operaciones.

La participación de las cooperativas de segundo grado en las exportaciones argentinas, estaba experimentando un proceso de crecimiento, fundamentalmente a través de dos de ellas, como la Asociación de Cooperativas Argentinas (A.C.A.) y la Federación Argentina de Cooperativas Agrarias (F.A.C.A.) tal como se observará en la sección dedicada a exportaciones.

Otra de las importantes funciones de las cooperativas de segundo grado consiste en las economías de escala resultantes de la adquisición de insumos para la producción agrícola que luego eran provistos a sus asociados, como la asistencia financiera a cooperativas de primer grado actuando como entidades compensadoras entre aquellas que presentaban excedentes financieros estacionales y las que por las mismas razones presentaban déficits financieros.

La actividad industrial de las cooperativas de segundo grado, es un ejemplo de integración vertical en el canal de comercialización pudiendo ser hacia adelante o hacia atrás en el mismo, según se trate de la industrialización de la producción o la provisión de insumos para la producción agropecuaria.

Hasta el momento la mayor parte de la actividad industrial de las cooperativas estaba concentrada en la industrialización de la producción, especialmente de oleaginosas. El fundamento de dicha actividad radicaba en la protección a los productores, dado el carácter cíclico de las condiciones de rentabilidad de dicha industria que en muchos casos podía traducirse en dificultades para la venta y cobro de la producción por parte de los productores.

El capital de las cooperativas de segundo grado, tiene una integración similar a las de primer grado resultando de los aportes iniciales de sus asociados, de los Fondos de Reserva exigidos legalmente y por la capitalización de excedentes, debiendo guardar los aportes de las cooperativas asociadas una relación con sus volúmenes de operaciones, en virtud de suponer que existe también una relación proporcional entre los volúmenes de operaciones y los servicios recibidos por las cooperativas asociadas.

### C. Junta Nacional de Granos

La actuación de la Junta Nacional de Granos en el mercado secundario está estrechamente relacionada con su gestión en el mercado primario pudiendo distinguirse tres comportamientos de la J.N.G.:

a) Funciones de contralor de los agentes autorizados para actuar en la comercialización de granos, análisis de la calidad de la producción a los efectos de determinar el valor comercial de la misma y prestación de servicios de almacenamiento en instalaciones de su propiedad.

b) Protección a los productores, asegurando que éstos reciban los precios mínimos fijados por el Gobierno, ya sea a través del contralor de las operaciones primarias, o bien convirtiéndose en adquirentes de la producción en caso de no existir compradores a los precios básicos.

c) Intervención en el mercado, a los efectos de adquirir la producción para su posterior venta a la demanda interna o externa.

De las atribuciones de la Junta Nacional de Granos hasta 1973, puede afirmarse que las efectivamente ejercidas fueron las referentes a las de contralor y prestación de servicios.

La intervención de la Junta Nacional de Granos en la adquisición de la producción, tal como está expresada en el Cuadro V-13, no alcanzó gran importancia expresada en términos porcentuales de la producción total, y el 90 % de dichas compras resultaron adquisiciones de trigo. Dichas adquisiciones alcanzaron volúmenes de consideración en los años 1965 y 1966 y tuvieron como objetivo el sostenimiento de los precios en ingresos de los productores.

Las compras efectuadas en los restantes años tuvieron diversas motivaciones, fundamentadas en general en el cumplimiento de convenios internacionales de los cuales resultó la Junta Nacional de Granos, el organismo ejecutor de los mismos en representación del gobierno argentino.

En lo referente a la actuación de la Junta Nacional de Granos, en el comercio exterior salvo las operaciones que contaron con su intervención directa, las tareas realizadas fueron las de la emisión de Certificados Argentinos de Calidad, y la de autorización de operaciones en base a los precios índices periódicamente ajustables y que cumplieran la función de defender los precios de los granos argentinos en el exterior y de asegurar el ingreso de divisas a través del Banco Central de la República Argentina.

Otra de las atribuciones ejercitadas, fue la venta a la industria transformadora (molinera, aceitera, alimentos balanceados) de materia prima (trigo, girasol, maíz, sorgo), como consecuencia de haberse fijado precios máximos a los productos finales (harina, aceite, alimentos balanceados) y la necesidad de asegurarse un cierto nivel de rentabilidad mediante la provisión de las materias primas a precios compatibles con los de los productos finales, desde la alta incidencia de las mismas en los costos de producción.

A partir de la comercialización de la cosecha 1973/74, la J.N.G. se convierte en único comprador en las operaciones primarias y, por lo tanto, en único oferente en el mercado secundario, debiendo la industria interna adquirir los granos a la J.N.G., mientras que los exportadores privados pueden concertar operaciones en licitaciones citadas por la Junta Nacional de Granos, o bien proponiendo las condiciones de las mismas que deben ser aceptadas por la J.N.G., para su autorización.

## 3. Demanda

### A. Interna

#### a) Industria molinera

Puede decirse que la industria molinera presenta un elevado grado de capacidad ociosa, cuya existencia ha presentado diversos problemas, como así también la adopción de medidas gubernamentales para atenuar el impacto de la misma.

CUADRO VI - 1

INDUSTRIA DE PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS DE LA MOLINERÍA DEL TRIGO  
( en miles de toneladas )

PRODUCTOS

AÑOS	TOTAL	H A R I N A					Semola y Semolín
		Tipo 0000	Tipo 000	Tipo 00	Tipo 0	Otros tipos	
1970	2.346,6	153,0	2.130,1	55,3	0,2	8,0	47,0
1971	2.388,6	179,7	2.140,0	56,6	0,4	11,9	57,7
1972	2.426,8	171,8	2.193,2	50,9	0,2	10,7	68,2
1973	2.297,8	161,0	2.086,0	42,5	0,2	8,5	64,2

SUBPRODUCTOS

AÑOS	TOTAL	AFRECHO			AFRECHILLO			PELLETS			OTROS
		Tipo 0000	Tipo 000	Tipo 0	Tipo 000	Tipo 0	Tipo 0	Tipo 000	Tipo 0	Tipo 0	
1970	875,4	20,7	479,6	264,4	110,7	274,0	110,6	119,7	111,3		
1971	929,2	21,1	523,5	274,0	110,6	285,0	119,7	111,3			
1972	992,6	22,9	565,0	285,0	119,7	269,6	111,3				
1973	856,6	19,3	456,4	269,6	111,3						

MANO DE OBRA OCUPADA

AÑOS	OBREROS		EMPLEADOS TÉCNICOS Y ADMINISTRATIVOS	
	1970	1971	1972	1973
1970	6.039	5.825	2.087	2.066
1971	5.825	5.509	2.078	2.078
1972	5.509	5.347	2.080	2.080
1973	5.347			

A diferencia de la industria aceitera, en el caso de la industria molinera la existencia de capacidad ociosa no puede atribuirse a la escasez de materia prima, ya que salvo raras excepciones la oferta de materia prima (trigo) ha abastecido a la industria y dejado saldos exportables, ésto es considerado a nivel global, puesto que a nivel regional pueden existir tanto déficits anuales como estacionales.

En consecuencia, el hecho de operar a niveles inferiores al de su capacidad de producción, puede atribuirse a condiciones de demanda, que según se ha visto ha crecido en forma similar a la tasa de crecimiento demográfico, mostrando una elasticidad-ingreso de demanda aproximadamente igual a cero.

Dado que la existencia de capacidad ociosa en una industria, afecta la rentabilidad de sus operaciones, debido a la incidencia de los costos fijos sobre la producción, tanto los industriales como el Gobierno han intentado resolver dicho problema.

Los industriales, intentaron mejorar la rentabilidad de las operaciones, fundamentalmente a través de la reducción de los costos operativos, mediante cambios en la tecnología empleada, consistente fundamentalmente en la clausura de plantas consideradas obsoletas, con altos requerimientos de mano de obra y su reemplazo por instalaciones de alta densidad de capital con escaso requerimiento de mano de obra.

La nueva tecnología adoptada, si bien requiere elevadas inversiones, con los consiguientes costos derivados del capital inmovilizado en las mismas, presenta para los industriales la ventaja de la disminución de mano de obra permanente, que representa un costo fijo explícito considerable en momentos de producción reducida o nula.

Este tipo de solución puede resultar paradójico en un país como la Argentina, donde el capital es el factor de producción relativamente escaso y la mano de obra es relativamente abundante, apareciendo aconsejable la adopción de técnicas de producción intensivas en mano de obra.

Uno de los argumentos frecuentemente utilizados para justificar la adopción de tecnología intensiva en capital, se basa en el hecho que la legislación laboral vigente encarece considerablemente el costo de la mano de obra, sin necesariamente trasladar dichas ventajas a los asalariados.

Dadas las consecuencias que pueden acarrear sobre el nivel de empleo la adopción de dichas técnicas, el Estado en general ha tratado de solucionar el problema de la existencia de capacidad ociosa mediante la expansión de la demanda interna o externa.

Dado que la explotación de harina es consistente con la política de diversificación de exportaciones, y el incremento de la participación de exportaciones con mayor valor agregado, se ha tratado de incentivar dichas ventas a través de diversas medidas basadas en reintegros impositivos, o tratamiento cambiario preferencial.

En los últimos años las exportaciones de harina no han adquirido volúmenes de gran magnitud y fundamentalmente han estado dirigidas a países de la A.L.A.L.C., principalmente Bolivia, que ha absorbido el 90 % de las mismas.

Al analizar en el Capítulo IV, la tasa de crecimiento de la demanda como una de las variables estructurales que podían afectar la naturaleza de la competencia en una industria, se formuló la hipótesis que era de esperar en ese tipo de industrias por parte de las empresas políticas de ventas tendientes a eliminar a sus competidores ya que la expansión de las ventas de una forma sólo podía hacerse a expensas de reducciones en las ventas de sus competidores.

El régimen de cuotificación de la producción, vigente a partir de 1973/74 elimina la posibilidad de tal tipo de competencia al asignar volúmenes de molienda en base a los de años anteriores y que en su conjunto responden a los requerimientos de la demanda interna.

## **b) Industria aceitera**

Se da en general el mismo problema que en la industria molinera, aunque la capacidad ociosa en gran parte se deriva de la falta de materia prima para mantenerla en normal funcionamiento.

## CUADRO VI - 2

## INDUSTRIA ACEITERA

## CAPACIDAD INSTALADA Y CARACTERISTICAS TECNOLOGICAS

CAPACIDAD INSTALADA	BASE	TOTAL
Capital Federal y Gran Buenos Aires	65 %o Girasol 35 %o Lino-Maní	1.216.000 Tns.
Santa Fe	55 %o Girasol-Algodón 45 %o Lino-Maní	945.000 Tns.
Córdoba	65 %o Maní-Lino 35 %o Girasol-Algodón	397.000 Tns.
Entre Ríos	100 %o Lino	357.000 Tns.
Prov. de Buenos Aires	70 %o Lino-Maní 30 %o Girasol	368.000 Tns.
Chaco	100 %o Algodón-Girasol	180.900 Tns.
	<b>TOTAL NACIONAL</b>	<b>3.463.900 Tns.</b>

CUADRO VI - 3

INDUSTRIA ACEITERA - CARACTERISTICAS TECNOLOGICAS

UBICACION	EXTRACCION POR SOLVENTE	EXTRACCION POR PRENSA	PRENSAS CONTINUAS		FABRICAS CON REFINERIA	TOTAL FABRICAS
			LINEARAS	INTEGRAL		
Capital Federal y Gran Buenos Aires	10	1	7	1	12	19
Provincia de Buenos Aires	1	-	7	5	3	13
Santa Fe	5	2	7	6	10	20
Córdoba	1	1	-	8	6	10
Entre Ríos	1	-	15	1	-	17
Chaco	2	-	-	4	5	6
<b>TOTALES</b>	<b>20</b>	<b>4</b>	<b>36</b>	<b>25</b>	<b>36</b>	<b>85</b>

†

FUENTE: "Curso sobre Comercialización Interna y Externa de Granos. Junta Nacional de Granos 1971".  
 Conferencia del Señor Atilio E. Lamberti. "Industria Aceitera en la República Argentina".

Si bien el consumo interno ha crecido en el último quinquenio, la capacidad instalada excede considerablemente la posibilidad de absorción del mercado interno, razón por la cual en años de elevada producción, a los efectos de facilitar la colocación de los aceites elaborados, se arbitraron diversas medidas de tipo cambiario e impositivo (modificación de derechos de importación), a los efectos de facilitar las exportaciones de aceites según la tónica del mercado internacional.

El nivel tecnológico de la industria aceitera, al igual que la molinera presenta variaciones substanciales entre las distintas plantas elaboradas con los consiguientes efectos sobre los costos de producción.

Dado que los aceites comestibles están incluidos en la "canasta familiar", el precio de los mismos ha merecido la atención del Estado, fundamentalmente a través de la fijación de precios máximos para su venta. Uno de los problemas que surge de la aplicación de dichos precios es que para su determinación deben tomarse en cuenta los costos de producción, incluyéndose en ellos una retribución considerada normal sobre los capitales invertidos.

Debido a las diferencias en los costos de producción entre las distintas plantas, los precios fijados podrán significar tanto el cierre de plantas con elevados costos de producción, o bien la obtención de ganancias extraordinarias que aquellas de menores costos de producción.

### **c) Industria de alimentos balanceados**

De las industrias transformadoras de granos, es la que ha mostrado la mayor tasa de crecimiento, hecho éste asociado con el aumento en el consumo de aves que ha experimentado un espectacular incremento a partir de 1965 tal como lo muestran los Cuadros III-3 y VI-4.

Ello ha motivado el incremento en la demanda interna de maíz y sorgo, que según lo expuesto en el punto III-A constituyen alrededor del 70 % de los componentes de las raciones terminadoras de pollos parrilleros.

Otra de las características salientes de la industria de alimentos balanceados, es la integración vertical tanto hacia atrás o hacia adelante, en lo que respecta a la obtención de materias primas (integración con firmas exportadoras) o hacia adelante (producción de pollos B.B. que venden a los criaderos).

## **B. Demanda externa**

### **a) Grado de concentración**

Durante el período analizado hasta 1973 el comercio exterior de granos estuvo a cargo de firmas privadas y cooperativas de segundo grado, actuando la J.N.G. en forma ocasional, ya sea para cumplir con acuerdos bilaterales, o bien como en la comercialización de la cosecha de trigo 1964/65, en que la Junta actuó como exportador directo, debido a que los precios internacionales resultaban inferiores a los precios internos a la tasa de cambio en vigencia y, por lo tanto, la operación no resultaba para los exportadores privados.

En los cuadros anexos puede observarse la participación relativa de los distintos exportadores en los granos, en los últimos tres años, notándose una alta concentración, medida en términos porcentuales sobre el total.

Esta concentración es más marcada en el caso del sorgo, donde los cuatro principales exportadores realizan alrededor del 65 % de las exportaciones, concentración que se hace mayor al incluir a los ocho principales exportadores privados que llegan prácticamente al 90 % de las ventas.

En las exportaciones de maíz, se observa la concurrencia de un mayor número de firmas, aunque también existe una marcada concentración a nivel de los ocho mayores exportadores que representan alrededor del 80 % de las mismas.

En el caso de las exportaciones de trigo se observan algunas características diferentes, tanto en lo que respecta a la importancia de las firmas privadas, como en cuanto a la intervención de la J.N.G. como exportador.

Se nota una menor importancia relativa de los exportadores privados, mientras que las cooperativas de segundo grado (A.C.A. y F.A.C.A.) participan en proporciones mayores que en los otros granos.

## CUADRO VI - 4

**EVOLUCION DE LA PRODUCCION  
HARINA Y SEMOLA DE TRIGO, ACEITE DE GIRASOL Y ALIMENTOS BALANCEADOS**

1965 - 100

<b>AÑOS</b>	<b>HARINA Y SEMOLA DE TRIGO</b>	<b>ACEITE DE GIRASOL</b>	<b>ALIMENTOS BALANCEADOS</b>
1966	94	102	90
1967	95	128	89
1968	97	113	125
1969	96	100	154
1970	103	129	187
1971	105	102	236
1972	107	99	302
1973	101	121	243

**FUENTE:** Elaboración propia en Base a Cuadro III - 6

CUADRO VI - 5

MEDIDA DE CONCENTRACION DE LAS EXPORTACIONES  
( en porcentajes )

	T R I G O			M A I Z			S O R G O		
	1970	1971	1972	1970	1971	1972	1970	1971	1972
4 mayores exportadores privados *	56	46	42,4	53	52	46	59,4	60	65,4
4 siguientes en orden de importancia	20	14,5	14,8	26	24	25	29	25	24
Participación de los 8 mayores exportadores privados	76	60,5	57,2	79	76	71	88,4	85	89,4
J. N. G.	8	28	9	-	-	-	-	-	-
A. C. A.	7,6	5,6	17	6,3	6,8	7	5	6	7
F. A. C. A.	6,3	4,5	14	3,5	3,4	2	6,2	5,8	2
Otros	2,1	1,4	2,8	11,2	13,8	20	0,4	3,2	1,6
	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Total exportado en toneladas	2.270.344	799.972	1.607.377	5.237.510	5.974.253	2.986.763	1.782.478	2.152.775	598.797

\* Cífa. Continental de I. y E., Bunge y Born Ltda., Nidera Argentina S. A., La Plata Cereal Co.

Si bien se ha observado un marcado grado de concentración en los principales exportadores, no quiere decir que a nivel de demanda agregada de granos exista el mismo fenómeno, pues los exportadores deben competir para la adquisición de los granos, con la demanda interna, que como se ha visto es relativamente estable en el caso del trigo y menor cantidad cuantitativamente aunque creciente en el caso del maíz y sorgo.

En general, el precio que los exportadores pueden pagar por los granos en el mercado interno está influenciado por los precios en moneda extranjera en los mercados exteriores y por la tasa de cambio efectivo en la República Argentina, resultando de la interacción de ambas variables el poder adquisitivo en moneda argentina que posean los exportadores.

Los precios internacionales de granos se mantuvieron estables en general durante la última década sin evidenciar una tendencia ascendente significativa, con la excepción de los años 1972/73 en que experimentaron aumentos de considerable magnitud.

La intervención de la J.N.G., se debió a la existencia de convenios que difieren en su forma de pago de las transacciones corrientes, formando a veces parte de un intercambio que comprenden otros productos y que se saldan en definitiva a través de cuentas convenio donde se reflejan el total de las operaciones, y por otra parte los precios y las condiciones de pago generalmente difieren de los vigentes en las transacciones corrientes.

#### **b) Destino de las exportaciones**

El destino de las exportaciones argentinas, difiere en cada grano, pues en el caso del trigo, Brasil y otros países miembros de A.L.A.L.C. constituyen los mercados tradicionales, mientras M.C.E. y España son los principales compradores de maíz, y Japón se ha convertido en los últimos años en el principal adquirente de sorgo, aún cuando las exportaciones en 1973 muestran una mayor diversificación en su destino.

Tal como se expresó en el capítulo referido a demanda Argentina, puede considerarse como un país tomador de precios en el mercado internacional, pues el volúmen de las exportaciones argentinas no es lo suficientemente importante como para ejercer influencia decisiva sobre la formación de precios en dichos mercados.

Lo expresado anteriormente tiene el carácter de observación general, pues es sabido que en el comercio internacional no existe un mercado único y transparente, sino que pueden existir compartimentos estancos sin comunicación ni interdependencia entre ellos, pudiendo por lo tanto, la oferta argentina, ejercer influencia sobre los precios de algún mercado en particular sin que por ello se traslade hacia otros mercados, pudiendo por lo tanto fijar precios distintos, de acuerdo a las elasticidades de demanda en cada uno de los mercados compradores.

El hecho que la oferta de granos argentinos no estuviese unificada podía conducir a la competencia entre los distintos exportadores, que se revelarían en una puja por colocar dicha oferta, con los consiguientes efectos depresivos sobre los precios de los granos argentinos en el exterior.

La unificación y concentración de la oferta de exportar granos argentinos, luego de las modificaciones operadas en 1973, puede tener un efecto positivo sobre los precios obtenidos en el exterior, en la medida en que la oferta argentina tenga alguna influencia sobre los precios internacionales.

En caso contrario el monopolio de la oferta externa puede servir para la elección de los países con quienes serán negociadas las exportaciones especialmente si los granos forman parte de intercambio globales que incluyen otros productos exportables, como así también bienes importados para equilibrar dichas negociaciones bilaterales.

La concentración en el destino de las exportaciones, presenta el riesgo de estar sujetas las mismas a decisiones unilaterales de los países compradores, en el caso de no existir convenios a largo plazo.

Los últimos años han mostrado como las políticas de los países importadores pueden afectar decisivamente los volúmenes negociados, resultando un caso concreto la suspensión de las importaciones de carnes vacunas argentinas por parte de la Comunidad Económica Europea como consecuencia del exceso de oferta interna y de problemas de desajustes en la balanza comercial de los países miembros de la Comunidad especialmente atribuibles a los incrementos en el precio del petróleo.

**CUADRO VI - 6****DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DE TRIGO PAN****( en porcentajes )**

<b>País</b>	<b>1969</b>	<b>1970</b>	<b>1971</b>	<b>1972</b>	<b>1973</b>
Brasil	49	61	61	78	36
Chile	6	7	38	12	15
Perú	15	7	—	—	—
India	4	5	—	6	8
Italia	5	7	—	5	3
Bangla-Desh	—	—	—	—	19
Corea del Norte	—	—	—	—	—
Otros destinos	21	13	1	—	19
<b>TOTAL EN TONELADAS</b>	<b>2.065.334</b>	<b>1.669.847</b>	<b>311.535</b>	<b>1.274.455</b>	<b>2.553.680</b>

**FUENTE:** Anuario Estadístico Bolsa de Cereales.

## CUADRO VI - 7

## DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DE MAIZ

( en porcentajes )

País	1969	1970	1971	1972	1973
Italia	51	50	46	64	53
España	20	15	23	17	16
Japón	4	8	4	2	—
Países Bajos	5	6	2	4	3
U. R. S. S.	6	—	4	—	3
Reino Unido	3	4	3	1	2
Portugal	—	1	2	3	4
Bélgica	2	4	2	1	—
Corea del Norte	—	—	—	—	5
Cuba	—	—	—	—	3
China Continental	—	—	—	—	3
Otros	9	12	14	8	8
<b>TOTAL EN TONELADAS</b>	<b>4.024.197</b>	<b>5.232.847</b>	<b>6.128.393</b>	<b>3.005.182</b>	<b>4.032.708</b>

FUENTE: Anuario Estadístico Bolsa de Cereales.

## CUADRO VI - 8

## DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DE SORGO

( en porcentajes )

País	1969	1970	1971	1972	1973
Japón	66	68	50	71	25
Países Bajos	11	9	6	5	5
Bélgica	10	7	6	2	3
España	2	8	21	12	5
Chile	—	—	—	—	8
India	—	—	—	—	21
Reino Unido	4	1	—	—	3
Otros	7	7	17	10	30
<b>TOTAL EN TONELADAS</b>	<b>1.336.574</b>	<b>1.936.602</b>	<b>2.245.587</b>	<b>624.762</b>	<b>2.062.648</b>

FUENTE: Anuario Estadístico Bolsa de Cereales.

#### 4. Formación de precios en los mercados secundarios

La razón fundamental por la cual se han separado las transacciones en dos mercados, radica en el hecho que en los mercados secundarios no existía una participación directa de los productores, ya que éstos generalmente comercializaban su producción a través de cooperativas y acopiadores.

Por lo tanto los oferentes en este mercado, eran las cooperativas de productores y acopiadores que hacían uso de los servicios de corredores de Bolsa para ofertar los granos.

Las cooperativas de primer grado ejecutaban las órdenes de venta de sus asociados a través de las cooperativas de segundo grado, mientras que los acopiadores decidían el momento de sus ventas haciendo uso de los servicios de corredores.

La utilización de los corredores de Bolsa, si bien encarecía las operaciones debido a las comisiones que cobraban por sus servicios, significaba para muchas firmas una disminución en sus gastos de venta, pues solamente en el caso de poseer control sobre una oferta de considerable magnitud justificaría la existencia de agentes de venta, ya que éstos constituyen un cargo fijo que para que no grave excesivamente debe ser distribuido entre un volumen considerable de operaciones.

A continuación analizaremos algunos de los factores de mayor importancia que pueden afectar la conducta de los demandantes, para tener una visión más completa de la formación de precios en estos mercados, que difieran de los percibidos por los productores en base a las condiciones de entrega y fecha de la misma.

Dentro de los demandantes pueden distinguirse dos grupos de ellos, pudiendo hablarse de dos segmentos de mercado en virtud de las diferentes motivaciones que los guía y que puede traducirse en la posibilidad de pagar distintos precios por los granos.

Sin embargo, y suponiendo que ambos grupos de demandantes tienen distintas motivaciones para demandar granos, como también los precios que están dispuestos a pagar por los mismos, las transacciones en el mercado (Bolsas) daban lugar a la formación de un único precio, que resultaba de interacción de la oferta y demanda agregada (industria y exportación).

La oferta por parte de los acopiadores estará determinada por su posición acerca de los precios en vigencia en relación con los precios pagados a los productores, las expectativas de precios futuros, como así también por la eventual necesidad de realizar los stocks, como los de las cooperativas ejecutando las órdenes de venta de sus asociados.

La demanda en el mercado disponible, está dada por las cantidades y precios que tanto los industriales y exportadores estén dispuestos a adquirir y pagar.

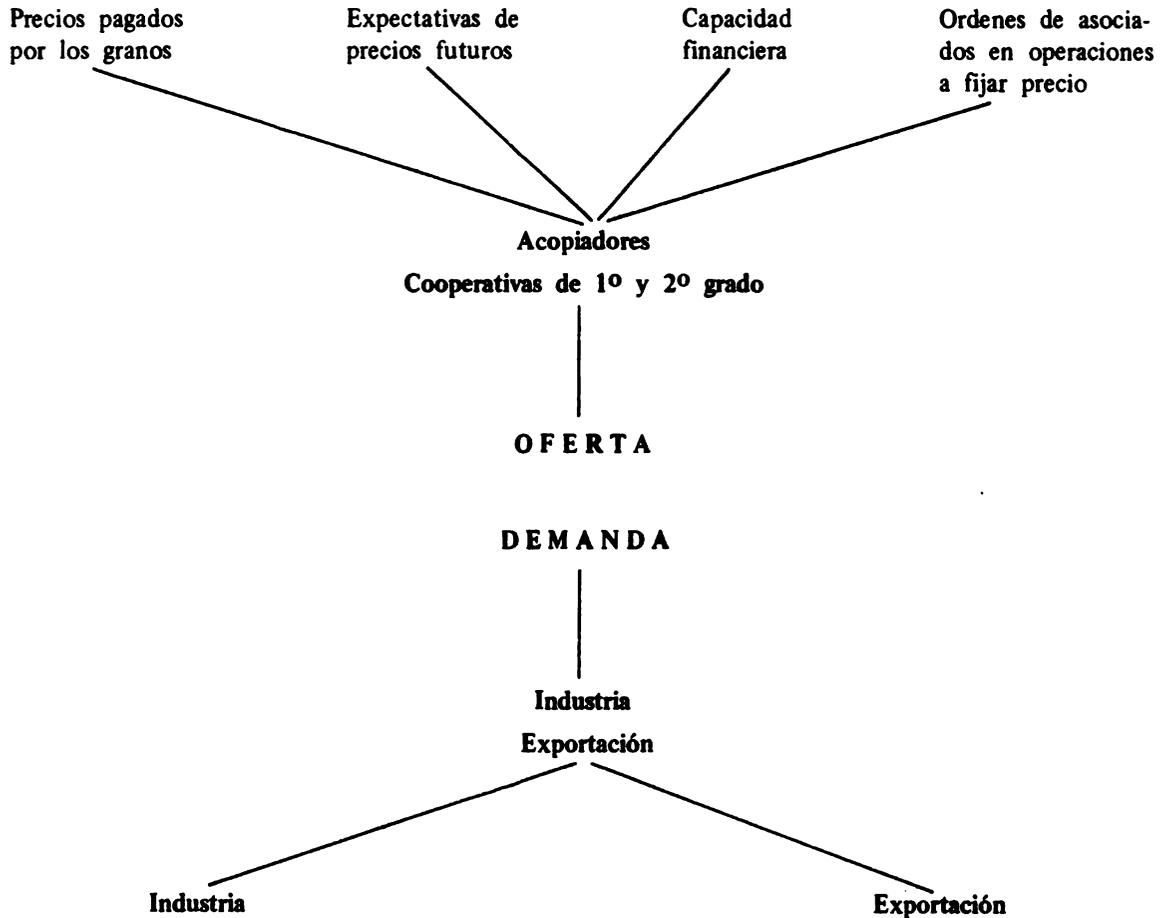
Los precios que los industriales pueden pagar está ligado estrechamente con el precio del producto final y la incidencia de los granos dentro del costo de producción del mismo, como así también de los stocks de materias primas que poseen y su relación con los requerimientos de la producción, como las expectativas sobre el curso futuro de los precios, aunque la utilización del Mercado a Término podría servir para reducir el riesgo de un cambio desfavorable en los mismos.

Por otra parte, la explotación está en condiciones de pagar precios que en relación a los vigentes en los mercados externos y convertidos en moneda nacional al tipo de cambio en vigencia, permitan cubrir los costos de flete, seguros y otros gastos necesarios para la entrega de los granos en su destino final, y además, generar un excedente que es la retribución a los capitales invertidos y demás gastos involucrados en dichas operaciones.

Dadas las diferentes motivaciones y poder adquisitivo de los demandantes, resulta necesario analizar cual será el impacto sobre los precios de los granos de variaciones en su oferta, hecho éste que dependerá de la elasticidad de demanda de los mismos.

En el capítulo introductorio de demanda de granos, se afirmó que era de carácter derivada y, por lo tanto, la relación entre las variaciones en los precios y las cantidades demandantes, depende de otros elementos distintos de la elasticidad de demanda directa.

## VARIABLES QUE AFECTAN LA FORMACION DE PRECIOS EN LOS MERCADOS SECUNDARIOS



Precio del producto final  
 (harina, aceite, etc.)  
 Existencia de sustitutos y  
 disponibilidad de los mismos  
 Relación entre stocks existentes  
 y stocks deseados.  
 Expectativas s/precios futuros.  
 Capacidad financiera.  
 Capacidad de almacenamiento.

Precios externos.  
 Tipo de cambio básico.  
 Precios índices.  
 Tasa de gravámenes agregados.  
 Fletes y seguros.  
 Expectativas sobre devaluación y/o  
 cambio de las liquidaciones en-  
 tre mercado comercial y financiero.  
 Capacidad de almacenamiento y tarifas.  
 Disponibilidad de bodegas.

En general, los precios a nivel de productor en un período anual, varían en forma inversa con la oferta en dicho lapso de tiempo, ya que en Argentina, la incidencia de carry-over que pudieran cubrir fluctuaciones anuales es mínima.

Por lo tanto, resulta interesante analizar como fluctuaciones en la producción agrícola inciden sobre los precios de los granos y éstos a su vez sobre los precios de los productos finales, o sobre los beneficios de las empresas industriales.

La elasticidad-precio de demanda de granos puede considerarse como muy baja en el caso del trigo y girasol, pudiendo alcanzar valores mayores para el maíz y sorgo.

La baja elasticidad-precio de demanda para el trigo y girasol, se deriva fundamentalmente de la baja elasticidad-precio de los bienes finales (harina, pan, aceite) para cuya elaboración son utilizados, como asimismo de la casi total imposibilidad de ser sustituidos por otras materias primas para la elaboración de dichos productos.

Los Cuadros VI-9 y VI-10 muestran como ha ido evolucionando la relación entre los precios de materias primas (trigo, girasol) y las de los productos intermedios (harina "000" y aceite de girasol) pudiendo obtenerse de tal relación una idea de las variaciones en la rentabilidad de tales empresas dada la elevada incidencia de las materias en costo total de producción.

Estos hechos son importantes pues dadas las características de la oferta agrícola, en la Argentina, una vez que han sido recolectados los granos necesariamente deben venderse, resultando una curva de oferta sumamente rígida siendo la demanda de fundamental importancia para la determinación de los precios y suponiendo una curva de demanda estable las fluctuaciones en los precios serán menores cuanto mayor sea la elasticidad de demanda.

En el caso del maíz y sorgo, la elasticidad de demanda resulta más elevada por la mayor cantidad de usos alternativos de estos granos, por la posibilidad de ser sustituidos por otros insumos en procesos industriales o agropecuarios como así también por una mayor flexibilidad en las transacciones internacionales de dichos productos. En consecuencia, las fluctuaciones en la producción de trigo y girasol debían traducirse en mayores variaciones en sus precios, que las variaciones en la producción de maíz y sorgo.

El impacto de estas fluctuaciones tanto sobre los ingresos de los productores, como sobre la rentabilidad de las empresas, en gran parte dependía de la acción del Estado en dichos mercados.

En años de ofertas elevadas, los precios recibidos por los productores tendían a bajar en forma más que proporcional que el incremento de la producción, con la consiguiente reducción en sus ingresos, mientras que la industria podía aumentar sus márgenes de utilidad ya que en general la reducción en los precios de las materias primas no se trasladan a los precios de los productos finales, debido a la inflexibilidad de los precios no agropecuarios hacia abajo.

En años de baja producción, serán los precios recibidos por el productor los que ascenderán más que proporcionalmente, dependiendo la incidencia de dichos incrementos sobre la rentabilidad de la industria de la posibilidad de trasladarlos a los precios del producto final, que por ser generalmente de demanda inelástica las cantidades adquiridas por los consumidores no variarán substancialmente, debido al incremento en los precios.

Los exportadores tienen como marco de referencia, para ajustar su comportamiento, dos frentes. Uno es el constituido por los mercados externos, donde según se ha podido observar desde la escasa incidencia de los exportadores argentinos sobre el total mundial se los puede considerar como tomadores de precios; el otro frente es su posición dentro del mercado interno, donde en granos como el maíz y sorgo constituyen alrededor del 50 % de la demanda.

En consecuencia, se puede decir que los precios externos expresados en términos de moneda extranjera, son datos, mientras que dada la importancia de su participación en el mercado interno pueden influir sobre los precios locales.

En consecuencia, el comportamiento de los exportadores está condicionado por los precios externos e internos, como así también por la tasa de cambio con respecto a monedas extranjeras y por disposiciones estables que, a través de medidas impositivas y cambiarias, pueden modificar el poder adquisitivo de los mismos.

## CUADRO VI - 9

## RELACION DE PRECIOS ENTRE TRIGO Y HARINA

AÑOS	HARINA*	TRIGO**	RELACION
1963	781	719	1,08
1964	984	782	1,25
1965	980	754	1,29
1966	1.102	1.066	1,03
1967	1.798	1.584	1,13
1968	1.757	1.552	1,13
1969	1.831	1.741	1,05
1970	1.909	1.777	1,07
1971	2.336	2.156	1,08
1972	3.785	3.809	0,99
1973	6.639	5.879	1,13

\* Cotización harina "000". Precios por cada 70 kgs. ( pesos m/n )

\*\* Promedio anual. Precios por cada 100 kgs. ( pesos m/n )

FUENTE: Anuario Estadístico Bolsa de Cereales

## CUADRO VI - 10

## RELACION DE PRECIOS ENTRE SEMILLA Y ACEITE DE GIRASOL

AÑOS	ACEITE*	GIRASOL**	RELACION
1963	3.788	1.282	2,95
1964	5.444	1.645	3,30
1965	4.655	1.538	3,02
1966	5.437	1.852	2,93
1967	5.654	1.998	2,82
1968	6.320	2.350	2,68
1969	8.606	2.890	2,97
1970	10.200	3.442	2,96
1971	14.230	5.177	2,74
1972	24.460	9.375	2,60
1973	25.460	11.609	2,19

\* Aceite de girasol crudo precios por cada kilogramo. (pesos m/n)

\*\* Precios promedio. Precios por cada 100 Kgs. (pesos m/n)

FUENTE: Anuario Estadístico Bolsa de Cereales.

## CUADRO VI - 11

## EVOLUCION DE LOS PRECIOS DE MATERIA PRIMA Y PRODUCTOS

Base 1963 - 100

AÑOS	HARINA	TRIGO	GIRASOL	ACEITE DE GIRASOL
1963	100	100	100	100
1964	126	108	128	143
1965	125	104	120	122
1966	141	148	144	143
1967	230	220	155	149
1968	224	215	183	166
1969	234	242	225	227
1970	244	247	268	269
1971	299	299	403	375
1972	484	529	731	645
1973	849	817	905	672

FUENTE: Elaborados en base a datos del Anuario de la Bolsa de Cereales

Asimismo, los cambios en los gastos que involucra el comercio internacional (fletes, seguros, etc.) modifican el poder adquisitivo de los exportadores, y en caso de enfrentar una demanda externa preferentemente elástica, los incrementos en dichos gastos tendrán que ser absorbidos por los exportadores o bien reducir los precios a pagar en el mercado interno lo cual dependerá de la importancia de su actuación en este mercado.

Dado que la rentabilidad de las operaciones de exportación depende fundamentalmente de tres variables (precios internos, tasa de cambio, precios externos), los incrementos en los precios internos sin modificación en las otras dos, dificultarán dichas operaciones. Dada la importancia que reviste el sector externo en la economía argentina y debido a la persistencia del proceso inflacionario, se debió recurrir a sucesivas modificaciones de la tasa de cambio (devaluaciones) a los efectos de favorecer las exportaciones.

Los efectos de las devaluaciones en el corto plazo dependerán de las elasticidades de oferta y demanda de bienes exportables o importados.

Dado que tanto la oferta de bienes exportables y la demanda de bienes importados es inelástica, las devaluaciones generalmente luego del primer impacto favorable sobre el sector externo, tienden a agudizar y acelerar el proceso inflacionario.

En 1967 se efectuó una drástica devaluación del peso argentino que lleva el valor del dólar estadounidense a \$ 3,50, representando una modificación del 40 % con respecto a su anterior valor de paridad.

Entre las medidas que se adoptaron para redistribuir los efectos de la devaluación sobre los precios internos se aplicaron retenciones sobre las exportaciones a los efectos de reducir en parte el poder adquisitivo de la demanda externa y constituir una fuente de recursos fiscales que alcanzaron una magnitud tal hasta convertirse en 1972 en la mayor fuente de ingresos superando a los tradicionales ingresos tributarios (réditos, ventas, impuestos internos) en orden de importancia.

Asimismo, y a los efectos de evitar transferencias de divisas a otros países, y de impedir la negociación de los mismos a otros tipos de cambio (dada la existencia de tipos de cambio múltiple) los valores en dólares de las exportaciones debían ser autorizados por la J.N.G. y posteriormente se recurrió a la aplicación de precios índices que teóricamente reflejan los precios de los granos en los mercados externos.

En el Cuadro siguiente puede observarse la evolución en los años 1970 a 1972, de las distintas variables que afectan el poder adquisitivo de los exportadores, las que siguieron en curso ascendente que se intensificó en 1973.

Los precios índices muestran la tendencia seguida por los precios en los mercados externos en dólares estadounidenses, los cuales se reflejan en los precios F.O.B. que son los declarados por los exportadores.

Las modificaciones en el tipo de cambio básico expresan las sucesivas devaluaciones sufridas por el peso argentino, como resultado del incremento del nivel de precios internos, mientras que el tipo de cambio para determinar gravámenes refleja el tratamiento cambiario que reciben las exportaciones de granos dada la existencia de dos tipos de cambio (comercial y financiero).

La tasa de gravámenes agregado muestra el tratamiento impositivo que reciben las exportaciones de granos, fundamentalmente a través de la aplicación de derechos a la exportación (retenciones), que en dicho período se han duplicado, pasando estos ingresos fiscales a ser la fuente más importante de recursos del Estado.

La interacción de todas las variables mencionadas, dan como resultado, el tipo de cambio efectivo que resulta de la siguiente relación, obtenida de los "Indicadores de Coyuntura del FIEL":

$$TCE = TCB \left( 1 - \frac{TCG \ PI}{TCB \ PX} \ G \right)$$

es decir que la tasa de cambio efectivo (TCE) resulta de las relaciones entre la tasa de cambio para calcular gravámenes para los productos agrícolas (TCG) y la tasa de cambio básico (TCB) que es la paridad oficial establecida por el gobierno, como así también de la relación entre los precios índices (PI) y los precios F.O.B. promedio (PX)

y finalmente de la tasa de gravámenes agregados (G). Con excepción de los precios F.O.B. (PX), los restantes elementos que afectan la tasa de cambio efectivo son instrumentos de política económica que son susceptibles de ser utilizados por el gobierno fundamentalmente como parte de políticas de precios e ingresos, o bien para obtener recursos fiscales que también significan una redistribución de ingresos entre sectores.

En general puede afirmarse que con excepción de los períodos en que existió un mercado libre de cambios, o tipo de cambio único, los tipos de cambio utilizados para las exportaciones de origen agropecuario fueron inferiores a los utilizados para la liquidación de exportaciones de otros sectores, o bien para la importación de insumos para el sector industrial, hecho éste que importa otra forma de contribución del sector agropecuario a otros sectores de la economía.

En la actualidad, al ser la Junta Nacional de Granos el único vendedor de la producción de los principales granos a la industria transformadora y a la exportación (cualquiera sea la modalidad imperante en estas negociaciones), permite asociar la estructura de las operaciones secundarias con las de un monopolio que enfrenta como demandantes a dos segmentos de adquirentes, sin posibilidad de comunicación entre ellos.

En teoría económica se considera que un monopolista que enfrenta tal estructura de demanda maximizará sus ingresos vendiendo a distintos precios según la elasticidad de demanda de cada uno de los grupos de demandantes, imponiendo el precio más alto a aquel segmento donde la elasticidad de demanda sea menor.

En la práctica no es posible asociar la conducta de la Junta Nacional de Granos con dicho comportamiento, pues su objetivo no es maximizar sus ingresos, al menos en las ventas en el mercado interno ya que éstas tienen como objetivo abastecer de materia prima a la industria transformadora, a precios que hagan rentable su actuación debido a la fijación de precios máximos a los productos finales ya que estos forman parte de la política de concertación sustentada por el gobierno nacional.

En las operaciones de exportación, el sistema de precios índices, tipo de cambio y retenciones no ha sufrido mayores modificaciones, convirtiéndose la Junta Nacional de Granos en un contribuyente al Tesoro Nacional en caso de ser esta institución quien concrete directamente las operaciones de exportación.

CUADRO VI - 13

TIPO DE CAMBIO E INGRESOS POR TONELADA EN LA EXPORTACION DE TRIGO, MAIZ Y SORGO

	1970	1971	1972	1973
<b>TIPO DE CAMBIO BASICO, TCB,</b>	\$ 3,77	4,59	8,00	8,68
<b>TIPO DE CAMBIO PARA DETERMINAR GRAVAMENES, TCG,</b>	\$ 3,77	4,26	7,25	8,68
<b>TRIGO</b>				
Precio índice, PI,	u\$s 53,00	60,00	65,97	101,33
Precio promedio, FOB, puerto argentino, PX,	u\$s 52,44	56,74	67,52	117,89
Tasa de gravámenes agregados,	G 0,175	0,224	0,388	0,364
Tipo de cambio efectivo, TCE, (1)	\$ 3,12	3,57	4,94	5,84
Ingreso por tonelada, ITN, (2)	\$ 163,80	206,26	339,46	694,20
Ingreso por tonelada en pesos de 1960, ITN \$ 60, (3)	\$ 29,07	25,53	24,47	33,15
<b>MAIZ</b>				
Precio índice, PI,	u\$s 53,21	57,64	62,64	100,05
Precio promedio, FOB, puerto argentino, PX,	u\$s 51,46	56,75	55,89	94,86
Tasa de gravámenes agregados,	G 0,173	0,231	0,343	0,391
Tipo de cambio efectivo, TCE, (1)	\$ 3,06	3,51	5,19	5,08
Ingreso por tonelada, ITN, (2)	\$ 157,84	198,45	319,36	470,02
Ingreso por tonelada en pesos de 1960, ITN \$ 60, (3)	\$ 27,96	25,11	22,87	22,43
<b>SORGO</b>				
Precio índice, PI,	u\$s 42,34	49,47	54,07	89,43
Precio promedio, FOB, puerto argentino, PX,	u\$s 44,81	50,48	53,21	84,59
Tasa de gravámenes agregados,	G 0,173	0,231	0,343	0,417
Tipo de cambio efectivo, TCE, (1)	\$ 3,11	3,54	5,21	4,82
Ingreso por tonelada, ITN, (2)	\$ 139,48	178,83	278,34	399,22
Ingreso por tonelada en pesos de 1960, ITN \$ 60, (3)	\$ 24,76	22,56	19,97	19,03
<b>REFERENCIAS:</b>	(1) TCE = $\frac{TCB \cdot PI}{TCB \cdot PX} \cdot G$	(2) ITN = TCF · PX	(3) ITN \$ 60 = $\frac{ITN}{Ind. Prec. Mayor}$	

FUENTE: Indicadores de coyuntura, FIEL, agosto 1974.

## CUADRO VI - 14

## INGRESOS TRIBUTARIOS DE LA TESORERIA GENERAL DE LA NACION

( en millones de m\$n )

	1969	1970	1971	1972	1973
Réditos y Ganancias	993,-	1.143,3	1.376,4	1.911,2	2.904,9
Ganancias eventuales	70,2	73,9	80,9	136,2	149,2
Sustitutivo Transmisión Gratuita	155,7	177,2	227,3	279,2	442,5
Tierra apta	119,7	109,2	119,5	201,2	280,8
Parque automotor	-	207,8	244,2	299,2	176,3
Ventas	930,3	977,5	1.382,1	1.815,5	2.025,5
Internos unificados	595,-	642,5	789,6	1.078,-	1.513,-
Sellos	362,-	394,-	450,5	613,7	1.234,4
Combustibles	229,9	187,-	440,2	515,4	1.085,8
Importación	948,6	933,7	1.216,-	1.780,1	1.723,6
Exportación	432,9	490,2	823,6	2.177,4	4.266,-
Otros	144,4	727,5	381,2	304,2	989,-
<b>T O T A L</b>	<b>4.982,3</b>	<b>6.058,8</b>	<b>7.531,5</b>	<b>11.111,2</b>	<b>16.791,4</b>

FUENTE:: Indicadores de coyuntura, FIEL.

## Capítulo VII

### ALMACENAMIENTO

#### 1. Introducción

La función de almacenamiento es una consecuencia de las características de la oferta y demanda de granos. La estacionalidad de la producción agrícola y su aleatoriedad constituyen los factores determinantes de la necesidad de contar con una determinada capacidad instalada de almacenamiento para la conservación de los granos, tanto por parte de la actividad privada como de la economía en su conjunto.

La existencia de una adecuada infraestructura de almacenamiento en la economía, ~~resulta~~ resulta imprescindible para que el esfuerzo productivo no se malogre como consecuencia de pérdidas de la producción debido a la acción de plagas, insectos, factores climáticos, etc., para poder mantener stocks de reserva, a los efectos de asegurar un abastecimiento regular al mercado interno, aún en años en que se produzcan caídas en la producción, y poder aprovechar las coyunturas favorables en los mercados internacionales, debido a las fluctuaciones de las producciones en otros países.

Desde el punto de vista de la actividad privada, diversas son las razones que impulsan a cada uno de los intervinientes en el proceso de comercialización (productores, acopiadores, cooperativas, industriales, exportadores) a contar con instalaciones aptas para almacenamiento, pero tienen la característica que dentro de la heterogeneidad de sus actividades la posesión de capacidad de almacenamiento resulta imprescindible para su normal desenvolvimiento.

Para los consumidores, una oferta regular de granos debería significar un abastecimiento continuo de los bienes finales por ellos demandados (harina, pan, fideos, aceites, etc.) a precios estables, evitando de tal modo la necesidad de formar stocks de tales productos, en previsión de aumentos en los precios, que sin duda distorsionan el presupuesto familiar.

En virtud de las razones precedentemente expuestas, la existencia de una capacidad de almacenamiento acorde con la producción actual de granos o con las metas establecidas, resulta de vital importancia tanto para el sistema económico en su totalidad, como para consumidores, productores e industriales.

En consecuencia, la necesidad de la realización de tareas de almacenamiento surge de las características precedentemente señaladas y sus objetivos son:

- a) Mantener niveles de precios e ingresos estables, haciendo que las fluctuaciones anuales de la producción, no se traduzcan en excesivas variaciones en los precios.
- b) Asegurar una oferta regular de alimentos en las distintas estaciones.
- c) Servir de enlace entre dos cosechas.
- d) Evitar interrupciones en la actividad industrial.

El Plan Sectorial Agropecuario pone particular énfasis dentro de las políticas de comercialización a la formación de reservas que aseguren el normal abastecimiento al mercado interno y para poder concertar acuerdos de largo plazo en el comercio exterior.

#### 2. Características de la capacidad instalada

La capacidad de almacenamiento de granos en la R.A. al 1/7/73 alcanzaba a 14:272.346 toneladas, sin incluir las instalaciones poseídas por los productores agropecuarios, cuya instalación no requiere la aprobación de la J.N.G., pero que se estimaba en aproximadamente 2:500.000 toneladas adicionales.

## CUADRO VII - 1

**CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO INSTALADA  
EN LA REPUBLICA ARGENTINA AL 1-7-73**

GREMIOS	TOTAL	%	POR SISTEMAS		%
Junta Nacional de Granos	3.979.500	28	Embolsado	258.650	6
			A granel	3.720.850	94
Cooperativas	3.307.383	23	Embolsado	1.389.183	42
			A granel	1.918.200	58
Acopiadores	3.932.509	28	Embolsado	2.394.205	61
			A granel	1.538.304	39
Industriales	2.778.856	19	Embolsado	1.389.048	50
			A granel	1.389.808	50
Otros gremios	274.098	2	Embolsado	179.771	66
			A granel	94.327	34
<b>TOTAL</b>	<b>14.272.346</b>	<b>100 %</b>			

**FUENTE:** Junta Nacional de Granos.

Un breve análisis nos permitirá detectar las características más salientes de las instalaciones existentes.

**a) Capacidad existente por gremios**

La J.N.G., Cooperativas, Acopiadores e Industriales suman el 98 % de las facilidades de almacenamiento existentes en el país, con una participación aproximadamente proporcional entre ellos, aún cuando los motivos para la posesión de las mismas difieren substancialmente.

a.1) J.N.G. Poseía una capacidad de almacenamiento de 3:979.500 de las cuales el 72.2 se encuentran ubicadas en instalaciones portuarias donde posee el monopolio de la prestación de dichos servicios.

El origen de los elevadores de la J.N.G., data del año 1932, en que se crea la Dirección de Granos y Elevadores, dentro de un paquete de medidas que señalan el comienzo de la intervención del Estado en el sector agropecuario. Dicha intervención surge como consecuencia de la Depresión de los años 30, que significaron para Argentina la caída tanto de sus exportaciones en términos físicos, como el descenso de los precios en los mercados exteriores. A los efectos de atenuar el impacto de dicho fenómeno sobre los niveles de ingresos internos, la Junta Reguladora de Granos adquirió las cosechas a precios que cubrieran los costos de producción aunque fueran superiores a los precios internacionales, al tipo de cambio vigente.

Dados los problemas de colocación de los excedentes en el exterior, la actividad de la Junta Reguladora consistió en retener dichos saldos, para colocarlos en el exterior cuando las condiciones del mercado se tornaran más favorables.

Para poder cumplir con sus funciones se requería la existencia de una capacidad de almacenamiento suficiente como para poder realizar ordenadamente dichos saldos acumulados, siendo ése el origen de la red de elevadores de la entonces Junta Reguladora de Granos.

Con posterioridad, el rol de la Junta Nacional de Granos, en cuanto a la prestación de servicios de almacenamiento, fue variado de acuerdo con las circunstancias.

Así, por ejemplo, en períodos donde existió el monopolio estatal en el comercio de granos, o en períodos donde los precios de mercado fueron inferiores a los precios básicos, la Junta Nacional de Granos almacenaba mercadería de su propiedad, mientras que en períodos donde la comercialización estuvo fundamentalmente a cargo de la actividad privada los elevadores de la J.N.G. prestaron sus servicios a terceros usuarios, mediante el cobro de las correspondientes tarifas.

El manejo de la capacidad de almacenamiento de los silos portuarios, en años de elevadas producciones y relativamente baja velocidad de realización de la comercialización, originó que la recepción de granos en los mismos estuviera clausurada durante prolongados períodos del año, con los consiguientes incrementos en los costos de comercialización, debido a tiempo ocioso que deben sufrir los transportistas antes de entregar la mercadería que se traducen en la disminución de ganancias de alguno de los participantes en el proceso de comercialización.

La velocidad de rotación en los silos portuarios depende fundamentalmente de sucesos en los mercados externos que provocan variaciones estacionales, tanto en volúmenes demandados, como en los precios de los granos; de la capacidad de bodegas para el transporte de los mismos; como también del conjunto de medidas impositivas y cambiarias que afectan los ingresos de los exportadores y que pueden influenciar la velocidad de negociación de los granos. La J.N.G. ha utilizado las tarifas de almacenamiento como instrumento para acelerar la comercialización de la existencia de puertos, mediante la progresividad de las mismas en relación al tiempo de permanencia, pero dichas medidas tomadas en forma aislada no pueden ejercer gran influencia cuando la falta de velocidad en la negociación se debe a que otros instrumentos de política económica (retenciones, tipo de cambio, precios índices) no hacen rentable la concreción de operaciones.

En la actualidad la realización de operaciones de exportación se efectúa tanto a través de ventas concertadas directamente por la J.N.G., o bien por medio de licitaciones u ofertas presentadas por exportadores privados, sobre las cuales la J.N.G. posee facultades para aceptar o rechazar las condiciones de las mismas.

### a.2) Cooperativas de productores y acopiadores

La prestación del servicio de almacenamiento por parte de las cooperativas y acopiadores responde a la necesidad de lograr un ordenado flujo físico de la producción, desde los productores hasta los demandantes finales de los mismos.

Para la economía en su conjunto, la existencia de esta capacidad de almacenamiento es vital debido a la localización de la misma, pues hace que se traduzcan los costos de transporte que deben soportar los productos para entregar la producción.

Las cooperativas generalmente no adquieren la propiedad de los granos, sino que prestan dichos servicios a sus asociados mediante el cobro de tarifas establecidas, efectuando la venta de los mismos ante el pedido de ellos, obteniendo una comisión por su gestión en dichas transacciones, que generalmente se efectúan a través de las cooperativas de segundo grado.

Los acopiadores pueden tanto adquirir los granos en propiedad esperando obtener una diferencia entre el precio de compra y venta, como también mejorar el valor comercial de los granos a través de mezclas que mejoren su calidad.

La mayor o menor importancia de cada una de estas actividades dependía de una serie de factores, tales como la capacidad financiera de las instituciones que determinaba la magnitud del capital circulante con que deben contar para adquirir los productos, o bien el mayor o menor conocimiento de una u otra función que determinarán la elección de la combinación de actividades que maximice sus ingresos.

Asimismo, dado que durante el período de almacenamiento existen riesgos de dos tipos:

- I) uno de tipo físico que puede resultar en el deterioro del producto, o bien la merma o disminución de la actividad motivada por el transcurso del tiempo;
- II) otro de tipo económico que constituye las posibles variaciones de los precios en el futuro, que pueden resultar tanto favorable o desfavorables.

Del deseo de asumir dichos riesgos, como del conocimiento que se posea acerca de la magnitud de tales eventos, dependerá la decisión de los gremios en cuanto a la combinación de actividades a desarrollar.

### a.3) Industriales

Los establecimientos industriales participan del 19,5 % de la capacidad de almacenaje instalada en el país, estando dado fundamentalmente por establecimientos molineros y fábricas de aceite.

El motivo por el cual estos establecimientos poseen una capacidad de almacenamiento instalada, se deriva del hecho de que la producción industrial a diferencia de la producción agrícola, debe desarrollarse en forma continuada, motivando su interrupción un sensible incremento en los costos, debido a la incidencia de los costos fijos y de los derivados de la interrupción y puesta en marcha de la producción.

Para asegurar la continuidad en el proceso productivo, debe contarse con un suministro continuado de materia prima, que para tal fin se debe poseer en los establecimientos.

Uno de los problemas de tipo económico que se plantea a los industriales, radica en determinar la cantidad de materia prima (granos) a tener permanentemente en stock.

En este caso puede aplicarse la teoría de los stocks óptimos, que son aquellos que minimizan el costo conjunto de posibles interrupciones en la producción con el de poseer una determinada cantidad de capital inmovilizado.

Un eficaz manejo de los inventarios es fundamental para la rentabilidad de la empresa, ya que una excesiva cantidad de materias primas o productos terminados en stock pueden afectarla decisivamente mientras que en el caso opuesto pueden originarse interrupciones en la producción.

## CUADRO VII - 2

**CARACTERISTICAS DE LA CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO  
POR LOCALIZACION GEOGRAFICA Y SISTEMAS DE ALMACENAMIENTO**

<b>LOCALIZACION GEOGRAFICA</b>	<b>EN TONELADAS</b>	<b>EN PORCENTAJES</b>
En puerto	2.874.470	20 %
En campaña	<u>11.397.976</u>	<u>80 %</u>
<b>POR SISTEMAS DE ALMACENAMIENTO</b>		
Embolsado	5.610.857	40 %
A granel	<u>8.661.489</u>	<u>60 %</u>
<b>CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO A GRANEL POR GREMIO</b>		
Junta Nacional de Granos	3.720.850	43 %
Cooperativas	1.918.200	23 %
Acopiadores	1.538.304	18 %
Industriales	1.389.808	15 %
Otros gremios	<u>94.327</u>	<u>1 %</u>

**FUENTE:** Junta Nacional de Granos.

Debe decidirse asimismo, la composición óptima de los stocks entre materias primas, productos en curso de elaboración y productos terminados.

En las empresas industriales, las decisiones acerca de los niveles óptimos de inventarios, pueden ocasionar conflictos entre las distintas áreas de las mismas, si es que cada una de dichas secciones persigue objetivos propios y no se hallan coordinados entre sí; los posibles conflictos pueden surgir entre las áreas de ventas, finanzas y producción.

Así, por ejemplo, uno de los objetivos del departamento de ventas puede consistir en la prestación de mejores servicios a los clientes, a través de una rápida atención de los pedidos, o bien asegurar una oferta regular de forma tal de no permitir a la competencia tomar ventajas de órdenes de compras eventualmente no atendidas.

La prestación de estos servicios requiere la existencia permanente de stocks mínimos, los cuales en general serán de mayor magnitud cuanto más erráticas sean las condiciones de venta.

El área de finanzas que en general debe compatibilizar los objetivos de liquidez y rentabilidad puede enfrentarse con un problema de elección, ya que el mantenimiento de stocks de cierta magnitud puede afectar la rentabilidad de la empresa como resultado de excesivas inmovilizaciones en inventarios, como así también la liquidez puede verse afectada debido al hecho que particularmente las materias primas luego de los rubros de activo fijo constituyen los items de menor liquidez y sujetos a una mayor probabilidad de pérdidas en su valor comercial.

En general los elementos que se utilizan para la determinación de los stocks óptimos a poseer son los siguientes:

- I) Disponibilidad de materia prima para cualquier período del año.
- II) Conocimiento acerca de las condiciones de demanda, especialmente estacionales.
- III) Características del proceso industrial en cuanto a la relación entre costos fijos y variables.
- IV) Condiciones de riesgo e incertidumbre acerca de las posibles fluctuaciones de precios de materia prima y productos terminados.

En los Cuadros anexos se observan las características de las industrias molineras y aceiteras, en volúmenes de producción mensual. La producción industrial muestra variaciones de carácter estacional que son más marcadas en la industria aceitera, como así también son de mayor magnitud las fluctuaciones anuales en la misma derivadas de las variaciones en la posesión de materia prima, mientras que el personal ocupado denota una marcada estabilidad, razón por la cual los costos unitarios de producción variarán en relación inversa con los volúmenes de la misma.

Asimismo, se observa una mayor estabilidad en las existencias mensuales de trigo en poder de los industriales, derivadas posiblemente al hecho que el trigo se presta a períodos de almacenamiento más prolongados sin perder las cualidades para su utilización industrial, mientras que no sucede lo mismo con el girasol, razón por la cual los aceiteros prefieren tener en stock mayores cantidades del producto final (aceite) en lugar de materia prima (girasol).

De la relación entre las materias primas utilizadas y los stocks medios disponibles por parte de los industriales, surge la velocidad de rotación de los stocks que interpretada en otros términos, representa los días de producción que pueden llevarse a cabo con dichas existencias, que en cierta forma reflejan los mínimos debajo de los cuales las empresas no desean dejar caer los stocks, y que por otra parte, sirven para calcular las necesidades de capital circulante.

Del análisis de los Cuadros pueden obtenerse tanto las cifras promedio, como las medidas de dispersión con respecto a los valores medios.

Las cifras promedio muestran que la relación entre existencias y volúmenes industrializados es mayor en la industria molinera, variando en los años analizados desde un máximo de 2,63 (79 días de producción) hasta un número de 1,82 (55 días de producción). Dichas relaciones en la industria aceitera fluctúan desde un máximo de 2,15 (65 días de producción) hasta un mínimo de 1,90 (57 días de producción).

CUADRO VII - 3

PRODUCCION DE HARINA  
( en toneladas )

	1970	*	1971	*	1972	*	1973	*
Enero	192.804	99	192.950	97	184.732	91	204.935	107
Febrero	165.120	85	175.164	88	174.027	86	199.393	104
Marzo	194.859	100	211.065	106	190.222	94	217.948	113
Abril	196.225	101	198.771	100	206.134	102	192.391	100
Mayo	182.288	94	192.115	97	207.402	103	206.171	107
Junio	184.049	94	210.824	106	205.078	101	186.029	97
Julio	198.718	102	217.383	109	219.331	108	188.831	98
Agosto	188.317	97	207.868	104	225.993	112	196.561	102
Setiembre	257.957	132	202.576	102	223.949	111	179.348	93
Octubre	190.045	97	184.986	93	201.035	99	202.440	105
Noviembre	190.135	98	198.543	100	197.837	98	175.578	91
Diciembre	198.798	102	196.395	99	191.071	94	148.139	77
<b>TOTAL</b>	<b>2.339.315</b>		<b>2.388.640</b>		<b>2.426.811</b>		<b>2.297.764</b>	
<b>PROMEDIO</b>	<b>194.943</b>		<b>199.053</b>		<b>202.234</b>		<b>191.480</b>	

\* Porcentaje sobre promedio anual.

FUENTE: I. N. D. E. C.

CUADRO VII - 4

PRODUCCION DE ACEITE DE GIRASOL

( en toneladas )

	1970	1971	1972	1973	*
Enero	17.987	24.450	21.155	24.313	76
Febrero	19.075	23.094	19.999	35.680	112
Marzo	41.311	32.096	29.939	33.259	104
Abril	46.283	32.725	29.662	39.401	124
Mayo	39.722	27.598	28.374	33.585	105
Junio	35.935	28.564	28.947	28.078	88
Julio	36.017	27.531	26.701	28.638	90
Agosto	31.053	19.026	19.712	32.142	101
Setiembre	24.709	19.269	18.704	38.428	120
Octubre	22.378	17.434	15.888	31.334	99
Noviembre	23.893	16.220	18.958	32.638	102
Diciembre	21.566	17.457	18.261	25.264	79
<b>TOTAL</b>	<b>359.929</b>	<b>285.464</b>	<b>276.300</b>	<b>382.760</b>	
<b>PROMEDIO</b>	<b>29.994</b>	<b>23.789</b>	<b>23.025</b>	<b>31.896</b>	

\* Porcentaje sobre promedio anual.

FUENTE: I. N. D. E. C.

CUADRO VII - 5

RELACION EXISTENCIAS PROMEDIO DE MATERIAS PRIMAS/  
VOLUMENES INDUSTRIALIZADOS MENSUALMENTE EN LA INDUSTRIA MOLINERA

( en miles de toneladas )

MESES	1970		1971		1972	
	EXISTENCIAS	VOLUMENES INDUSTRIALIZADOS	EXISTENCIAS	VOLUMENES INDUSTRIALIZADOS	EXISTENCIAS	VOLUMENES INDUSTRIALIZADOS
Enero	790,3	283,0	667,1	298,3	745,6	278,1
Febrero	1.123,0	243,2	1.025,7	269,7	844,5	262,2
Marzo	1.175,0	290,1	1.166,6	324,7	846,3	311,2
Abril	1.095,0	290,4	1.185,0	301,4	762,0	309,5
Mayo	992,4	274,1	1.102,2	285,3	625,1	312,5
Junio	858,7	277,6	987,0	316,9	556,0	311,4
Julio	747,0	295,1	844,0	329,3	530,0	325,0
Agosto	565,8	278,4	733,9	315,0	498,1	340,6
Setiembre	469,4	288,4	630,9	306,0	473,7	339,0
Octubre	395,2	283,5	526,7	281,5	392,0	311,3
Noviembre	345,2	285,4	431,1	294,5	284,0	293,6
Diciembre	383,0	299,5	281,9	298,5	194,3	300,1
PROMEDIO MENSUAL	744,9	282,4	781,5	301,0	562,6	307,8

RELACION :  $\frac{\text{EXISTENCIAS}}{\text{VOL. INDUSTRI.}}$

2,63

2,59

1,82

FUENTE: Boletines Junta Nacional de Granos.

CUADRO VII - 6

EXISTENCIAS MENSUALES DE GIRASOL Y VOLUMENES INDUSTRIALIZADOS EN LA INDUSTRIA ACEITERA

( en miles de toneladas )

MESES	1970		1971		1972	
	EXISTENCIAS	VOLUMENES INDUSTRIALIZADOS	EXISTENCIAS	VOLUMENES INDUSTRIALIZADOS	EXISTENCIAS	VOLUMENES INDUSTRIALIZADOS
Enero	40.7	39.5	73.1	75.8	71.2	52.7
Febrero	20.8	50.9	64.6	68.2	72.4	59.-
Marzo	33.4	115.6	46.4	97.1	57.6	71.4
Abril	100.9	141.5	103.5	107.2	69.7	72.7
Mayo	234.-	134.7	170.2	89.3	150.8	73.-
Junio	297.4	117.8	227.7	97.6	212.6	83.6
Julio	339.7	119.1	245.9	74.-	221.9	86.2
Agosto	314.6	94.7	232.4	59.3	224.2	59.7
Setiembre	267.9	86.8	202.-	66.-	190.6	65.3
Octubre	211.7	68.3	179.4	59.2	178.8	61.4
Noviembre	145.-	72.5	132.3	51.6	147.4	57.8
Diciembre	98.9	63.9	94.9	55.5	125.-	56.3
PROMEDIO MENSUAL	175.4	92.08	147.7	75.06	143.5	66.5

RELACION :  $\frac{\text{EXISTENCIAS}}{\text{VOL. INDUSTRI.}}$  1.90

2.15

1.96

FUENTE: Boletines Junta Nacional de Granos.

La oportunidad en que se efectuaban las adquisiciones dependía de la capacidad financiera de las firmas industriales, constituida tanto por recursos propios como por el crédito bancario, consistente principalmente por los préstamos otorgados por el Banco de la Nación Argentina, cuyo volumen ha variado en los distintos años de acuerdo con las disponibilidades del sistema bancario para tal fin.

En el sistema de comercialización actual, debido a que la J.N.G. es el único proveedor de los industriales, y no existen diferencias temporales en los precios, los industriales se ven liberados de la necesidad de mantener stocks de materias primas en previsión de posibles aumentos en los precios, razón por la cual se ven disminuidos los costos de almacenamiento y financieros, aunque pueden crear problemas de movimiento físico en el circuito de comercialización, debido al hecho que los industriales ante la seguridad de contar con la materia prima necesariamente a precios invariables, reducen sus stocks al mínimo necesario para no entorpecer el proceso productivo con la consiguiente disminución en sus costos financieros resultantes de la menor inmovilización de capital.

#### **a.4) Productores**

Si bien no puede estimarse con precisión la capacidad de almacenamiento existente en los establecimientos productores, ésta se calcula en alrededor de 2:500.000 toneladas.

Dicha capacidad de almacenamiento, se fue incrementando considerablemente en los últimos tiempos alentada por disposiciones de tipo crediticio e impositivo, que hicieron rentable su construcción, como así también por la modificación de la Ley de Arrendamientos que alentó a efectuar inversiones, como consecuencia de la seguridad de la utilización de los mismos por sus propietarios.

El motivo por lo cual los productores desean poseer instalaciones propias, puede derivarse de varios factores.

Por un lado el poseer capacidad propia les da la seguridad de poder efectuar la recolección en el momento oportuno, sin correr el riesgo de encontrarse con cuellos de botella en la entrega de su producción a alguno de los gremios intervinientes en la comercialización, con las posibles pérdidas en cantidad y calidad.

Aquellos productores que posean conocimiento de las fluctuaciones estacionales en los precios y la magnitud de las mismas, pueden encontrar rentable la inversión en la capacidad de almacenamiento, pues la comercialización en los momentos de mayores precios más que compensa dicha inversión.

Por último, aquellos productores que poseen explotaciones agrícola-ganaderas o lecheras, pueden hallar rentable poseer stocks de granos para suplementar la alimentación del ganado en épocas del año donde, por razones estacionales, no resulta posible contar con forrajes que cubran las necesidades de alimentación.

#### **b) Por localización geográfica**

La distribución territorial de la misma muestra que un 80 % se encuentra en áreas de campaña, mientras que el restante 20 % se halla en instalaciones portuarias.

Esta localización de las facilidades responde tanto a la ubicación de la producción, como a la de la demanda (interna y externa) de forma tal que se minimicen los costos de movimiento y transporte de los granos desde los productores hasta los demandantes finales.

La localización de facilidades de almacenamiento en la proximidad de las áreas de producción reduce los costos de entrega de los productores, aunque no necesariamente signifique que se minimicen los costos de movimiento de los granos para el país en su conjunto, especialmente si se da la existencia de economías de escala en el movimiento y transporte de granos, hecho éste que podría justificar la existencia de instalaciones de mayor tamaño que concentraron la producción de áreas no tan próximas en el espacio.

Los elevadores portuarios son de propiedad de la J.N.G., quien en el sistema de comercialización anterior a 1973/74 arrendaba dichos espacios a los exportadores, utilizando generalmente las tarifas como instrumento para regular la velocidad de las transacciones de exportación. Asimismo, la J.N.G. podía arrendar espacio a los industriales localizados en la proximidad de las áreas portuarias, especialmente el Gran Buenos Aires y Rosario.

## CUADRO VII - 7

**DEPOSITOS DE LA JUNTA NACIONAL DE GRANOS  
EN INSTALACIONES PORTUARIAS**

DELEGACION	C A P A C I D A D		TOTAL
	GRANEL	EMBOLSADO	
Bahía Blanca	635.850		635.850
Necochea	440.500	32.200	472.700
Mar del Plata	25.000	9.000	34.000
Villa Constitución	388.430	28.000	416.000
Rosario	966.000	119.300	1.085.300
Buenos Aires	219.400	39.900	259.300
Santa Fe	72.500	16.950	89.450
Diamante	20.000	9.500	29.500
Concepción del Uruguay	3.200	34.500	37.700
<b>T O T A L E S</b>	<b>2.770.880</b>	<b>289.350</b>	<b>3.060.230</b>

**FUENTE:** Boletín Mensual, Junta Nacional de Granos, N° 101-Noviembre 1971.

La distribución de las facilidades de almacenamiento portuarios de la J.N.G. se muestra en el siguiente Cuadro observándose que de acuerdo con las exportaciones efectuadas desde cada puerto en los años 1971 y 1972, se requiere una mayor celeridad en las operaciones en los puertos de Rosario y Buenos Aires derivada de la relación volúmenes exportados/capacidad de almacenamiento existentes en los mismos.

Los puertos de Rosario y Buenos Aires muestran una mayor diversidad en la composición de los granos exportados desde ellos, mientras que el puerto de Bahía Blanca se especializa prácticamente en la exportación de trigo.

Dentro de las políticas de comercialización propuestas por el Plan Trienal se prevee la utilización de capacidad existente en las áreas trigueras para solucionar los déficits de almacenamiento de áreas donde predomina la cosecha gruesa, aún cuando ésto implique mayores costos de transporte terrestre.

### c) Sistemas de almacenamiento

Si bien, la capacidad de almacenamiento en el país alcanza a 14:272.346 toneladas, excluidas las instalaciones de propiedad de productores agropecuarios, resulta de mucha menor significación la capacidad de almacenamiento a granel que alcanza el 60 % del total nacional.

La importancia de la capacidad de almacenamiento a granel, resulta de los cambios operados en los sistemas de recolección de los granos cuyos costos se reducen notablemente mediante la adopción de técnicas ahorradoras de mano de obra y envases (bolsas), como también permiten adelantar las fechas de cosecha con la consiguiente disminución de los riesgos derivados de los factores climáticos que están correlacionados en forma positiva con el período de tiempo en que los cultivos permanecen en los establecimientos agrícolas.

La participación porcentual de los distintos gremios en el total de la capacidad instalada a granel (8:661.489 toneladas), difiere de la participación de los mismos en el total global (granel y embolsado) razón por la cual hemos creído convenientemente exponerla a continuación:

Gremios	Capacidad a granel (en toneladas)	Participación
Junta Nacional de Granos	3:720.850	43 %
Cooperativas	1:918:200	23 %
Acopiadores	1:538.304	18 %
Industriales	1:389.808	15 %
Otros gremios	94.327	1 %
<b>T o t a l</b>	<b>8:661.489</b>	<b>100 %</b>

El análisis de estas cifras, obliga a estudiar seriamente los requerimientos que en materia de almacenamiento demandarán mayores volúmenes de producción que sin duda alguna serán objetivos de la política agropecuaria pues del total de la capacidad a granel, solamente 6:045.669 toneladas son las existencias en campaña, hecho éste que ya ha motivado en otras ocasiones un irracional movimiento de granos destinados al mercado interno, pues los mismos han debido ser enviados a los elevadores terminales para su posterior distribución en el interior del país desvirtuándose el rol que deben cumplir los elevadores terminales que deben ser instalaciones meramente de tránsito.

El sistema actualmente vigente en la comercialización de granos permite que la Junta Nacional de Granos utilice las instalaciones de los gremios participantes para la recepción y almacenamiento, mediante el pago de una

## CUADRO VII - 8

## EXPORTACIONES POR PUERTO

(Totales de todos los granos en toneladas)

	1968	1969	1970	1971	1972
Bahía Blanca	1.391.356	1.381.689	1.602.046	566.908	727.728
Buenos Aires	1.319.774	2.113.734	2.687.967	3.151.630	1.576.747
Mar del Plata	109.689	97.099	207.431	85.642	62.804
Quequén	1.005.225	798.217	997.595	580.111	666.950
Rosario	2.058.109	2.294.418	2.966.474	3.206.024	1.784.481
San Nicolás	116.262	203.803	168.432	152.488	135.980
Santa Fe	263.482	624.093	777.213	928.046	157.419
Villa Constitución	203.922	465.170	375.126	493.093	299.404
<b>TOTAL</b>	<b>6.537.522</b>	<b>8.241.348</b>	<b>10.034.348</b>	<b>9.548.692</b>	<b>5.645.976</b>

FUENTE: Boletines mensuales Junta Nacional de Granos.

## CUADRO VII - 9

**RELACION ENTRE VOLUMENES MAXIMOS Y MINIMOS  
EXPORTADOS POR PUERTO ( 1968-1972 ) Y CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO**

<b>PUERTO</b>	<b>MAXIMOS (Tons.)</b>	<b>MINIMOS (Tons.)</b>	<b>RELACION MAXIMO CAPACIDAD</b>	<b>RELACION MINIMO CAPACIDAD</b>
Bahía Blanca	1.602.046	566.908	2,52	0,89
Buenos Aires	3.151.630	1.319.774	12,15	5,09
Mar del Plata	207.431	62.804	6,10	1,85
Quequén	1.005.225	580.111	2,13	1,23
Rosario	3.206.024	1.784.481	2,95	1,64
Santa Fé	928.046	157.419	10,38	1,76
Villa Constitución*	696.896	320.184	1,67	0,77

\* Incluye el puerto de San Nicolás.

**FUENTE:** Elaborado en base a Cuadros VII - 7 y VII - 8.

retribución de los servicios prestados, pero analizando este hecho frente al curso de eventos futuros y ante las metas de producción fijadas resulta una verdadera incógnita quiénes serán los ejecutores de la ampliación de la capacidad de almacenamiento, debido fundamentalmente a los requerimientos de capital que dichas instalaciones demandarán y a la incertidumbre con respecto a los ingresos a percibir por la prestación de los servicios que al estar determinados unilateralmente por el Estado dejan escaso poder de negociación a quienes poseen dichas instalaciones, lo cual sumado a lo dispuesto por el artículo 49 de la ley de Granos que autoriza la expropiación de las instalaciones crean un clima de incertidumbre que en nada favorece a inversiones de considerable magnitud y que deben generar ingresos en un horizonte de tiempo relativamente prolongado.

### 3. Relación Producción / Capacidad de Almacenamiento

Dadas las características estacionales de la producción de los principales granos y oleaginosos en la Argentina, la demanda de facilidades de almacenamiento presenta la existencia de períodos pico en stocks almacenados, para los cuales debe contarse con una adecuada capacidad instalada, de modo tal de no provocar cuellos de botella en la recepción de los granos.

Del análisis de las cosechas 1969/70, 1970/71 y 1971/72, pueden extraerse conclusiones acerca de las necesidades de almacenamiento que plantean los volúmenes de producción actuales, ya que dichos años representan aproximadamente el promedio de producción del último quinquenio.

Si bien los requerimientos de almacenamiento han variado con las fluctuaciones en la producción, puede observarse que existen seis meses del año, comprendidos entre marzo y setiembre, en los cuales las existencias superan el promedio anual mientras que los restantes meses presentan requerimientos inferiores a los mismos.

Estas características son una consecuencia de la interacción de los requerimientos de cada uno de los granos en particular, ya que la máxima afluencia de trigo tiene lugar entre los meses de enero a julio, mientras que la de maíz tiene lugar entre abril y octubre, con características similares a las de sorgo y girasol.

Estos valores se refieren al total nacional, resultando evidente que las necesidades de almacenamiento resultan completamente distintas a nivel regional, según la composición de la producción en las diversas zonas.

Otro factor de suma importancia para señalar los requerimientos en materia de almacenamiento para cada grano en particular, es el seguimiento de los canales de comercialización de cada uno de ellos obtenido de la información de los Boletines Mensuales de la Junta Nacional de Granos (publicados hasta diciembre de 1972) de los cuales es posible conocer la velocidad de rotación en la comercialización, como la participación de cada uno de los gremios intervinientes.

En el caso del trigo y girasol, la relación entre las existencias promedio declaradas por los gremios y las producciones anuales es de mucha mayor significación, con lo cual puede conjeturarse que es mayor la proporción de la producción de estos granos que pasa a través de los comerciantes autorizados por la Junta Nacional de Granos, que la de maíz y sorgo en virtud de la mayor diversidad de uso de estos granos y el elevado porcentaje de su producción que se estima como autoconsumo en los establecimientos productores o bien transacciones no registradas en la Junta Nacional de Granos.

En conclusión puede afirmarse de acuerdo a las cifras disponibles que a nivel nacional los valores extremos utilizando la mediana de los tres años considerados, alcanzaban un máximo de un 40 % sobre el valor medio y un 50 % por debajo del mismo para el total de la producción.

Con respecto a cada uno de los granos en particular las dispersiones con respecto a los valores medios eran de mucha mayor consideración alcanzando en el caso del trigo a un 50 % en exceso de los valores medios y a un 40 % por debajo de los mismos en los valores mínimos, con excepción de 1973 donde debido a las exportaciones de los primeros meses del año las existencias disminuyeron notoriamente en la segunda parte del mes.

En lo que respecta a maíz los desvíos máximos (con respecto a la media) alcanzan hasta un 70 %, mientras que los mismos llegan a valores tan extremos como un 89 % por debajo (mes de marzo 1970); algo parecido sucede con el sorgo donde se observan desvíos de hasta un 80 % como máximo (meses de julio y agosto), y mínimos de un 80 % por debajo (meses de febrero y marzo).

## CUADRO VII - 10

**EXISTENCIAS MENSUALES DE GRANOS ( TRIGO, MAIZ, SORGO, GIRASOL )**  
 ( en miles de toneladas )

MESES	1970	1971	1972	1973
Enero	2.403,2	2.538,4	4.491,3	2.431,4
Febrero	3.928,1	3.252,0	4.597,0	3.286,7
Marzo	4.232,4	3.276,7	4.440,4	2.716,6
Abril	4.931,4	4.015,2	5.151,4	3.083,4
Mayo	6.404,3	4.892,4	5.847,8	3.892,9
Junio	6.385,0	5.877,8	5.544,0	5.404,9
Julio	5.077,0	5.955,1	4.922,6	5.170,6
Agosto	5.003,0	5.536,5	4.258,9	5.143,6
Setiembre	4.173,6	4.691,3	3.557,1	3.865,2
Octubre	3.363,5	3.975,1	2.887,0	3.168,1
Noviembre	2.562,2	3.159,9	2.192,1	2.546,5
Diciembre	2.160,5	3.214,5	1.587,7	2.091,5
<b>PROMEDIO</b>	<b>4.218,7</b>	<b>4.198,7</b>	<b>4.282,8</b>	<b>3.566,7</b>

FUENTE: Boletines mensuales de la J. N. de Granos.

## CUADRO VII - 11

## EXISTENCIAS MENSUALES DE GRANOS ( TRIGO, MAIZ, SORGO, GIRASOL )

Cifras mensuales como porcentaje del promedio anual

MESES	1970	1971	1972	1973
Enero	57	60	109	68
Febrero	93	77	111	92
Marzo	100	78	108	76
Abril	117	96	125	86
Mayo	152	117	142	109
Junio	151	140	134	151
Julio	120	142	119	145
Agosto	119	132	103	144
Setiembre	99	112	86	108
Octubre	80	95	70	88
Noviembre	61	75	53	71
Diciembre	51	77	38	58

FUENTE: Boletines mensuales de la J. N. de Granos.

## CUADRO VII - 12

## EXISTENCIAS MENSUALES DE TRIGO

Cifras mensuales como porcentaje del promedio anual

MESES	1970	1971	1972	1973
Enero	83	85	134	134
Febrero	145	135	159	222
Marzo	150	143	155	193
Abril	145	140	142	165
Mayo	137	129	134	133
Junio	124	119	119	110
Julio	108	103	100	90
Agosto	87	90	80	52
Setiembre	73	74	64	37
Octubre	57	61	48	26
Noviembre	44	48	33	13
Diciembre	41	67	27	22
<b>PROMEDIO ANUAL EN TONELADAS</b>	<b>2.614.007</b>	<b>2.137.672</b>	<b>2.316.711</b>	<b>1.271.541</b>

FUENTE: Boletines mensuales de la J. N. de Granos.

## CUADRO VII - 13

**EXISTENCIAS MENSUALES DE MAIZ**  
**Cifras mensuales como porcentaje del promedio anual**

<b>MESES</b>	<b>1970</b>	<b>1971</b>	<b>1972</b>	<b>1973</b>
Enero	14	33	78	30
Febrero	6	14	47	16
Marzo	11	7	47	6
Abril	70	46	116	36
Mayo	176	95	166	94
Junio	190	158	161	184
Julio	175	181	145	182
Agosto	158	174	124	163
Setiembre	130	152	106	148
Octubre	112	136	88	131
Noviembre	84	109	70	115
Diciembre	69	90	47	91
<b>PROMEDIO ANUAL EN TONELADAS</b>	<b>1.123.718</b>	<b>1.490.975</b>	<b>1.476.786</b>	<b>1.487.358</b>

**FUENTE:** Boletines mensuales de la J. N. de Granos.

## CUADRO VII - 14

## EXISTENCIAS MENSUALES DE SORGO

Como porcentaje del promedio anual

MESES	1970	1971	1972	1973
Enero	9	34	95	33
Febrero	8	18	70	25
Marzo	52	14	51	19
Abril	71	43	69	53
Mayo	156	117	98	91
Junio	194	164	113	163
Julio	235	184	129	176
Agosto	206	183	151	176
Setiembre	181	154	135	175
Octubre	137	111	126	130
Noviembre	110	91	108	90
Diciembre	71	83	66	64
<b>PROMEDIO ANUAL EN TONELADAS</b>	<b>248.590</b>	<b>371.300</b>	<b>292.960</b>	<b>542.540</b>

FUENTE: Boletines mensuales de la J. N. de Granos.

## CUADRO VII - 15

## EXISTENCIAS MENSUALES DE GIRASOL

Como porcentaje del promedio anual

MESES	1970	1971	1972	1973
Enero	17	43	38	43
Febrero	10	35	38	38
Marzo	16	27	34	28
Abril	66	79	66	68
Mayo	171	140	136	136
Junio	194	174	166	164
Julio	196	176	160	144
Agosto	167	157	156	118
Setiembre	135	127	129	96
Octubre	105	109	113	78
Noviembre	71	78	88	77
Diciembre	46	53	67	39
<b>PROMEDIO ANUAL EN TONELADAS</b>	<b>232.385</b>	<b>198.753</b>	<b>196.430</b>	<b>265.261</b>

FUENTE: Boletines mensuales de la J. N. de Granos.

Las características estacionales de la producción de girasol conducen también a máximos alrededor del 70 % sobre los valores medios y a un 75 % por debajo de los mismos.

Estas consideraciones cuya mayor limitación radica en el reducido número de observaciones, pueden ser de utilidad para determinar los volúmenes óptimos de capacidad instalada en función de las producciones promedio que se establezcan como metas, como también los desvíos con respecto a ellas que podrían determinar los riesgos de falta de capacidad de almacenamiento o bien de instalaciones ociosas.

#### 4. Tarifas de almacenamiento

Según se ha observado de la capacidad instalada de almacenamiento el 28 % de la misma es de propiedad estatal (Junta Nacional de Granos) mientras que el restante 72 % pertenece a los distintos gremios intervinientes en el proceso de comercialización. La proporción de propiedad de la Junta Nacional de Granos, en cuanto a la capacidad instalada a granel se eleva al 43 % mientras que el restante 57 % es de propiedad privada.

Al analizar las relaciones existentes entre volúmenes actuales de producción y capacidad instalada, como las características estacionales de la demanda, señalaremos qué metas más ambiciosas en volúmenes de producción iban a requerir un consiguiente incremento en dicha capacidad de almacenamiento.

Uno de los problemas que sin duda se plantearán es la decisión a cargo de quiénes estará la construcción de dichas plantas, y fundamentalmente la decisión si será a cargo del gobierno, o de la actividad privada.

Sin entrar a analizar, los criterios que siguen los gobiernos para decidir acerca de la magnitud del gasto público, y dentro de ésta la composición entre erogaciones corrientes y de capital, creemos que en la actualidad desde la magnitud del déficit estatal, resultará dificultoso que en un corto plazo la financiación de las obras de almacenamiento se efectúe con fondos estatales genuinos, es decir del ahorro del sector estatal.

Por lo tanto es de esperar que dicho financiamiento se efectúe a través del mercado de capitales y fundamentalmente a través de la canalización de fondos por parte de la banca oficial, ya sea con fondos propios o bien utilizando el crédito de instituciones financieras internacionales.

El alcance del esfuerzo por parte de la actividad privada para llevar a cabo dichas inversiones, debe basarse en un análisis de rentabilidad es decir entre los ingresos esperados y costos de prestación de los servicios.

Los ingresos dependerán de los volúmenes almacenados y de las tarifas fijadas, que son atribuciones de la Junta Nacional de Granos según lo establecido en el artículo 48 de la nueva Carta Orgánica. Dicho artículo establece que las tarifas deberán cubrir los costos de explotación, los gastos generales, los de conservación y renovación, y la formación del fondo reserva.

Dentro de los costos de explotación, adquiere una importancia significativa los costos fijos derivados de las amortizaciones, intereses sobre los capitales invertidos o bien los intereses sobre los créditos utilizados para financiar la construcción de las instalaciones, razón por la cual un elemento de suma importancia para alentar la construcción de instalaciones de almacenamiento, resulta el costo de los créditos ya que dada la magnitud de los requerimientos financieros para el activo fijo resulta dificultoso que dichos fondos puedan ser aportados por el sector privado, máxime cuando el artículo 49 de la citada ley declara de utilidad pública y sujetos de expropiación los silos y elevadores de granos que se afecten por el Poder Ejecutivo el régimen de la citada ley.

Resulta por lo tanto de suma importancia conocer las normas jurídicas y los aspectos económicos de silos y elevadores a los efectos de que los mismos alcancen la capacidad requerida por las metas fijadas en materia de producción.



## Capítulo VIII

### TRANSPORTE

#### 1. Introducción

El producto final de las actividades de transporte es la creación de utilidad de espacio, ésto es, la adición de valor a los bienes transportados haciéndolos llegar en las cantidades requeridas a los lugares donde son demandados, produciéndose en condiciones de competencia perfecta (es decir sin restricción en el movimiento de los bienes) una situación de equilibrio donde los precios de los bienes entre los mercados diferirán exactamente en los costos de transporte.

El desarrollo de los medios de transporte en una economía está íntimamente vinculado con las tasas de crecimiento de la producción, pudiendo convertirse el sector transportes tanto en un elemento dinámico como retardatario del crecimiento económico según se adelante a los requerimientos de su demanda, o no evolucione en la medida requerida.

La oferta de transporte está dada por la sumatoria de vías y medios de transporte, que en un momento dado pueden medirse a través de un inventario de los mismos. Dicho inventario debe comprender no sólo los elementos disponibles, sino su estado y grado de utilización.

La demanda de transporte se mide por unidad de tiempo y se expresa en tn/km estando dada por los volúmenes de producción a ser transportados y las distancias entre las áreas de oferta y demanda de los bienes objeto del transporte.

Asimismo, una evaluación cualitativa del sector transportes en un sistema económico, puede efectuarse a través del grado de afinidad entre los medios de transporte y las características de las cargas a ser transportadas.

La calidad de los servicios prestados por un determinado medio de transporte, puede sintetizarse en el concepto de valor de tráfico, que comprende los siguientes elementos:

- a) Capacidad para transportar cargas tan grandes o pequeñas como se quiera.
- b) Velocidad
- c) Capacidad de formación de red.
- d) Comodidad de acceso y de operaciones de carga y descarga.
- e) Grado de calculabilidad de la capacidad de tráfico.
- f) Grado de seguridad.

Los requerimientos por parte de los bienes, y que determinará el grado de afinidad con los distintos medios de transporte, está dado por sus características y que pueden resumirse en las siguientes:

- a) Volumen de envíos individuales y volumen de los cargamentos (relacionados con la capacidad de transporte en masa, divisibilidad y peso).
- b) Carácter perecedero de los bienes (relacionado con la velocidad).
- c) Fragilidad, referida a las operaciones de concentración a trasbordes (relacionado con la capacidad de formación de red y seguridad).
- d) Exigencias en cuanto a la disponibilidad oportuna de facilidades de transporte.
- e) Valor del bien y capacidad de soportar costos de transporte.

El transporte de personas y bienes en la República Argentina se efectúa a través de las vías terrestre, fluvial, marítima, aérea y por tubería.

Los Cuadros siguientes muestran algunas de las características del transporte de bienes en nuestro país, pues el análisis del transporte de personas escapa a los objetivos de nuestro estudio.

La evolución de las cargas transportadas por cada uno de los medios de transporte refleja el crecimiento de la producción nacional como de un cambio en la preferencia de los usuarios entre medios competitivos como lo son el transporte ferroviario y automotor.

El medio que muestra el mayor incremento es el transporte por tuberías hecho éste estrictamente asociado con el crecimiento de la producción de petróleo y sus derivados; como así también el aumento en el tonelaje transportado por el cabotaje marítimo donde el 95 % de la carga en 1970, correspondía al rubro petróleo y sus derivados.

La disminución relativa en la carga transportada por ferrocarril aún a pesar de fijar tarifas subsidiadas e inferiores al transporte automotor debe atribuirse a la disminución en la eficiencia del transporte ferroviario traducida en disminución de la velocidad media, mayores pérdidas y roturas, inseguridad de contar con dicho medio en el momento requerido, etc. factores éstos que contrarrestaban en exceso la disminución en los costos de transporte en razón de las menores tarifas.

Los medios de transporte elegidos, muestran la afinidad entre los mismos y las características de los productos, observándose que el transporte de petróleo y sus derivados representan el 95 % de las cargas transportadas por vía marítima, y la casi totalidad de las cargas transportadas por vía fluvial conjuntamente con los productos provenientes de la minería.

Las distancias medias recorridas por cada medio de transporte en Argentina, muestran que ha existido una adecuada elección de los mismos en función de las tarifas fijadas, que guardan una relación decreciente con las distancias recorridas, en virtud del comportamiento de los costos de prestación de los servicios.

En el caso que las tarifas fueran establecidas de acuerdo a los costos de explotación, podemos extraer la conclusión que disminuyen en relación a las distancias recorridas en forma proporcional a la importancia de los costos fijos dentro de los costos totales.

Puede decirse que los costos fijos, tienen un mayor peso en el transporte ferroviario y marítimo que en el transporte automotor, razón por la cual los costos medios en función de las distancias recorridas tenderán a bajar en el transporte ferroviario y fluvial en mayor medida que en el transporte automotor.

De acuerdo a lo observado en los Cuadros presentados, resultan de escasa significación los volúmenes de productos agrícolas transportados por vía fluvial y marítima, razón por la cual centraremos nuestra atención en las características del transporte terrestre (automotor y ferroviario) para analizar el movimiento de los granos dentro de la República Argentina.

## **2. Transporte ferroviario y automotor en la República Argentina**

### **A. Evolución del transporte ferroviario y automotor**

El análisis de la estructura de los costos del transporte ferroviario y automotor resultan de suma importancia para entender los criterios utilizados para la fijación de las tarifas, que deberían guardar una relación con los costos de prestación de los servicios y que resultan en muchos casos decisivas para la elección del medio en el cual serán transportados los bienes.

Empero, la relación entre costos de explotación y tarifas, no necesariamente tiene que darse cuando existen distintos objetivos por parte de quienes presten dichos servicios, en virtud de la propiedad de los medios de transporte.

El transporte ferroviario en la República Argentina a partir de su nacionalización en 1946, está en manos de un monopolio estatal a través de E.F.E.A. (Empresa de Ferrocarriles Argentinos) razón por la cual su supervi-

## CUADRO VIII - 1

## EVOLUCION DE LA CARGA TRANSPORTADA SEGUN EL MEDIO

PERIODO	TOTAL	FERRO-CARRIL	CABOTAJE		AUTOMOTOR		TUBERIA	
			MARITIMO	FLUVIAL	MAS DE 60 KM.	MENOS DE 60 KM.		
	201.808*	31.415	4.696**	10.704	60.175	99.371	143	
			1950/54 - 100					
1950/54	100	100	100	100	100	100	100	
1955/59	112	86	100	102	124	108	313	
1960/64	121	65	205	144	136	115	2.100	
1965/69	143	66	259	182	161	133	5.459	
1970	159	70	337	192	178	143	10.296	
1971	164	68	312	178	183	147	12.942	

\* Toneladas para el período 1950/54

\*\* Al no haber datos disponibles para el período 1950/54, se toma como base el período 1955/59.

FUENTE: Elaboración propia en base a datos obtenidos de "Argentina, Económica y Social", O.E.C.E.I., Buenos Aires, 1973.

## CUADRO VIII - 2

## DISTANCIAS MEDIAS DE LA CARGA TRANSPORTADA SEGUN MEDIO DE TRANSPORTE

( en Kms. )

PERIODO	TOTAL	FERRO-CARRIL	C A B O T A J E		A U T O M O T O R		TUBERIA
			MARITIMO	FLUVIAL	MAS DE 60 Km.	MENOS DE 60 Km.	
1950/54	159,5	497,8			108,--	15,2	1.356,--
1955/59	164,7	548,1	1.593,--	336,7	110,--	21,4	1.472,--
1960/64	229,5	613,8	1.730,6	335,--	195,--	20,4	1.276,--
1965/69	249,3	636,9	1.770,6	262,4	232,7	21,5	1,217,--
1970	281,7	752,9	1.712,9	279,8	266,8	25,--	619,--
1971	265,1	633,1	1.712,6	280,3	267,2	24,9	567,--

FUENTE: Elaboración propia en base a datos obtenidos de "Argentina, Económica y Social", O. E. C. E. I., Buenos Aires, 1973.

CUADRO VIII - 3

MOVIMIENTOS DE CARGAS EN CABOTAJE FLUVIAL

( en miles de toneladas )

A ñ o	Total (100 %)	Agricul- tura % o/o	Fores- tales % o/o	Can- doría % o/o	Mine- ría % o/o	Carbón mineral % o/o	Petróleo y sus derivados % o/o	Mercaderías generales % o/o
1960	13.087	4,81	2,29	1,88	28,69	1,14	57,39	3,80
1961	15.521	4,28	2,34	1,88	37,83	0,75	49,89	3,03
1962	16.169	5,31	2,29	1,86	37,15	1,80	48,75	2,84
1963	15.482	5,23	2,11	2,46	35,70	1,12	51,06	2,32
1964	16.768	5,43	2,53	1,71	40,61	1,68	45,81	2,23
1965	18.630	3,78	2,21	1,37	40,93	1,48	48,64	1,59
1966	19.008	3,44	1,98	1,20	39,56	1,54	50,86	1,42
1967	18.684	2,48	1,84	1,18	42,57	1,53	49,20	1,19
1968	20.289	2,39	1,68	0,91	47,20	0,98	45,45	1,39
1969	20.881	3,17	1,40	0,89	50,90	1,04	41,34	1,26
1970	20.577	3,46	1,49	0,78	51,64	1,31	39,55	1,78

CUADRO VIII - 4

MOVIMIENTOS DE CARGAS EN CABOTAJE MARITIMO

( en miles de toneladas )

A ñ o	Total (100 o/o)	Agricul- tura o/o	Fore- stales o/o	Gana- dería o/o	Mine- ría o/o	Carbón mineral o/o	Petróleo y sus derivados o/o	Mercaderías generales o/o
1960	6.907	0,32	0,09	0,43	0,66	1,09	90,76	6,65
1961	9.739	0,24	0,12	0,58	0,77	1,64	91,83	4,82
1962	10.479	0,25	0,10	0,23	0,69	0,91	94,34	3,48
1963	10.279	0,20	0,08	0,21	0,35	1,26	96,02	1,88
1964	10.636	0,16	0,08	0,18	0,29	2,23	95,41	1,65
1965	10.247	0,17	0,07	0,18	0,43	1,83	95,59	1,73
1966	11.371	0,13	0,05	0,09	0,33	1,72	95,67	2,01
1967	12.371	0,11	0,03	0,04	0,32	2,16	95,79	1,55
1968	12.502	0,10	0,03	0,04	0,46	1,70	96,18	1,49
1969	14.256	0,13	0,03	0,03	0,53	2,81	95,10	1,37
1970	15.849	0,05	0,03	0,01	0,53	2,88	95,47	1,03

vencia no depende de condiciones de rentabilidad, tal como lo sería en caso de ser efectuado por entidades privadas. Una prueba de ello lo constituyen los continuos déficits de dicha empresa, en razón que los ingresos no han sido suficientes para cubrir las erogaciones para prestar los servicios.

En virtud que el 70 % de los gastos de explotación corresponden al rubro salarios, el material rodante y las vías han sufrido un considerable deterioro, razón por la cual ha disminuido la eficiencia en la prestación de los servicios trayendo como resultado la progresiva sustitución del transporte ferroviario por el automotor.

Los Cuadros siguientes dan una idea de los resultados de la explotación de los ferrocarriles, como también del estado del material rodante y vías.

Por otra parte puede observarse la evolución del parque automotor (de cargas), pudiendo extraerse del análisis de dichas series una idea acerca del crecimiento de los medios de transporte en relación con las cargas transportadas.

## **B. Costos del Transporte ferroviario y automotor**

Puesto que uno de los posibles criterios a seguir para la fijación de las tarifas, se basa en los costos de explotación de los medios de transporte, resulta de interés identificar la estructura de los costos del transporte terrestre.

Los elementos básicos que determinan los costos de transporte ferroviario y automotor pueden sintetizarse en:

- Costos de manipuleo
- Costos de acopio
- Costos de tracción
- Costos de construcción y mantenimiento de las vías de comunicación

En el estudio realizado por FIEL "Costos Marginales de Transporte a Largo Plazo del Ferrocarril y del Camión" se profundizan dichos aspectos, resultando conveniente su análisis a los efectos de establecer el punto de indiferencia entre los costos del transporte ferroviario y automotor.

### **a) Costos del transporte ferroviario**

Los elementos componentes del costo de transporte son los siguientes:

- C<sub>1</sub> - costo de maniobra (\$/km)
- C<sub>2</sub> - costo de alistamiento de los vagones
- C<sub>3</sub> - costo de mantenimiento de los vagones
- C<sub>4</sub> - costo de tracción que se forma de los siguientes elementos:
  - C<sub>41</sub> . costo de conducción
  - C<sub>42</sub> . costo de combustible y lubricantes
  - C<sub>43</sub> . costo de alistamiento de la locomotora
  - C<sub>44</sub> . costo de mantenimiento de la locomotora
  - C<sub>45</sub> . costo de amortización y capital de la locomotora
- C<sub>5</sub> - costo en gastos varios
- C<sub>6</sub> - costo de amortización y capital de los vagones que forman el tren
- C<sub>7</sub> - costo de estación
- C<sub>8</sub> - costo de conservación y reconstrucción de vías

De los elementos integrantes del costo, tienen particular importancia los costos fijos, razón por la cual los costos medios tenderán a disminuir en relación con las distancias recorridas y las cargas transportadas, pudiendo extraerse la conclusión que las tarifas de seguir la función de costos serán decrecientes en relación a las distancias y cargas transportadas.

Este criterio ha sido seguido por E.F.E.A., estableciendo tarifas parabólicas en relación con las distancias y fijando deducciones para vagones de 30 tns. o más completamente cargados, y en el caso especial de maíz y sorgo dicha deducción alcanza al 30 %.

#### b) Costos del transporte automotor

La estructura de los costos del transporte automotor se caracteriza por una mayor incidencia de los costos variables que el transporte ferroviario.

Esto es una consecuencia de la forma en que este medio de transporte contribuye en el financiamiento de la construcción y mantenimiento de la infraestructura sobre la cual se realizan dichos servicios.

En efecto, el financiamiento de la red caminera en la República Argentina se efectúa a través de ingresos provenientes de impuestos sobre los insumos utilizados, como también sobre los medios de transporte (camiones y automóviles).

Los impuestos que gravan al transporte automotor son los siguientes:

##### De orden nacional

a los combustibles

adicional a la nafta

a los aceites lubricantes

a las cubiertas

al parque automotor

tasa nacional de fiscalización

##### De orden provincial (municipal)

de patentes

El destino de dichos impuestos varía según el rubro gravado, siendo ellos:

Rentas generales

Fondo Nacional de Vialidad

Fondo Provincial de Vialidad

Fondo Nacional de Energía

La incidencia impositiva porcentual sobre el transporte puede observarse en el siguiente cuadro:

#### Incidencia impositiva porcentual sobre el transporte

Vehículo	Total	Para Vialidad	Otros fines
Camión grande	18,71	5,85	12,86
(24 Tn. carga neta transportable)	100,--	31,27	68,73

Vehículo	Total	Para Vialidad	Otros fines
Camión mediano	17,47	4,12	15,35
(22 Tn. carga neta transportable)	100,--	23,60	76,40

Es decir que el transporte automotor contribuye a través de impuestos que se constituyen en costos variables en relación a las distancias recorridas y cargas transportadas, a la financiación de las carreteras sobre las que se efectúan dichos servicios.

Los costos fijos de mayor importancia en el transporte automotor son la amortización sobre el material rodante y los intereses sobre el capital invertido, razón por la cual el coeficiente de utilización de este medio de transporte tiene una gran importancia para la distribución de los costos fijos sobre la carga transportada.

Dicho coeficiente se expresa como un cociente entre la carga efectivamente transportada y la capacidad teórica de carga, que se componen de los siguientes elementos:

$$C_u = \frac{C'e \times N^o \text{ de horas de trabajo por día} \times N^o \text{ de días de trabajo por año} \times V. \text{ media}}{C_e \times N^o \text{ de horas de trabajo por día} \times N^o \text{ de días de trabajo por año} \times V. \text{ media}}$$

donde el numerador representa los valores reales, mientras que el denominador está compuesto por los valores teóricos.

El estado de las vías de transporte y una adecuada infraestructura para la carga y descarga de los granos tienen fundamental importancia en dicho coeficiente pues afectan directamente a la velocidad media del transporte y al número de días trabajados.

Con respecto a esta última variable (número de días trabajados) resulta imprescindible adecuar la capacidad de recepción de los elevadores terminales a los efectos de evitar la clausura de dichas instalaciones que de acuerdo al estudio del Banco Cooperativo Argentino "Adecuación de la capacidad de Almacenaje a granel" alcanzaron cifras considerables en el período 1/12/72 al 30/11/73 (6) con el consiguiente encarecimiento de la prestación de servicios y pérdidas económicas que hacen que se malogre el esfuerzo productivo por una falta de coordinación entre los distintos elementos componentes del sistema de comercialización.

### C. Tarifas del transporte ferroviario y automotor

Los criterios seguidos para la fijación de las tarifas en ambos medios de transporte difieren no solamente en motivaciones de tipo económico, sino también en cuanto a las formalidades para su determinación y cumplimiento.

El transporte ferroviario de cargas en la República Argentina es efectuado por la Empresa de Ferrocarriles del Estado, y tal como se ha expresado anteriormente la supervivencia de dicha empresa no depende de su rentabilidad, pues su gestión está elevada por el Estado Argentino tal como lo demuestran sus continuos déficits sin que por ellos dejara de prestar servicios.

Las tarifas ferroviarias pueden fijarse atendiendo tanto a criterios basados en los costos de explotación como en la elasticidad-precio de demanda de transporte de los distintos bienes dado su carácter de monopolista en la prestación de los servicios ferroviarios.

El criterio basado en los costos de explotación conduce a tarifas unitarias decrecientes relacionadas directamente con las distancias recorridas, mientras que el criterio basado en la demanda podría conducir a tarifas discriminatorias entre los distintos rubros según la elasticidad-precio de demanda que estaría fundamentalmente determinada por la posibilidad de contar con medios de transporte sustitutos.

La existencia de medios de transporte sustitutos dependerá del grado de afinidad entre las características de los bienes y el valor de tráfico de los distintos medios de transporte.

En lo que se refiere a los granos, existen tarifas diferenciales para el maíz y sorgo, y además con relación a la carga transportada por vagón sobre la base de un mínimo de 30 tns.

La fijación de tarifas del transporte automotor no presenta uniformidad, aún cuando está sujeta a reglamentaciones provinciales y nacionales.

En general se considera que los factores que mayor influencia ejercen en la fijación de dichas tarifas son: las características de los tráficos, las distancias, el coeficiente de utilización, y el kilometraje anual previsto para las unidades.

Resumiendo todo lo expresado anteriormente, puede decirse que basándose en los costos de prestación de los servicios las tarifas serán menores en el transporte automotor en distancias cortas (hasta 300 kms.), mientras que en mayores distancias y volúmenes de carga resultarán menores los costos del transporte ferroviario.

### 3. Flujos de transporte de granos en la República Argentina

El movimiento de los granos tiene una estrecha relación con las modalidades de comercialización, que como hemos visto en el Capítulo V, tenían como paso inicial el movimiento de la producción desde los establecimientos, cooperativas y acopiadores, para luego ser transferida la propiedad de los granos a la industria transformadora o la exportación.

Estas transacciones están generalmente acompañadas en el movimiento físico de los granos, pudiendo por lo tanto observarse los siguientes flujos de transporte:

- a) Productores a Cooperativas y Acopiadores
- b) Cooperativas y Acopiadores a Industriales y exportadores.

El primer movimiento tiene como característica las cortas distancias y la diversidad de trayectos recorridos, razón por la cual el medio de transporte que muestra mayor afinidad para cumplir tal tarea es el transporte automotor, entendiéndose por tal a los camiones o bien a otros medios de propiedad de los productores (acoplados con tracción de tractores).

El segundo flujo, tiene lugar entre cooperativas y acopiadores, e industriales y exportadores, y es el que genera la mayor demanda de transporte en términos de distancias recorridas y volúmenes transportados. La magnitud de dicho flujo expresado en tn/km depende de las distancias existentes entre las áreas de oferta y demanda de granos, razón por la cual resulta de interés analizar los determinantes de la localización de las mismas y de las fuerzas que pueden modificarlas.

- a) Localización de la producción agrícola
- b) Localización de la industria
- c) Localización de las exportaciones

### 4. Localización de la producción agrícola

Dado que la localización de las cooperativas y acopiadores está íntimamente relacionada con la de la producción agrícola y en cierta forma es dependiente de ella, analizaremos los determinantes de la ubicación de esta última a los efectos de determinar los flujos de transporte originados.

En el modelo desarrollado por Grupe (34), observamos el comportamiento de variables de mayor relevancia en la explicación de la localización de la producción agrícola.

- $E_j$  - Rendimiento por Há.
- $P$  - Precio en el mercado
- $A_i$  - Gasto total por Há.

$R_i$  = Ingreso por Há.

$E$  = Distancia al mercado

$P_i$  = Precio al productor

$$a_i = \frac{A_i}{E_i} \text{ costo unitario}$$

Si adoptamos el supuesto que los ingresos netos por Há. deben igualarse en todas las tierras una vez tomados en cuenta los costos explicativos implícitos, podemos determinar las máximas distancias del mercado en las cuales tendrá lugar la producción de un determinado producto agrícola.

Tomando el caso de un producto para cuya producción existen diferentes rendimientos unitarios y distancias hacia el mercado con las consiguientes diferencias en los precios recibidos por los productores, podemos determinar la distancia al mercado donde se igualarán los ingresos netos al productor una vez deducidos todos los costos de producción (explícitos e implícitos).

Suponiendo que existen diferencias en los rendimientos donde  $E_1 > E_2$ , y a su vez están dichas tierras a distintas distancias de los mercados determinaremos  $k$  esto es la distancia en la cual se igualan  $R_1$  y  $R_2$ .

Para ello aclararemos el significado de cada una de las variables incluídas en el modelo:

$$a_i = \frac{A_i}{E_i} \text{ representa los costos unitarios donde en los gastos totales por Há. } (A_i) \text{ están incluídos no solamente los costos explícitos (fijos y variables) sino también los costos de oportunidad de la tierra, teniendo en cuenta no solamente otras posibles alternativas agropecuarias sino también posibles usos alternativos para otros fines (localización industrial, vivienda, etc.)}$$

Asimismo, se incluye en el resultado final  $M_i - P_i - a_i$ , que representa los ingresos netos por Há. sin incluir los costos de transporte  $f$  hasta el mercado.

En una situación de equilibrio debe verificarse lo siguiente:

$$R_1 = R_2$$

donde

$$R_1 = E_1 (P_1 - kf) - A_1$$

$$R_2 = E_2 (P_2 - kf) - A_2$$

efectuando diversas sustituciones y operaciones algebraicas podemos determinar valor de  $k$  que iguala  $R_1$  y  $R_2$ .

Este valor está dado por:

$$k = \frac{E_1 m_1 - E_2 m_2}{f(E_1 - E_2)}$$

Dado que  $E_1$  y  $E_2$  son rendimientos unitarios en términos físicos resultante del potencial agronómico de las tierras difícilmente modificables en el corto plazo,  $k$  puede modificarse a través de modificaciones en  $f$  y  $m_i$ .

Esto significa que la localización de la producción agrícola puede estar directamente afectada por los criterios en la fijación de las tarifas de transporte, o bien a través del establecimiento de precios diferenciales en áreas de mayores costos de producción.

La localización de la producción agrícola en la República Argentina está estrechamente vinculada con las áreas de mayores rendimientos unitarios por Há. y relativamente próximas a la demanda (industria transformadora y exportación), habiendo influido también en dicha localización las políticas de precios zonales, donde los precios recibidos por los productores disminuían en proporción directa al resto del transporte ferroviario hasta el puerto de Buenos Aires.

Las políticas de precios a partir de 1973 establecen precios diferenciales para áreas de mayores costos de producción (NEA y NOA), como también la igualdad de precios recibidos por el productor independiente de las distancias que lo separan del puerto de Buenos Aires, como en el caso del trigo en la campaña 1974/75.

Estas medidas sin duda representan un instrumento idóneo para lograr la expansión de la frontera productiva como la redistribución regional de los ingresos.

## 5. Localización de la Industria transformadora

Uno de los componentes de la demanda interna de granos es la industria transformadora de las mismas, que procesan dichos productos para convertirlo en bienes que son los finalmente demandados por los consumidores, aún cuando en el caso del maíz y sorgo son utilizados como insumos para la obtención de otros bienes intermedios (alimentos balanceados principalmente).

Los determinantes de la ubicación de la industria transformadora difieren de la de la producción agrícola, pudiendo señalarse que la localización óptima de una industria está dada en aquel lugar que minimice los costos totales de obtención de los insumos, procesamiento y distribución del producto final.

Una desagregación de dichos costos en sus distintos componentes es efectuada por Grieg (33) quien las enumera así:

- a) costos de obtención de los insumos
- b) costos de procesamiento y
- c) costos de distribución

Los costos de obtención de insumos comprenden tanto los costos de obtención de materias primas, como de los envases y medios de empaque.

Los costos de procesamiento comprenden: a) de las materias primas; b) calidad de los insumos; c) tasas de salarios; d) escala de operaciones; e) impuestos locales y nacionales; f) costos de energía y combustibles; g) costo y disponibilidad de agua; h) disposición de residuos.

Los costos de distribución comprenden: a) relativa distancia a los mercados; b) dirección del flujo de productos; c) escala de los embarques.

Las tarifas diferenciales entre materias primas y productos terminados pueden inducir a localizar la industria en las proximidades de las áreas de producción a las de los mercados.

Otro tanto puede decirse de la industria aceitera, cuya localización observa una marcada concentración en las proximidades de las áreas de consumo (Cuadro VI-2).

Los costos de obtención de los insumos se refieren a la suma de esfuerzos humanos y materiales destinados a la compra de los mismos y que en el caso de las materias primas dependen en gran medida de la densidad de la producción de los granos. Lo mismo sucede con el costo de obtención de los otros insumos y medios de empaque.

Los costos de procesamiento tienen en cuenta las diferencias geográficas en los precios de las materias primas (granos), como así también diferencias regionales en los salarios y en la calidad de mano de obra. Resultan asimismo de suma importancia otros factores que pueden afectar los costos de producción convirtiéndose en economías o deseconomías externas tales como la legislación impositiva adecuada infraestructura, etc.

Los costos de distribución incluyen los costos de transporte hacia los mercados cuya dimensión está dada por la densidad de la población y por los niveles de ingreso. Los costos de distribución pueden estar afectados

asimismo por la escala de los embarques suponiendo la existencia de economías de escala en los mismos.

Como expresamos anteriormente la ubicación óptima de una planta estará dada por la minimización de los costos conjuntos, pudiendo existir el principio de sustitución entre los mismos a medida que la planta se aproxime a las áreas de producción o a los mercados de consumidores.

## 6. Localización de los puertos de salida de las exportaciones

La demanda exportadora, constituye un segmento de singular importancia en la colocación de la producción de granos, y el embarque de los granos exportados se efectúa de los puertos del litoral argentino, desde Santa Fe en el norte hacia Bahía Blanca en el sur.

La elección de los puertos desde los cuales se realizan las exportaciones está basada en la minimización de costos de transporte terrestre y marítimo.

En el Cuadro VII-8 muestra que los puertos de Rosario, Buenos Aires, Bahía Blanca y Santa Fe son los que mayores toneladas han exportado, en los últimos años observándose diferencias en la composición de los granos embarcados desde cada uno de ellos, pudiendo afirmarse que la elección de los puertos se ha basado en la minimización de los costos de transporte terrestre.

Rosario y Buenos Aires muestran una mayor diversidad en los granos exportados, observándose la gran importancia que tienen como exportadores de maíz y sorgo.

El puerto de Bahía Blanca se caracteriza por la gran importancia de las exportaciones de trigo, siendo la salida de la producción de la zona sur y centro sur de Buenos Aires.

Las exportaciones de sorgo muestran una mayor diversidad en cuanto a los puertos de salida resultante de la mayor dispersión de las áreas sembradas habiendo cobrado singular importancia el puerto de Santa Fe como salida de la producción de la zona norte donde se ha observado un espectacular crecimiento de las áreas sembradas de este grano en los últimos años.

Este esquema del comercio exportador de granos puede verse modificado por la creciente importancia que están adquiriendo en el transporte marítimo buques de gran calado que reducen considerablemente los costos de transporte de ultramar.

La dificultad de acceso de estos buques a los puertos de río puede originar una modificación en la salida de las exportaciones y consiguientemente en el flujo de transporte terrestre.

Otro elemento importante para el estudio de los flujos de transporte originados por el comercio exportador lo constituye el análisis de los medios de transporte terrestre por intermedio de los cuales llegan los granos a los puertos.

Un elemento decisivo en la elección de los medios de transporte lo constituyen las tarifas aplicadas por los mismos. De acuerdo a lo expresado en este capítulo las tarifas ferroviarias tenderán a ser menores que las del transporte automotor a medida que aumentaban las distancias recorridas y las cargas transportadas.

Por lo tanto las distancias desde las zonas de producción a los puertos más próximos, resultan de gran importancia para explicar los medios elegidos aún cuando resulte imprescindible conocer las características de las instalaciones portuarias y las facilidades con que se cuenta para la descarga de uno y otro medio de transporte, ya que este factor puede afectar decisivamente el medio elegido.

En el estudio del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo "Mejoramiento de la Navegación del Río Paraná", se estimó que la distancia media transportada por los cereales destinados a exportación era de 223 km., recorrido éste que haría aconsejable la utilización del transporte automotor, no obstante el trazado de la red ferroviaria que converge hacia los puertos, como resultante de los motivos que dieron origen a su construcción y que era servir al esquema agro-exportador cuando aún no estaba suficientemente desarrollado el transporte automotor.

El posterior desarrollo del transporte automotor y la construcción de la red caminera, con trazadas paralelas a la red ferroviaria, produjeron la competencia entre estos medios de transporte pudiendo observarse en el Cuadro siguiente que, aunque en proporciones diversas el transporte automotor es el medio preferido para el envío de los granos hacia los puertos.

Las facilidades otorgadas por la Empresa de Ferrocarriles del Estado para construcción de instalaciones de almacenamiento en terrenos de su propiedad en las inmediaciones de las vías y la formación de convoyes con capacidad de transportar elevados volúmenes con la consiguiente disminución en los costos de transporte pueden constituir un elemento de importancia para que los ferrocarriles recuperen su participación en el transporte de granos.

## CUADRO VIII - 5

## MOVIMIENTO DE GRANOS A PUERTO

AÑOS	TOTAL	EN CAMION	EN VAGON	EN CAMION	EN VAGON
		(En miles de toneladas)		(Porcentaje sobre el total)	
1964	9.888	6.030	3.859	61	39
1965	11.118	6.479	4.639	58	42
1966	9.328	5.724	3.604	61	39
1967	7.807	5.801	2.006	74	26
1968	7.384	4.324	3.060	58	42
1969	7.753	4.845	2.908	62	48
1970	10.405	6.255	4.150	60	40
1971	10.597	7.308	3.289	69	31

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Censos, Anuario Estadístico 1973.



## Capítulo IX

### FINANCIACION

#### 1. Introducción

Los requerimientos financieros de cualquier actividad económica responden a la necesidad de contar con capitales suficientes para su realización.

La magnitud de los capitales necesarios, como su composición (fijo, circulante, disponible) dependerán de las características de las actividades realizadas y las tecnologías disponibles que minimicen los costos de producción.

La relación entre activos fijos, circulantes y disponibles, determinará la necesidad de contar con capitales a largo, mediano y corto plazo, que tienen una estrecha vinculación con el origen de los fondos requeridos para financiar dichos activos.

Se considera que los rubros del activo deben ser financiados con fondos cuyo reembolso guarda una íntima relación con los ingresos que generan a través de su participación en el proceso productivo.

Los activos fijos, es decir aquellos cuya vida útil excede varios períodos, deberán ser financiados con fondos cuyo reembolso deba ser efectuado en más de un año, ya que generan ingresos como resultado de las amortizaciones a que son sometidos y que representan su desgaste físico como consecuencia de intervenir en la producción.

Las fuentes de fondos a largo plazo pueden ser internas como externas. Las fuentes internas son tanto las inversiones iniciales efectuadas con capitales propios, y beneficios acumulados en los distintos períodos, y no distribuidos.

Las fuentes externas son obtenidas por el uso del crédito a largo plazo suministrado por el sistema bancario o entidades financieras. La oferta y demanda de fondos a largo plazo constituyen el mercado de capitales donde se ofertan y demandan los ahorros de la comunidad para ser canalizados hacia la inversión, en distintos sectores de la economía.

Para que exista un mercado de capitales que funcione eficientemente, resulta requisito indispensable la elasticidad del nivel de precios de la economía, de modo tal que las tasas de interés reflejan el precio que se paga por el uso del dinero, para su devolución en años posteriores.

Los capitales circulantes, es decir aquéllos cuya realización se efectúa en períodos substancialmente cortos en el tiempo, pueden ser financiados por el sistema bancario, guardando una relación con los depósitos a la vista, dada por las disposiciones del Banco Central de la República Argentina, en materia de efectivos mínimos, y que a través del multiplicador determinan el monto prestable sobre los depósitos.

La necesidad de contar permanentemente con fondos líquidos obedece al hecho de poder hacer frente a erogaciones resultantes de gastos corrientes en la realización de las actividades.

La posesión de efectivo en poder de las firmas representa en una economía de precios estables, un costo de oportunidad medido en términos de la tasa de interés a corto plazo vigente en dicha economía. Dicho costo se ve incrementado en economías caracterizadas por agudos procesos inflacionarios, debido a la pérdida del poder adquisitivo de la moneda, razón por la cual las firmas intentan minimizar los saldos en efectivo para hacer frente a dichas erogaciones.

#### 2. Requerimientos financieros de la comercialización de granos

Al clasificar las funciones de comercialización las habíamos dividido en tres grupos:

- a) Funciones de compra-venta
- b) Funciones físicas
- c) Funciones de facilitación

La naturaleza de estas funciones hacen que difieran los requerimientos en materia de recursos económicos para llevarlos a cabo, lo cual conduce a distintos tipos de capital necesarios para su realización.

Las funciones de compra-venta y facilitación tienen como característica esencial ser intensivas en mano de obra, si bien necesitan el complemento de una adecuada infraestructura para poder realizar dichas tareas.

Suponiendo que por la prestación de dichos servicios se perciben ingresos, los capitales necesarios para su realización serán fundamentalmente aquéllos que deben cubrir el lapso de tiempo entre las erogaciones necesarias para realizarlos y el momento del ingreso por los servicios prestados.

Las denominadas funciones físicas, tal como su nombre lo indica, tienen como característica esencial el movimiento de los granos, ya sea en el espacio o en el tiempo, necesitándose con tal motivo bienes de capital fijo en considerable magnitud para realizar dichas tareas.

Las actividades de almacenamiento y transporte requieren activos que no desaparecen en un período anual extendiéndose su vida útil por varios años. Este hecho determina la necesidad de fondos a largo plazo que como hemos visto pueden provenir de fondos propios o externos.

Las inversiones efectuadas por la J.N.G. en infraestructura (silos, elevadores) responden a distintos criterios que las inversiones privadas y dependen de la prioridad asignada a dichos proyectos de inversión frente a otros proyectos que compiten en el uso de fondos públicos, o bien de decisiones internas de la J.N.G., en la distribución de su presupuesto entre gastos corrientes y gastos de inversión.

La actividad industrial requiere elevadas cantidades de capital fijo, como también stocks mínimos de materias primas, surgiendo de ambos rubros las necesidades de contar con capitales permanentes. El rol que juegan los inventarios en la actividad industrial es distinto al de los granos en posesión de cooperativas y acopiadores, pues la actividad industrial no consiste en obtener beneficios derivados de diferencias temporales en los precios, sino de su transformación y venta como productos finales (harinas, aceites, etc.).

Las cooperativas de productores y acopiadores, antes de la modificación en la estructura de la comercialización de granos, concentraban la producción de unidades dispersas, realizaban distintas tareas de acondicionamiento y movimiento de granos, pudiendo adquirir los granos de los productores, o bien prestar dichos servicios mediante el cobro de una retribución, para realizar la venta de los granos en el momento deseado por los productores.

Las necesidades de capital de ambos gremios variaban según las características de sus actividades, y fundamentalmente la diferencia radicaba en la adquisición de los granos para su posterior venta o en la mera prestación de servicios.

La diferencia entre las tareas de las cooperativas y acopiadores radicaba fundamentalmente en que las cooperativas no adquirían en general los granos de sus asociados, sino que prestaban servicios y realización de las ventas a pedido de los mismos, mientras que los acopiadores podían adquirir los granos para venderlos posteriormente beneficiándose con las variaciones estacionales en los precios de los mismos.

Dado que participantes en el proceso de comercialización (cooperativas, acopiadores, industriales, exportadores), a menudo cumplían con más de una función, los requerimientos de capital para el desarrollo de sus actividades era una combinación que dependía de la composición de las mismas.

Como se expresó anteriormente, las fuentes con que se financian los activos deben guardar una estrecha relación con las exigencias de reembolso de los mismos, debiendo por lo tanto el activo fijo ser financiado con fondos propios o préstamos a largo plazo, mientras que el capital circulante puede ser financiado por fuentes internas o externas provenientes de créditos bancarios o de terceros.

La elección de la combinación óptima de financiamiento entre fondos propios y externos dependerá de factores tales como: disponibilidad de capitales, acceso al crédito, posición frente al endeudamiento, costo de capital (interno y externo).

Una adecuada utilización del crédito incrementaría la rentabilidad del capital propio, cuando los beneficios aportados por dichos fondos exceden el costo de los mismos, medido por la tasa de intereses.

Dado que el uso del crédito significa una carga financiera fija, su utilización dependerá entre otros factores a la posición de las empresas frente al riesgo que dichas cargas significan y en gran medida estará determinada por la certeza o aleatoriedad de los ingresos a percibir.

### 3. El financiamiento de la comercialización de granos en la República Argentina

Las necesidades de capital para desarrollar actividades de comercialización, esto es, la creación de utilidades de tiempo, espacio y posesión, son fundamentalmente de dos tipos:

- a) Para el financiamiento de los bienes de activo fijo.
- b) Para el financiamiento a corto plazo, es decir, para la financiación de diferencias temporales o estacionales entre ingresos y egresos.

Asimismo, si incluimos a la industria transformadora dentro del sistema de comercialización debe agregarse entre los requerimientos de capital permanente, a los montos necesarios para mantener stocks mínimos en inventarios, que como se vio en el Capítulo referido a Almacenamiento, juegan el rol de estabilizadores ante posibles fluctuaciones en la oferta de materias primas y tienen como objetivo fundamental, evitar interrupciones en la producción.

Como se expresó anteriormente, las fuentes con que se financian los activos deben guardar una estrecha relación con las exigencias de reembolso de los mismos debiendo por lo tanto el activo fijo ser financiado con fondos propios o préstamos a largo plazo, mientras que el capital circulante puede ser financiado por fuentes internas o externas provenientes de créditos bancarios o de terceros.

El uso de fondos propios es el resultado de un análisis de la rentabilidad de dichas inversiones comparada con una tasa de rendimiento considerada aceptable, o que exceda el costo de oportunidad de utilización de dichos fondos.

El crédito a largo plazo, puede provenir tanto del sistema bancario como extrabancario nacional, o bien pueden captarse fondos de organismos internacionales.

En general, los bancos comerciales desempeñan el rol de intermediarios financieros captando fondos para luego distribuirlos entre los distintos demandantes, debiendo guardar una relación el carácter de los depósitos (a la vista, plazo fijo) con el plazo de los créditos a otorgar.

La variable económica que equilibra oferta y demanda de fondos en el circuito bancario es la tasa de interés (activa y pasiva) la cual puede ser fijada por la autoridad monetaria o bien depender su determinación del libre juego de la oferta y demanda.

Para que el sistema bancario atraiga fondos a plazo fijo es necesario que la tasa de interés real sea positiva, ésto es que la tasa de interés nominal exceda la tasa de crecimiento del nivel de precios.

El período analizado en este trabajo se caracterizó por las altas tasas de crecimiento del nivel de precios, que superaron generalmente a las tasas de interés nominales resultando de tal manera la existencia de tasas de interés reales negativas.

De esta manera puede decirse que desapareció el mercado de capitales a largo plazo, perdiendo importancia las fuentes externas de financiación del activo fijo, debiendo dichos activos financiarse con fondos propios de los participantes en el proceso de comercialización.

## CUADRO IX - 1

**PRESTAMOS OTORGADOS POR EL BANCO DE LA NACION ARGENTINA  
SALDOS CLASIFICADOS POR PLAZO (EN PORCENTAJES SOBRE EL TOTAL)**

<b>AÑOS</b>	<b>CORTO PLAZO</b>	<b>MEDIANO PLAZO</b>	<b>LARGO PLAZO</b>
1963	89	6	5
1964	89	8	3
1965	84	14	2
1966	82	16	2
1967	82	17	1
1968	78	18	4
1969	83	14	3
1970	76	18	6
1971	68	25	7
1972	68	24	8

**FUENTE:** Elaboración propia en base a Memorias del Banco de la Nación Argentina.

Una excepción a este principio, lo constituyó el Banco de la Nación Argentina, que se convirtió en el principal oferente de crédito para el sector agropecuario (producción, comercialización, industrialización) tanto a corto, mediano y largo plazo.

Sin embargo, el monto prestable a mediano y largo plazo, por parte del Banco de la Nación Argentina, está restringido por el art. 16 de su carta orgánica que establece que "los préstamos a largo plazo no pueden superar un monto equivalente al 15 % de los depósitos, excluidos los oficiales, y el total de los créditos a mediano y largo plazo no puede exceder el 35 % de dichos depósitos".

De los préstamos a largo plazo un elevado porcentaje de ellos han sido concedidos a los productores agropecuarios a los efectos de financiar la adquisición de bienes de activo fijo (Mejoras, Tractores, Implementos agrícolas, Inmuebles, silos y elevadores, y otros).

Solamente un reducido porcentaje de los créditos otorgados a la industria, comercio y servicios han sido a mediano y largo plazo, pudiendo extraerse la conclusión que los préstamos a dichos sectores han estado dirigidos fundamentalmente a la financiación de compras de materias primas o a favorecer las ventas de los productos industriales permitiéndoles extender los plazos de pago para dichos productos.

Las líneas de crédito para la adquisición de los granos tenían por destinatarios a cooperativas de productores, acopiadores e industriales de modo tal que contaran con poder adquisitivo adicional a sus capitales propios para adquisición de las cosechas.

En este sentido los créditos en las cooperativas de productores revestían fundamental importancia pues al representar intereses comunes al de los productores no tomaban ventaja de su mayor poder financiero en dichos períodos pagando menores precios por la producción sino que satisfacían las necesidades de los productores para realizar ordenadamente sus ventas evitando fluctuaciones estacionales en los precios que excedieran considerablemente los costos de almacenamiento, oportunidad, etc.

Así las cooperativas y acopiadores, demandaban créditos a los efectos de adquirir la producción en los períodos de mayor oferta para realizarla luego paulatinamente a mayores precios que deberían reflejar por lo menos los costos de almacenamiento y el interés sobre los préstamos.

Para los industriales la demanda de crédito a corto plazo estaba basada fundamentalmente en la posibilidad de adquirir la materia prima en las épocas del año de menores precios, conservando dichos stocks para su posterior elaboración, aunque la utilización de los Mercados a Término en cierta forma atenuaba los requerimientos financieros de la industria, otorgándoles una certeza en cuanto al precio a pagar liberándolos de una determinada inmovilización de capital en stocks de materias primas.

Otra fuente importante de créditos para el sector industrial, lo constituye el margen prestable adicional que el Banco Central de la República Argentina otorga al sistema bancario, a los efectos de permitir la canalización de dichos fondos hacia la industria, especialmente la industria harinera.

Asimismo, cabe señalar que en el período analizado el Banco Central de la República Argentina, a través de la utilización del redescuento por parte del Banco de la Nación Argentina otorgó créditos a la Junta Nacional de Granos para facilitar su intervención en el mercado para adquirir trigo, debido a que los precios de mercado resultaban inferiores a los precios básicos garantizados a los productores.

En la actualidad el financiamiento de la comercialización ha sufrido variaciones como consecuencia de las modificaciones en la estructura de la misma, y sistema bancario.

Dado que la J.N.G. es el único comprador de trigo, maíz, sorgo y girasol el Banco de la Nación Argentina suministra los fondos para la adquisición de la producción, procediendo luego la J.N.G. a su venta, tanto a la industria como a la exportación, fijando distintas modalidades para el pago de las mismas.

Las cooperativas y acopiadores al ver modificada su participación en la comercialización, quedando reducida ésta a la prestación de servicios de recepción, conservación y almacenamiento de los granos por cuenta y orden de la J.N.G., no necesitan disponer de los capitales circulantes afectados anteriormente a cubrir los déficits financieros entre las épocas de adquisición y ventas de las cosechas. La liberación de dichos recursos motivará sin duda

CUADRO IX - 2

BANCO DE LA NACION ARGENTINA

Créditos otorgados por Actividades (en millones de \$ m/n)

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
<b>Agropecuaria</b>	<b>24.763</b>	<b>44.383</b>	<b>53.537</b>	<b>61.980</b>	<b>83.629</b>	<b>109.829</b>	<b>129.202</b>	<b>118.225</b>	<b>185.158</b>	<b>261.562</b>
Agrícola	14.237	20.986	25.180	30.963	41.859	47.750	49.753	45.084	66.600	136.538
Agropecuaria	6.559	12.136	16.857	18.809	26.805	37.351	42.809	39.594	50.368	43.787
Pecuaria	3.797	11.029	11.229	11.860	14.478	23.848	34.936	32.428	66.723	79.468
Forestal	170	232	271	348	487	880	1.704	1.119	1.467	1.769
<b>Industria, Comercio y Servicios</b>	<b>48.415</b>	<b>69.426</b>	<b>97.161</b>	<b>117.275</b>	<b>173.188</b>	<b>248.480</b>	<b>289.409</b>	<b>317.533</b>	<b>461.387</b>	<b>676.678</b>
Industria	31.867	44.293	61.874	78.129	104.265	140.074	148.527	159.641	229.807	359.319
Comercio	9.600	14.958	20.347	23.420	37.996	50.831	59.045	76.378	94.914	125.301
Construcción	4.752	5.144	4.500	6.125	11.080	25.106	47.961	36.794	55.647	84.904
Servicios	1.240	2.334	3.124	4.200	6.718	9.211	19.406	13.145 q	25.340	42.570
Otros	956	2.697	7.316	5.401	13.129	23.258	14.740	31.575	55.679	64.594
<b>Sin clasificar</b>	<b>127.037</b>	<b>197.463</b>	<b>314.444</b>	<b>400.750</b>	<b>449.343</b>	<b>594.571</b>	<b>691.217</b>	<b>953.872</b>	<b>1.506.257</b>	<b>3.023.081</b>
Giros comprados	107.023	152.673	267.088	332.078	380.671	429.989	466.218	595.736	880.105	1.423.373
Adelantos transitorios en cta. cte.	20.014	44.790	47.356	68.672	68.672	164.582	224.999	358.136	626.152	1.599.708
<b>T O T A L</b>	<b>200.215</b>	<b>311.272</b>	<b>465.142</b>	<b>580.005</b>	<b>706.160</b>	<b>952.880</b>	<b>1.109.828</b>	<b>1.389.630</b>	<b>2.152.802</b>	<b>3.961.331</b>

FUENTE: Memorias Banco de la Nación Argentina

CUADRO IX - 3

BANCO DE LA NACION ARGENTINA

Préstamos otorgados a la Industria (en millones de m\$n)

ACTIVIDAD	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
<b>Alimenticia</b>	<b>9.613</b>	<b>16.701</b>	<b>22.551</b>	<b>26.760</b>	<b>34.409</b>	<b>43.028</b>	<b>45.072</b>	<b>44.116</b>	<b>71.583</b>	<b>119.927</b>
Ingenios azucareros	3.613	7.428	9.015	13.662	12.743	16.962	17.821	16.202	23.278	50.237
Molinos harineros y forrajeros	2.970	4.303	4.224	5.131	11.355	12.839	15.822	16.485	19.285	23.509
Otras industrias alimenticias	3.030	4.970	9.312	7.967	10.311	13.227	11.429	11.429	29.020	46.181
<b>Bebidas y tabacos</b>	<b>1.744</b>	<b>2.209</b>	<b>2.635</b>	<b>4.626</b>	<b>5.806</b>	<b>8.608</b>	<b>6.938</b>	<b>6.814</b>	<b>8.715</b>	<b>14.532</b>
Bebidas	1.496	1.953	2.371	4.188	5.177	7.579	5.439	5.218	7.268	12.419
Tabacos	248	256	264	438	629	1.029	1.499	1.596	1.447	2.113
<b>Textil y otras indust.</b>	<b>6.595</b>	<b>8.940</b>	<b>13.634</b>	<b>15.511</b>	<b>19.282</b>	<b>26.761</b>	<b>24.531</b>	<b>28.370</b>	<b>37.058</b>	<b>61.314</b>
Hilanderías y tejedurías de lana	828	1.268	2.012	2.941	4.116	4.760	2.734	4.979	2.973	8.368
Otras industrias textiles y anexas	5.767	7.672	11.622	12.570	15.166	22.001	21.797	23.391	34.085	52.946
<b>Otras industrias *</b>	<b>13.915</b>	<b>16.443</b>	<b>23.054</b>	<b>31.232</b>	<b>44.768</b>	<b>61.737</b>	<b>71.986</b>	<b>80.341</b>	<b>110.451</b>	<b>163.545</b>
<b>T O T A L</b>	<b>31.867</b>	<b>44.293</b>	<b>61.874</b>	<b>78.129</b>	<b>104.265</b>	<b>140.134</b>	<b>148.527</b>	<b>159.641</b>	<b>227.807</b>	<b>359.318</b>

\* Metales y sus manufacturas. Maquinarias motores y repuestos. Maderera. Cuero y sus manufacturas. Petróleo, sustancias y productos químicos, etc.

FUENTE: Memorias Banco de la Nación Argentina.

CUADRO IX - 4

FINANCIACION DEL BANCO CENTRAL A BANCOS Y CAJAS DE AHORRO DEL PAIS, A TRAVES DEL REDESCUENTO  
(en miles de millones de pesos m/n)

ACTIVIDAD	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
<b>I. Sector Agropecuario</b>	10,8	26,4	67,-	15,8	18,-	19,1	4,3	21,0	36,4	51,9
J. N. G.	-	10,6	34,9	-	11,-	15,-	-	12,1	11,8	28,-
Cafía de Azúcar	0,7	4,6	14,7	-	-	-	-	-	-	-
Otros	10,1	11,2	17,4	15,8	7,-	4,1	4,3	8,9	24,6	23,9
<b>II. Sector industrial</b>	0,6	15,7	10,4	23,5	15,2	7,1	0,4	0,9	3,-	44,7
<b>III. Especial</b>	-	0,3	-	-	-	-	-	-	103,1	25,2
<b>TOTAL REDESCIENTOS</b>	11,4	42,4	77,4	39,3	33,2	26,2	4,7	21,9	142,5	121,8
<b>Adelantos*</b>	2,3	4,3	14,9	22,9*	34,1	35,6	52,7	79,-	170,1	246,5
<b>TOTAL</b>	13,7	46,7	92,3	62,2	67,3	61,8	57,4	100,9	312,6	368,3
* Industria molinera	-	-	-	5,-	8,-	8,-	11,-	15,6	19,-	30,-

FUENTE: Memorias Banco Central de la República Argentina.

su canalización hacia alguna otra actividad económica ya que de lo contrario dichos fondos permanecerían ociosos con las consiguientes pérdidas derivadas del costo de oportunidad de dichos fondos y de las pérdidas en su poder adquisitivo como consecuencia del proceso inflacionario.

Para los industriales, la situación es similar ya que al hacerse cargo la J.N.G. de la compra de la producción para su posterior venta a un precio fijo que no está sujeto a variaciones estacionales, los libera de financiar el mantenimiento de stocks en previsión a posibles incrementos en los precios adquiriendo a la J.N.G. la materia prima de acuerdo a los requerimientos de la producción y al mantenimiento de stocks de seguridad que aseguren la continuidad de la misma.

Desde el aspecto macroeconómico, significa que el Banco de la Nación Argentina a través de la utilización de recursos prestables propios como del redescuento otorgado por el Banco Central de la República Argentina, financia la totalidad de la compra de la producción, situación que difiere con la anterior, pues parte de la comercialización era financiada con recursos propios de cooperativas, acopiadores, e industriales. Esto implica un incremento en la circulación monetaria en los períodos de adquisición de la producción y que luego la venta de la misma por parte de la J.N.G. genera los recursos necesarios para cancelar dichos préstamos, suponiendo que la comercialización por parte de la J.N.G. se efectúa sin sufrir pérdidas.

#### 4. Evolución del financiamiento de la compra-venta de granos en Argentina

El análisis de las cifras observadas con respecto a la financiación de la actividad de comercialización debe ser efectuado previa deflación de las mismas a los efectos de despojarlas del fenómeno de ilusión monetaria que generalmente acompaña a los períodos caracterizados por elevados incrementos del nivel de precios.

El movimiento de los precios en distintos sectores de la economía, si bien en general siguió la misma tendencia ascendente varió en intensidad, de acuerdo con los determinantes de la oferta y demanda de los bienes producidos por los mismos.

La aleatoriedad de la producción agrícola se refleja en amplias fluctuaciones en los volúmenes físicos ofertados, que conjuntamente con la baja elasticidad precio de demanda hacen que dichas fluctuaciones se manifiesten en los precios.

Un sistema financiero flexible puede atenuar en gran medida estas fluctuaciones cíclicas aumentando o restringiendo el poder adquisitivo de los distintos adquirentes de los granos, a través de la expansión o contracción de los medios de pago destinados a tal fin, mediante la utilización de los distintos instrumentos de política monetaria disponibles por parte de las autoridades (redescuento, liberación de efectivos mínimos, etc.).

Un indicador del comportamiento del sector financiero, lo constituye la relación entre el volumen de la producción física y los medios de pago originados en el crédito bancario deflacionados por algún índice considerado representativo del curso de los precios agropecuarios.

Para interpretar esta relación, es necesario tomar en cuenta la composición de la producción (trigo, maíz, sorgo y girasol) ya que varían las facilidades crediticias otorgadas a los adquirentes de las mismas.

Dada la importancia del trigo y girasol en la elaboración de productos incluidos en la canasta familiar, las industrias transformadoras de las mismas gozaron de líneas de crédito destinadas a financiar la adquisición de materias primas, a los efectos de proporcionarles poder adquisitivo suficiente en los períodos de mayor afluencia de oferta, permitiendo de tal modo adquirirlos en los momentos de menores precios, con la consiguiente reducción en los costos de producción, en la medida en que la tasa de interés pagada por dichos créditos fuera inferior a las diferencias estacionales en los precios.

Dentro de ese esquema de compra-venta y financiamiento, los créditos otorgados a las cooperativas de productores tenían la fundamental importancia de equilibrar el poder de negociación de los productores frente a los adquirentes de los granos, posibilitando de tal forma una ordenada venta de la producción sin sufrir pérdidas en sus ingresos debido a su menor poder financiero.

## CUADRO IX - 5

**PARTICIPACION PORCENTUAL DE LOS CREDITOS OTORGADOS  
PARA LA COMPRA-VENTA, ACOPIO Y EXPORTACION DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS  
CON RESPECTO AL TOTAL DE CREDITOS OTORGADOS AL COMERCIO**

AÑOS	Participación porcentual de créditos otorgados a la Comercialización de Productos Agropecuarios	Total de créditos otorgados al Comercio, en millones de pesos moneda nacional
1963	19 0/0	9.599
1964	27 0/0	14.958
1965	23 0/0	20.347
1966	16 0/0	23.420
1967	13 0/0	37.996
1968	12 0/0	50.831
1969	14 0/0	59.045
1970	15 0/0	76.378
1971	12 0/0	94.914
1972	9 0/0	125.301

**FUENTE:** Elaborado en base a las Memorias del Banco de la Nación Argentina.

## CUADRO IX - 6

**CREDITOS OTORGADOS A COOPERATIVAS  
POR EL BANCO DE LA NACION ARGENTINA, SEGUN SUS BENEFICIARIOS**

( en millones de m\$<sub>n</sub> )

AÑOS	AGRARIAS DE 1er. GRADO	NO AGRARIAS DE 1er. GRADO	DE 2do. GRADO	TOTAL
1963	5.613,4	255,8	671,6	6.540,8
1964	7.431,7	252,-	1.197,3	8.881,-
1965	11.317,7	371,2	1.479,-	13.167,9
1966	12.363,9	614,6	2.905,8	15.884,3
1967	13.519,-	389,-	3.189,-	17.097,-
1968	15.962,-	545,-	5.855,-	22.362,-
1969	16.630,-	814,-	4.693,-	22.137,-
1970	19.733,-	1.648,-	15.629,-	37.010,-
1971	27.652,-	3.768,-	20.793,-	52.213,-
1972	55.915,-	14.894,-	33.236,-	104.045,-

**FUENTE:** Memorias Banco de la Nación Argentina.

Otro hecho importante en el período considerado fue el otorgamiento de créditos a la J.N.G. a través de la utilización del Redescuento otorgado por el Banco Central de la República Argentina y que estuvo fundamentalmente destinado a la adquisición de trigo por parte de la J.N.G., en años de elevada producción a los efectos de facilitar la actuación de dicho organismo en el mercado para asegurar que los precios recibidos por los productores no descendieran por debajo de los mínimos garantidos por el Gobierno Nacional.

Otro factor de vital importancia para la financiación de la compra de la producción es la acción de las cooperativas de Segundo Grado, que al agrupar entidades dispersas en distintas zonas del país que tienen distintos requerimientos financieros estacionales les permite actuar como entidades compensadores de los requerimientos financieros a un costo sensiblemente menor que la financiación proporcionada por el sistema bancario.

## Capítulo X

### **FUNCIONES AUXILIARES**

#### **1. Introducción**

Este tipo de actividades tal como su nombre lo indica no forman parte directa de la producción, procesamiento o distribución de los productos agrícolas sino su existencia en el proceso de comercialización está dirigida fundamentalmente a hacer más fluido el movimiento de la producción ya sea en sus aspectos físicos como transaccionales.

El cumplimiento eficiente de dichas funciones hará que se reduzca el costo de todo el proceso y que la producción responda dentro de sus características estructurales a los cambiantes requisitos de la demanda.

Entre las funciones de facilitación habíamos enumerado a:

- Financiación
- Normalización
- Información
- Cobertura de riesgos

La financiación de las actividades de comercialización fue expresamente tratada en el Capítulo anterior en virtud de la diversidad de características que podía asumir y dado que parte del financiamiento de la comercialización podía quedar en manos de quienes producían, procesaban o distribuían los productos agrícolas.

En cambio, las restantes funciones de facilitación:

- Normalización
- Cobertura de riesgos
- Información

si bien pueden estar a cargo de los agentes precedentemente mencionados, tienen la característica de generalmente ser cumplidas por instituciones, que no necesariamente tienen intereses en algunas de las funciones básicas de comercialización.

La ejecución de las mismas, tal como sucede con las restantes funciones puede estar a cargo del Estado o de firmas privadas, según lo determine el sistema de instituciones socio-económicas que caracterizan a una sociedad.

Nuestro análisis de las funciones de facilitación, al igual que el efectuado con las restantes funciones de comercialización, incluirá un breve comentario de los elementos que justifican la existencia de las mismas, para luego describir y evaluar la forma en que tienen lugar en la comercialización de granos en la República Argentina.

#### **2. Normalización**

Tal cual se definió a las funciones auxiliares la normalización o standarización tiende a hacer menos costoso el proceso de comercialización, y al mismo tiempo establece las bases éticas que deben estar presentes en las transacciones.

Las normas pueden referirse tanto a aspectos cuantitativos como cualitativos, y hacen que las partes contratantes puedan tener elementos objetivos para establecer los términos de negociación y que reflejan el valor dado por la sociedad a los bienes objeto de intercambio.

En lo referente a las normas que responden a aspectos cuantitativos, las transacciones de granos se efectúan de acuerdo al sistema métrico decimal tal como se da en aspectos tales como la fijación de precios donde ellos se refieren a la expresión monetaria de las unidades de medición provistas por dicho sistema, fundamentalmente en quintales (100 kilogramos) o toneladas (1.000 kilogramos).

En lo que respecta a las normas referentes a la calidad de la producción, el problema resulta un tanto más complejo, ya que diversos son los criterios que pueden ser utilizados para la fijación de las mismas.

Al analizar en el Capítulo IV, las variables estructurales de los mercados una de ellas, era las características de los productos, pudiendo establecerse comportamientos diferentes según ellos fueran homogéneo o diferenciados, para los demandantes a quienes se consideraba los destinatarios del esfuerzo productivo.

La diferenciación de su producción, otorga a cualquier productor un mayor control sobre alguna de las variables sobre las cuales deben decidir las unidades productivas (fundamentalmente cantidad y precios), mientras que la homogeneidad ubica a todos los oferentes en un plano de absoluta igualdad frente a los demandantes.

La diferencia puede provenir de tres fuentes:

A. Diferenciación vertical, es aquella que surge en la obtención de productos de mejor calidad como consecuencia de mayores costos de producción.

B. Diferenciación horizontal, que es la derivada de preferencias de los demandantes por algún producto en particular, aún cuando posee las mismas características intrínsecas que otros que no gozan de las mismas preferencias.

C. Diferenciación basada, en innovaciones introducidas en los productos que provocan un desplazamiento de la demanda hacia aquellos productos que a juicio de los demandantes son preferidos a los anteriores.

En el caso de la producción agrícola, interesa fundamentalmente que la misma se incremente cuantitativamente y cualitativamente. Los factores que pueden influir en el incremento cuantitativo de la producción, han sido identificados con las condiciones de rentabilidad, mientras que el mejoramiento cualitativo puede estar en gran parte influenciado por un conjunto de normas que a través del mecanismo de precios recompensan a quienes se esfuerzan en mejorar la calidad de su producción.

Por lo tanto, los criterios a seguir en la fijación de normas y las repercusiones de las mismas sobre oferentes y demandantes deben tener un suficiente grado de claridad y posibilidad de cuantificación de modo tal que resulte idóneas para el logro de los objetivos propuestos.

En los granos objeto del presente estudio, los criterios seguidos para la normalización de los mismos, y por consiguiente de los precios diferenciales de acuerdo con su valor comercial, difieren como consecuencia de la utilización de los mismos, pero pueden establecerse ciertas normas comunes, que modifican el valor de la producción.

De los elementos que pueden modificar el valor de la producción, algunos de ellos son susceptibles de ser objeto de decisiones por parte de los productores (tales como correlación entre variedades utilizadas y rendimientos), pero otros están sujetos a los mismos elementos aleatorios que caracterizan la producción agrícola (humedad, cuerpos extraños, etc.).

Puesto que la fijación de normas que establecen precios diferenciales para la producción ha estado a cargo de la Junta Nacional de Granos, y más aún este organismo, efectúa el contralor de calidad de la producción resulta de utilidad observar los distintos elementos que influyen en el valor de la producción agrícola a los efectos de poder separar aquéllos que pueden depender de las decisiones de los productores, de los que son producto de elementos aleatorios.

Dados los diferentes criterios seguidos por la normalización, detallaremos a continuación los elementos de mayor importancia para la determinación del valor comercial de los granos:

a) **Trigo**

Existen dos tipos de normas; una derivada de la zona de procedencia (Rosafe, Buenos Aires, Entre

Ríos, Bahía Blanca); y otra de acuerdo a sus usos (Trigo pan, y trigo fideos).

Por otra parte se establecen categorías de acuerdo a su peso hectolítrico, y a partir de allí existen límites de tolerancia en la existencia de factores que puedan disminuir su valor comercial (cuerpos extraños, granos quebrados y dañados, granos panza blanca y granos de carbón).

Asimismo se determinan los procedimientos a seguir para la determinación de cada uno de los elementos que pueden afectar su valor comercial.

El peso hectolítrico, resulta de fundamental importancia para la determinación del valor comercial del trigo, ya que a partir de los precios contratados en base a dichas especificaciones, se bonificarán o rebajarán desvíos de los mismos.

#### b) Maíz

Para el maíz rige una sola zona, mientras que se establecen tres tipos comerciales:

Tipo duro (Flint)

Tipo dentado (Dent)

Tipo semidentado

En el caso del maíz un elemento de fundamental importancia para su valor comercial, es el grado de humedad, cuyos límites difieren según se trate de destino a la exportación (15 0/o) o consumo interno (16,5 0/o).

Otros elementos que afectan el valor comercial del maíz, son los porcentajes de granos quebrados y cuerpos extraños.

#### c) Sorgo

Las normas referentes al valor comercial del sorgo son sumamente similares a las del maíz razón por la cual no creemos necesaria su explicación.

#### d) Girasol

En el caso del girasol existe también una sola zona comercial y la compra-venta de girasol, está sujeta a las siguientes normas básicas:

Contenido de materia grasa 33 0/o

Acidez de la materia grasa 1,5 0/o

Humedad 11 0/o

### 3. Cobertura de riesgos

En el análisis de la función de almacenamiento, se ha hecho evidente cuan difícil es apartar las funciones de comercialización, razón por la cual analizar la cobertura de riesgos forma parte de un conjunto que responde al concepto de sistema, en el cual todos los elementos integrantes del proceso de comercialización de una u otra forma estaban ligados entre sí, o bien con elementos externos al subsistema.

Tal cual lo señala Kohls (43), los riesgos son inherentes a la propiedad de los bienes, en este caso de granos y oleaginosos, los cuales pueden provenir de dos causas principales:

- A. Destrucción física, proveniente de fenómenos naturales, tales como fuego, viento, y otras posibles alternativas.

- B. Deterioro en el valor de la producción resultantes de pérdidas en la calidad de los productos, o bien cambios en los precios como resultado de modificaciones en el perfil de la demanda, o variaciones en la oferta como consecuencia de alternativas de tipo coyuntural.

La cobertura de riesgos inherentes al apartado referente a la posibilidad de destrucción física, escapan a nuestro análisis por la misma está a cargo de un importante sector de la economía tal cual es la actividad aseguradora (compañías de seguros, e Instituto Nacional de Reaseguros), que responde a cálculos actuariales y se traduce en derechos y obligaciones de ambas partes contratantes.

Un elemento de fundamental importancia en la toma de decisiones por parte de los agentes intervinientes en el proceso de comercialización resulta su conocimiento acerca del curso de los precios, tanto para productores agrícolas, como para demandantes, ya sean pertenecientes a la industria transformadora interna, como a la exportación.

Para hacer frente a tales elementos inciertos existen diversos mecanismos que dependerán tal como otros constitutivos del sistema de comercialización del contexto socio-económico circundante.

Una de las instituciones que actuó en la República Argentina hasta el cambio en la estructura de comercialización operada a partir del segundo semestre de 1973, fue el Mercado a Término de la Bolsa de Cereales, cuyo análisis operativo en 1974, si bien parece anecdótico en nuestra opinión es valedero pues en los últimos años la economía argentina y sus principales rectores se han visto sometidos a modificaciones de tal magnitud que hacen dudar del principio de la irreversibilidad de los fenómenos históricos.

La eliminación del Mercado a Término, ha sido una consecuencia de la nueva política de precios impuesta por el gobierno nacional donde no existen variaciones estacionales en los mismos de modo tal que sus potenciales usuarios, ya sea la industria transformadora como la exportación deben operar sobre bases totalmente distintas de acuerdo a lo dispuesto por la Junta Nacional de Granos.

De esta manera, queda demostrado como las instituciones en comercialización, pueden ser modificadas como resultado de los sistemas político-económico en vigencia, pero algo que no puede ser eludido es la vigencia de ciertas reglas de juego en los fenómenos económicos, y que en el caso de la supresión de los Mercados a Término es la Junta Nacional de Granos, quien toma a su cargo la provisión a la industria transformadora de la materia prima a los precios y en los términos convenidos, mientras que en las operaciones con el exterior puede absorber o transferir el riesgo del curso favorable o desfavorable de los precios internacionales según sus autoridades lo crean conveniente.

A los efectos de presentar algunas de las características más salientes del desempeño del Mercado a Término y quienes participaron en él, hemos creído conveniente sintetizar algunas de las conclusiones del estudio hecho por Larson (46), las cuales con la salvedad de la fecha del informe (1962) han tenido vigencia hasta la virtual desaparición de las transacciones a término operadas en 1973.

Dicho informe analiza la situación en que se desarrolló el comercio de granos a partir de 1957, fecha en que la actuación del I.A.P.I. (Instituto Argentino de Promoción del Intercambio) dejó lugar a otra estructura de mercado.

Sostenía que el rol de los mercados a término, en la Argentina estaba sumamente limitado en el caso del trigo, debido a la mayor ingerencia gubernamental sobre los precios de dicho producto derivados de la incidencia de la harina y pan en el presupuesto familiar, razón por la cual los industriales rara vez hacían uso de las negociaciones a término, en virtud que a través de distintos mecanismos el gobierno les aseguraba la materia prima (trigo) a precios compatibles con los de los productos finales.

Por otra parte las políticas de precios básicos a los productores, hacían que éstos rara vez hicieran uso de los mercados a término, ya que el riesgo a la baja de los precios tenía como piso dichos precios.

No obstante estos hechos, el Mercado a Término proveía cotizaciones hasta los cuatro meses posteriores a la fecha de las negociaciones al contado, razón por la cual algunos intervinientes en la comercialización podían tomar posiciones al respecto, de acuerdo a sus apreciaciones con respecto al curso futuro de los precios.

Un factor que dificultaba el seguimiento del curso de los precios en los Mercados a Término había sido sin duda la persistencia del proceso inflacionario, que añadía un componente de tipo monetario que debería haber estado excluido en un mercado donde las diferencias temporales en los precios hubieran debido reflejar meramente fenómenos estacionales.

Con respecto a los granos donde el comercio internacional adquiriría mayor importancia, la utilización de los Mercados a Término, podía tener una mayor importancia, ya que para la toma de posiciones en dichos mercados incidían factores cuyo control escapaba a las autoridades nacionales (ej. variaciones estacionales de precios en mercados extranjeros) aunque los gobiernos argentinos poseían instrumentos de política económica para manejar las repercusiones que sobre el mercado interno podían provocar dichos acontecimientos externos.

Para concluir con el análisis de los Mercados a Término, debemos señalar que existen argumentos tanto a favor como en contra de su existencia, debido a la necesidad de la actuación de especuladores para que las transacciones adquieran una cierta magnitud que las haga representativas.

Debemos aclarar que el término especulador, referido a quienes actúan en estos mercados está referido a aquellas personas que esperan obtener ganancias derivadas de su conocimiento acerca de los eventos futuros.

Un elemento objetivo para juzgar su utilidad lo constituye la observación de la relación entre los precios al contado y los precios en los meses futuros.

Quienes apoyan la existencia de los Mercados a Término sostienen que ellos contribuyen a suavizar las fluctuaciones estacionales en los precios, mientras sus adversarios sostienen que los Mercados a Término no reflejan transacciones reales y por lo tanto los precios futuros pueden distorsionar los precios al contado desviándolos de las reales condiciones de oferta y demanda.

#### 4. Información

El nivel y calidad de información de los participantes en el proceso de comercialización, constituía otra de las denominadas variables estructurales cuya posesión podía afectar las condiciones de negociación y el resultado económico de la gestión de los participantes.

El papel que cumple la información dentro del sistema de comercialización es vital para que éste cumpla con sus objetivos, es decir hacer que se produzca un equilibrio de oferta y demanda en sus aspectos cuantitativos, como espaciales y temporales.

Cualquier decisión económica, consciente o inconscientemente supone algún tipo de información, tanto sea para decidir qué, cómo, cuándo y para quién producir.

La información de mercado fundamentalmente se basa en el conocimiento acerca de las condiciones de oferta y demanda, requiriendo dos etapas dicho proceso.

El primero es la producción de la información, ésto es la obtención de los datos considerados relevantes, mientras que la segunda parte, requiere la difusión de la misma, es decir hacerle llegar a quienes pueden usarla.

El proceso de producción de información puede estar a cargo tanto de entidades públicas, privadas o bien agentes económicos que deseen obtenerla para extraer beneficios de su posesión.

Dado que la producción de información por parte de participantes en el proceso de comercialización está correlacionada positivamente con el poder económico de los mismos, muchas veces el Estado se encarga de producir información para hacerla llegar al mayor número posible de usuarios, a los efectos de ser utilizados para la toma de decisiones.

La información existente en la República Argentina en materia de comercialización de granos proviene de varias fuentes.

Por una parte organismos gubernamentales como la Secretaría de Agricultura y Ganadería producen información acerca de variables relacionadas fundamentalmente con la oferta (áreas sembradas, condiciones de los

cultivos, producción estimada, etc.); la Junta Nacional de Granos, a través de sus Boletines mensuales aparecidos hasta diciembre de 1972 permitía seguir el flujo de comercialización, a través de las declaraciones de existencias mensuales de granos en poder de cada uno de los participantes, volúmenes industrializados mensualmente, exportaciones, etc., como así también información sobre precios en mercados extranjeros.

En el ámbito privado merecen especial consideración las publicaciones de la Bolsa de Cereales, (mensual y anual) que permiten el seguimiento de los acontecimientos internos y externos de los principales mercados.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- 1 ALEMANN, Roberto. Curso de Política Económica Argentina. EUDEBA. Buenos Aires, 1970.
- 2 AMERICAN AGRICULTURAL ECONOMICS ASSOCIATION. American Journal of Agricultural Economics. Universidad de Kentucky. Lexington, Kentucky, publicación periódica.
- 3 AMERICAN MARKETING ASSOCIATION. Journal of Marketing. Chicago, Illinois, publicación periódica.
- 4 ASOCIACION DE COOPERATIVAS ARGENTINAS (ACA). Memoria y Balance. Buenos Aires, publicación periódica.
- 5 BAIN, Joe. Industrial Organization. Wiley. Berkeley, California, 1968.
- 6 BANCO COOPERATIVO AGRARIO ARGENTINO. Adecuación de la capacidad de almacenaje a granel. Buenos Aires, 1973.
- 7 BANCO DE LA NACION ARGENTINA. Memoria y Balance General, BNA. Buenos Aires, publicación periódica.
- 8 BANCO GANADERO ARGENTINO. La Producción Rural Argentina, BGA. Buenos Aires, publicación periódica.
- 9 BISHOP, C.E. y TOUSSAINT, W.D. Introducción al Análisis de la Economía Agrícola. A.I.D. 1966.
- 10 BOLSA DE CEREALES. Revista Institucional. Bolsa de Cereales de BA. Buenos Aires, publicación periódica.
- 11 BOYD, Harper y MASSY, William. Marketing Management. Harcourt Brace International Edition. New York, 1972.
- 12 BRIT, S.H. y BOYD, Harper W. Marketing Management and Administrative Action. Mac Graw Hill. New York, 1968.
- 13 CAVES, Richard. American Industry: Structure, Conduct, Performance, Prentice Hall. Englewood Cliffs. N.J., 1968.
- 14 CAFIERO, Antonio F. De la economía social justicialista al régimen liberal-capitalista. 2a ed. EUDEBA. Buenos Aires, 1974.
- 15 CLARK, Colin. Las condiciones del progreso económico. Ed. Alianza. Madrid, 1962.
- 16 CLARK, John. La competencia considerada como un proceso dinámico. Herrero Hermanos. México, 1967.
- 17 CLODIUS, Robert y MUELLER, Willard. Report on Market Structure Research. U.S.D.A. North Central Regional Publication, 1961.
- 18 COLLINS, N.R. y HOLTON, R.H. Programación de cambios en la comercialización en el desarrollo económico planeado, en EICHER, C. y WITT, L. La agricultura en el desarrollo económico. Limusa-Wiley. México, 1968.
- 19 COSCIA, Adolfo. Canales de comercialización de los productos agrícolas. INTA. Pergamino, 1972.
- 20 -----, El girasol en su aspecto económico. INTA. Pergamino, 1973.
- 21 -----, Estabilización de precios agropecuarios. INTA. Pergamino, 1968.
- 22 -----, Política triguera de Canadá y Australia. INTA. Pergamino. Informe Técnico N° 58, 1965.

- 23 DE PABLO, Juan C. Política anti-inflacionaria en la Argentina 1967-1970. Ed. Amorrortu. Buenos Aires, 1970.
- 24 DIAZ ALEJANDRO, Carlos. Devaluación de la tasa de cambio en un país semi-industrializado. Instituto Di Tella. Buenos Aires, 1969.
- 25 DI TELLA, G. y ZYMELMAN, M. Las etapas del desarrollo económico argentino. Paidós, 2a. ed. Buenos Aires, 1973.
- 26 FEDERACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS AGRARIAS (FACA). Memoria y Balance. Buenos Aires, publicación periódica.
- 27 FLETSCHNER, Carlos. Structural Patterns in the Marketing of Selected Agricultural Products. Universidad de Wisconsin. Madison, 1971.
- 28 FOOD AND AGRICULTURAL ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS (FAO). Agricultural Adjustment in Developed Countries, preparado para la 8a. Conferencia Regional de FAO para Europa. Munich, 1972.
- 29 FRATERNIDAD AGRARIA ARGENTINA. Memoria y Balance. Rosario, publicación periódica.
- 30 FRIEDMAN, Milton. Teoría de los Precios. Ed. Biblioteca de la Ciencia Económica. Madrid, 1966.
- 31 FUNDACION DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS LATINOAMERICANAS (FIEL). Indicadores de Coyuntura. Buenos Aires, publicación periódica.
- 32 FURTADO, Celso. Teoría y Política del desarrollo económico. Siglo XXI, 2a. ed. México, 1969.
- 33 GREIG, Smith. The Economics of Food Processing. The Avi Publishing Company. Westport, Conn., 1971.
- 34 GRUPE, Héctor. Economía del Transporte y la Energía. Ed. Macchi. Buenos Aires, 1971.
- 35 HAAG, Herman y SOTO, José. El mercado de los productos agropecuarios. Limusa-Wiley. México, 1971.
- 36 HAYS, Richard; KORTH, Christopher y ROUDIANI, Manucher. Comercio internacional introducción al mundo de la empresa multinacional. Prentice-Hall Internacional. Englewood Cliff. N. Jersey, 1974.
- 37 INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y CENSOS (INDEC). Boletín de Estadística. Buenos Aires, publicación periódica.
- 38 JOHASEN, F.F. Incidencia impositiva en el transporte automotor. FIEL, libro No. 6. Buenos Aires, 1971.
- 39 JOHNSON, D. Gale. Perspectives in International grain trade in the 1970's. University of Chicago, occasional paper. Chicago, 1970.
- 40 JUNTA NACIONAL DE GRANOS (JNG). Boletín Mensual. Buenos Aires, publicación periódica.
- 41 ----- Comercio de Granos, Publicación No. 64. Buenos Aires, 1971.
- 42 KOCH, James V. Industrial Organization and Prices. Prentice Hall. Englewood Cliffs, N.J., 1974.
- 43 KOHLS, Richard y DOWNEY, David. Marketing of Agricultural Products. The Mac Millan Company, 1972.
- 44 KOTLER, Philip. Marketing Management. Prentice Hall. Englewood Cliffs, N.J., 1967.
- 45 KRIESBERG, M. y STEELE H. Mejoramiento de los sistemas de comercialización en los países en desarrollo. IICA. San José, Costa Rica, 1974.
- 46 LARSON, Arnold B. The Buenos Aires futures market since 1957. CAFADE. Buenos Aires, 1962

- 47 LEFTWICH, Richard. Sistema de Precios y Asignación de Recursos. Ed. Interamericana. México, 1972.
- 48 MADSEN, Albert G. y WALSH, Richard G. Conglomerates: Economic Conduct and Performance. AJAE. v. 51. No. 5. pp. 1495-1505. Diciembre, 1969.
- 49 MARTINEZ DE HOZ, José Alfredo. La agricultura y la ganadería argentina en el período 1930-1960. Ed. Sudamericana. Buenos Aires, 1967.
- 50 MELLOR, John. La economía del desarrollo agrícola. Fondo de Cultura Económica. México, 1971.
- 51 ----- y JOHNSTON, Bruce. El papel de la agricultura en el desarrollo económico, en Desarrollo Agrícola. Selección de FLORES, Edmundo. Fondo de Cultura Económica. México, 1972.
- 52 MUELLER, Willard. A primer on monopoly and competition. Random House. New York, 1970.
- 53 ----- . Firm conglomeration as a market structure variable. AJAE. v. 51. No. 5. Diciembre, 1969.
- 54 NEDDHAM, Douglas. Readings in the economics of industrial organization. Holt Rinehart and Winston, 1970.
- 55 NOYA, Andrés. El sistema financiero argentino. Ed. SELCON. Buenos Aires, 1970.
- 56 OFICINA DE ESTUDIOS DE COLABORACION ECONOMICA INTERNACIONAL (OECEI). Argentina Económica y Social 1973. Buenos Aires, 1973.
- 57 ORGANIZACION TECHINT. Boletines informativos, publicación trimestral. Buenos Aires.
- 58 PODER EJECUTIVO NACIONAL. Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional 1974-77, PE. Buenos Aires, 1973.
- 59 ROSAFE. Memoria y Balance. Asociación de Cooperativas Agrarias Rosafe. Rosario, publicación periódica.
- 60 SCHULTZ, Theodore. Modernización de la agricultura. Ed. Aguilar. Madrid, 1969.
- 61 SHEPHERD, Geoffrey. Marketing Farm Products. The Iowa State University Press. Ames, Iowa, 1969.
- 62 ----- . Agricultural Price Analysis. Iowa State University Press. Ames, Iowa, 1963.
- 63 STERN, Louis. Market Structure as a measure of market performance. Marketing Science Institute. Cambridge, Mass. 1970.
- 64 UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE (USDA). Economic Research Service. The Marketing challenge. Foreign Agriculture. Economic Report No. 96. Proceedings of a Conference in Washington D.C. Junio, 1970.
- 65 ----- . Market performance, concepts and Measures. Washington D.C., 1973.
- 66 VOIGT, Fritz. Economía de los sistemas de transporte. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1964.



Pu -125

ICA  
AUTHOR

TITLE

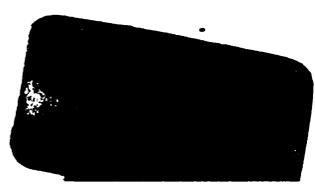
DATE DUE

25 SET 1981

Estructura del conser  
cio de zonas en la...

BORROWER'S NAME

Microfilmación



DOCUMENTO  
MICROFILMADO

Fecha: .....



SERIE: PUBLICACIONES MISCELANEAS No. 125