

**ASOCIACIÓN URUGUAYA DE HISTORIA ECONÓMICA
(AUDHE)**

TERCERAS JORNADAS DE HISTORIA ECONÓMICA

MONTEVIDEO, 9 AL 11 DE JULIO DE 2003

SIMPOSIO N°

NOMBRE DEL SIMPOSIO:

COORDINADORES: ANDREA LUCH/ ALEJANDRO FERNANDEZ

**-LA INTEGRACIÓN PRODUCTORES/ EXPORTADORES:
UNA ALTERNATIVA FRUSTRADA CON LA
EXPORTACIÓN EN PIE 1889-1900.-**

**DRA. CARMEN SESTO
MAESTRIA EN HISTORIA ECONOMICA Y
DE LAS POLITICAS ECONOMICAS- UBA-FCE
E-MAIL: CSESTO@ECON.UBA.AR**

1.-INTRODUCCION:

La cadena de comercialización internacional de las carnes vacunas argentinas se configuro entre 1889 y 1900, con la remisión de novillos en pie a Gran Bretaña. La cuestión que lleva a reflexionar sobre esta experiencia inicial: es que los primeros novillos en pie remitidos a Paris en 1889, fue el resultado de la integración horizontal de un grupo de ganaderos de primer nivel como: productores/ exportadores. Esta opción tempranamente explorada: 1889, sólo se repitió ocasional y aisladamente hacia Inglaterra entre 1895 y 1897, sin lograr integrarse de manera permanente y, fue definitivamente abandonada hacia 1900.

Esta integración horizontal piloto adquiere particular relevancia porque la venta directa en el mercado consumidor durante 1889, obligo a ese grupo selecto, de grandes terratenientes bonaerenses, a resolver circunstancias inéditas y dificultades inherentes a este tipo de cadena de comercialización. Unas derivadas de la falta de conexión entre los eslabones locales e internacionales, productores y agentes de seguros, vapores y trenes. Otras surgidas de la longitud de esta cadena ya que el punto de partida se encontraba en Buenos Aires y el de llegada en Paris, lo que obligaba a operar simultáneamente con esta doble plataforma.

Pero esta inédita experiencia carece de un debate sistemático en el ámbito académico, para ser mas precisos y explícitos, quedo consagrada como un ensayo oficial gestado y financiado por el Gobierno Nacional, que

desconocía la integración productores/exportadores de la vanguardia rural de en esta operatoria y, en las que siguieron entre 1895 y 1897 otras, en las que intervinieron esporádicamente y en circunstancias totalmente diferentes, es decir, con una cadena estabilizada y controlada por los grandes emporios de la carne.

Esta distorsión es el resultado de un prejuicio generalizado respecto de la incapacidad de los productores locales para acceder a este tipo de integración, y aun mas, existía la creencia que voluntariamente se habían autoexcluido de las transacciones en el mercado consumidor internacional. Una distorsión que, por lo pronto, solicita de una cuidadosa reflexión que deberá partir de unas consideraciones elementales acerca del debate previo, sobre todo, a la luz del aporte empírico y teórico que pretende realizarse desde nuestra perspectiva.

Los primeros estudios sobre el comercio internacional de carnes entre 1930 y 1950, se centraron en las formas de exportación mas perdurables y con mayor valor agregado: vacunos congelados y enfriados entre 1900 y 1932. Un recorte que dejaba fuera de discusión a la exportación en pie o, mejor dicho, solo era tomada en cuenta como la etapa preparatoria de las modalidades de procesamiento mas perfeccionadas y perdurables, por consiguiente, tampoco se detecto una experiencia especifica y propia de los envíos en pie, la frustrada integración productores/exportadores.

El recorte analítico alrededor de la exportación de vacunos congelados y enfriados establecido desde los abordajes iniciales, mostraba la inexistencia de este tipo de integración, ya que podía constatarse fehacientemente que los ganaderos argentinos no operaban como exportadores en esa plaza

altamente selectiva, por el contrario, los excedentes generados en dicho circuito eran apropiados privilegiadamente por unos pocos frigoríficos británicos y norteamericanos.

Esta constatación dejó huellas indelebles en los estudios sobre la comercialización de carnes vacunas, por un lado, quedo institucionalizado que las transacciones en el exterior desde el comienzo estaban controladas por empresarios ingleses y, por el otro, la inexistencia de la integración productores/exportadores. De ahí en mas, esta falta de integración en la cadena cárnica fue atribuida a un acuerdo entre socios que se habían repartido las esferas de influencias: la oligarquía terrateniente y los agentes del imperialismo.

Un acuerdo donde estos socios menores voluntariamente se autoexcluían de operar directamente en el mercado externo, concentrando sus esfuerzos en mejorar la competitividad del vacuno. Este acuerdo tácito fue analizado desde dos corrientes interpretativas, una de inspiración nacionalista-marxista y otra desarrollista, donde ambas coincidían en que era el fruto de una imposición del socio mas fuerte, con una fuerte crítica al imperialismo británico.¹

Esta división de la operatoria entre la mal llamada oligarquía terrateniente y el imperialismo británico, se convirtió en el “a priori” o prejuicio generalizado que, sin una revisión critica y sistematizada, sirvió de soporte y

¹ El antecedente emblemático es:

Juan Richelet, *La ganadería argentina y su comercio de carnes*, Buenos Aires, Lajouane, 1928

Ricardo Scalabrini Ortiz, *Política británica en el Río de la Plata*, Buenos Aires, Plus Ultra (4), 1965

Rodolfo Puiggrós, *Libre empresa o nacionalización en la industria de la carne*, Buenos Aires, Editorial Argumentos, 1957

Agustín Ruano Fournier, *Estudio Económico de la Producción de las carnes del Río de la Plata*, Montevideo, Imprenta Peña, 1936

Manuel Romero Aguirre, *Ganadería Argentina*, Buenos Aires, Compañía Swift, 1957

base de lanzamiento para el debate historiográfico entre 1960 y 1970, tanto por la corriente neoclásica como la dependientista. Aunque este acuerdo tácito fue nuevamente evaluado, considerándolo ahora una distribución equitativa de las ganancias extraordinarias generadas a nivel internacional, entre el grupo o clase dominante del país y los empresarios ingleses..²

Esta temática ni siquiera fue abordada en el amplio escrutinio que impulsó la renovación historiográfica entre 1980 y 1990, donde neoclásicos y dependientistas se abocaron con decisión a visualizar el comportamiento empresarial de los grandes terratenientes bonaerenses, deslindando esta lógica de la frustrada trayectoria en el mercado británico, donde los aspectos más negativos y limitantes no podían atribuirse exclusivamente al manejo extensivo de las tierras, el núcleo argumental más a mano y de más amplio consenso académico.³

Las dificultades para lograr la integración productores/exportadores a nivel internacional, aun por los empresarios rurales de avanzada, hubieran

José. Liceaga, *Las carnes en la Economía Argentina*, Buenos Aires, Raigal, 1952

² Ernesto Laclau, "Modos de producción, sistemas económicos y población excedente. Aproximación histórica a los casos argentino y Chileno", en: *Revista latinoamericana de Sociología* 5, (1969). La versión que usamos se encuentra en : Marcos Gimenez Zapiola,(comp.), *El régimen oligárquico 1880-1930*, Buenos Aires: Amorrortu, 1975, pp. 32-4. Guillermo Flichman, *La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino*, Buenos Aires: S:XXI, 1977, pp.89-111. Alfredo Pucciarelli, *El capitalismoagrario pampeano 1880-1930*, Buenos Aires:Hyspamérica,1986, pp.166-286.

³ Roberto, Cortes Conde, *El progreso argentino: 1880-1914*, (Buenos Aires: Sudamericana, 1979)129-34

Ibíd., *La economía argentina en el largo plazo, siglos XIX y XX*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana, Universidad de San Andrés, 1997.

D.C:M. Platt, "Objeciones de un historiador a la teoría de la dependencia en América Latina en el siglo XIX", en: *Desarrollo Económico* 76, (1980)

Eduardo Míguez, *Las tierras de los ingleses en la argentina 1870- 1914*, Buenos Aires:Edit. De Belgrano, 1985, 300-26.

Ibíd., "La expansión agraria de la pampa húmeda (1850-1914). Tendencias recientes de sus análisis históricos", en:*Anuario IEHS* 1, (1986),

Carlos Díaz Alejandro, *Ensayos sobre Historia Económica argentina*, Buenos Aires: Amorrortu, 1980, 160-61

Jeremy Adelman, *Frontier Development: Land, Labour and capital on the Wheatlands of Argentine and Canada 1890-1914*, Ph.D. diss., Oxford, 1989, pp.2-50

Jorge Sabato, *Notas sobre la formación de la clase dominante en la Argentina (1880-1914)*, (Buenos Aires: CISEA, 1979), 10-78.

Jorge Sabato, *La clase dominante en la argentina moderna*, (Buenos Aires: CISEA_- _GEL, 1988)

Esta perspectiva es sostenida recientemente por:

podido dimensionarse mas adecuadamente examinado detenidamente la exportación en pie entre 1889 y 1900, ya que pondrían en evidencia los condicionantes inherentes a la estrategia de este sector y los macroeconómico que incidieron negativamente, es decir, relativizando la fuerte carga ideológica y conspirativa de las interpretaciones tradicionales.

Cabe preguntarse: ¿ por qué quedo trunca la integración: productores/exportadores de los sectores locales de punta?.La integración productores/exportadores, por un lado, no cabe duda que se debió a la falta de cooperación y de objetivos en común del grupo en si y, por el otro, al peso de desventajas macroeconómicas que afectaron el desarrollo de la nueva actividad, tales como: paridad cambiaria desfavorable, alto costo de la comercialización, restricciones en créditos externos y monopolización del mercado británico por grandes corporaciones británicas y norteamericanas, que estrecharon hasta hacer desaparecer el suculento margen de ganancias esperado.

Esta ponencia toma como eje al sector de productores rurales de punta y la exportación de novillos en pie entre 1889 y 1900 desde la óptica "new institutionalism", que representa una ruptura con los lineamientos vigentes en buena parte de la bibliografía analizada. El desarrollo de las transacciones como exportadores, desde el modelo propuesto, hace entrar en el análisis: las reglas del juego, las asimetrías presentes en los individuos que participan, el costo asociado a la negociación del producto, al convenio y cumplimiento de los contratos, las dificultades inherentes a la falta de información y la

Hilda Sabato, "Estructura productiva e ineficiencia del agro pampeano 1850-1950: Un siglo de historia en debate ", en: Marta Bonaudo y Alfredo Pucciarelli (comps.), *La problemática agraria , nuevas aproximaciones*, (Buenos Aires:CEAL, 1993), 3: 17-32.

incertidumbre, el impacto en la distribución de las ganancias y en la eficiencia económica.⁴

Un proceso visto desde el sector empresarial especialmente interesado en conseguir un espacio en el mercado internacional de carnes, cuyo conocimiento detallado puede aportar nuevos puntos de reflexión y la ruptura de algunos mitos acerca de la exclusión voluntaria del mercado externo o de la apropiación diferencial de ganancias internacionales. Un sector social que tenía un compromiso a largo plazo con el mejoramiento del vacuno, apenas 50 empresarios que monopolizaban el hito tecnológico, con el 80% del “stock” de puros de pedigrí, y para la expansión de ese proyecto empresarial necesitaban contar con una demanda ampliada.⁵

⁴ María Alejandra Irigoin, “El estado de la economía: Estudios de Historia económica neoinstitucional”, en: *IEHS 14* (1999), pp.127-33

K. Shepsle and M. Bonchek, *Analysing Politics. Rationality, Behavior and Institutiond*, New York: Norton, 1997, pp.345

G. Peters, *Institutional Theory in Political Science*, London:Pinter, 1999)

P. Hall and R. Taylor, “ Political Science and The Three New Institutionalism “, in: *Political Studies XLIV*,(1996), 936-39

E. Immergut, “The Theoretical Core of the New Institutionalism”, in: *Politics and Society I*, (1998), 5-34

R. Goodin, *The Theory of Institutional Design*, Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1995, pp.1-53

N. Schofield, “Rational Choice and Political Economy”, in: J. Fridman (ed.),*The Rational Choice Controversy*, New Haven: Yale Univ. Press,1996, pp.189-211

B. B. Weingast, “Political Institutions: A Rational Choice Perspective”, in: R. Goodin and H. Kliennngeman, *A New Handbook of Political Science*, Oxford: Oxford Univ. Press, 1998, pp.167-90

I.Sened, “Contemporary Theory of Institutions in Perspective”, in: *Journal of Theoretical Politics* 3, (1991), pp.379-402

D. North, “The Institutions and their Consecuences of Economics Performance”, in: K: Cook and M. Levy, *The Limits of Rationality*, Chicago:Univ. Of Chicago Press, 1990

R. Bates, “Contra- Contractarianism: Some Reflections on the New Institutionalism”, in: *Politics and Society* 2-3, (1988), pp.387-401

S. Saiegh t M. Tommasi (comp.),*La Nueva Economía Política: racionalidad e instituciones*, Buenos Aires: Eudeba , 1998. En esta compilación se traducen los trabajos de Olson, North, Bates, Weingast y los más recientes estudios de la corriente institucionalista.

E.L. Jones, *Growth Recurring: Economic change in world history*, Oxford: University Press, 1988

⁵ -La definición de este sector social como vanguardia en el sentido Schumpeteriano y la explicitación de los criterios para individualizar a este conjunto se encuentra en: Carmen Sesto, *Estructura de la producción y la comercialización del ganado bovino en la provincia de Buenos Aires a fines del siglo XIX*,_Tesis Doctoral, Universidad Nacional de Buenos Aires, Facultad de Filosofía y Letras, inédita, 1998, pp. 20-74. Vanguardia en el sentido Schumpeteriano se refiere a empresarios que introducen un producto nuevo, realizan las transformaciones productivas necesarias para su instrumentación, y el temprano acaparamiento del hito tecnológico le permite monopolizar el mercado. Estas dimensiones se tradujeron en indicadores cuantificables e intangibles como: existencias de pedigrí, de puros y mestizos, superficies con forrajes, maquinarias agrícolas, de extracción de agua y de fuerza motriz, organización y disciplinamiento de la mano de obra, distribución y extensión de sus establecimientos, etc.,

Ibídem., “El refinamiento del vacuno y la vanguardia terrateniente bonaerense 1856-1900”, en: *Anuario IEHS* 14, (1999), 405-432.

2. –LA PRIMERA EXPERIENCIA DE PRODUCTORES A EXPORTADORES: UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD (1886-1889):

Este sector empresarial definió como cuestión prioritaria cotizar las carnes vacunas en Europa entre 1885 y 1887, lapso que medio entre el bajo tono de las compras de novillos por los frigoríficos y hasta la total exclusión de la oferta. La negativa de los frigoríficos a seguir operando con vacunos, dejó a este sector embretado en una situación sin retorno, ya que había redoblado la apuesta previa lanzándose de lleno a las compras de puros de pedigrí y a la modernización de la infraestructura productiva.⁶

Ibídem., "Tecnología Pecuaria y Periodización- El refinamiento del vacuno en la provincia de Buenos Aires entre 1856 y 1900: Un intento de re-periodizar una tecnología de alta productividad" en: *Redes 16*, (2000), 49-84.

Ibídem., "Vanguardia ganadera", en: Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires, agosto, septiembre, octubre y noviembre de 1999, pp.54-56, 54-56, 90-91 y 54-56

Ibídem., "Un modelo productivo alternativo: La vanguardia terrateniente bonaerense 1856-1900", en: *Hispanic American Historical Review*., en prensa

Joseph Schumpeter, *Teoría del Desarrollo Económico*, México: FCE, 1963, pp. 140-61 y 191-262.

Joseph Schumpeter, *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, Barcelona: Aguilar, 1983, pp.95-134.

Rene Ballivian Calderon, *El capitalismo en las ideologías económicas contemporáneas*, Buenos Aires: Paidós, 1972, pp.53-89

G.M., Hodgson, "The evolutionary and non Darwinian economics of Joseph Schumpeter", in: *Journal of Evolutionary economic 2*, (1997), pp. 131-46

J. Hagedoom, "Innovation and Entrepreneurship Schumpeter Revisited", in: *Industrial and Corporate Change 3*, (1996)

⁶ El certero diagnóstico sobre las dificultades que planteaba la exportación en pie fue publicado en:

Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires, 1886, p.352. Y luego Pedro Lamas, en su artículo sobre la exportación de ganado en pie, reprodujo los párrafos más significativos, Lamas señalaba: "...La Sociedad Rural se expidió adversamente basándose principalmente en los gastos crecidos que impone la traslación del ganado desde los prados o campos donde se reproduce, hasta el punto de embarque para el viejo continente, durante la navegación y desde el puerto de desembarque hasta el mercado consumidor el menoscabo en peso y calidad de la carne que demandarían un estacionamiento costoso si se le quiere hacer desaparecer antes de beneficiarlos; la necesidad de mejoramiento de nuestra raza vacuna...", en: *El Campo y el Sport*, Buenos Aires, año VII, N° 638, jueves 20 de abril de 1899, pp. 225-6.

Este reordenamiento, hacia otras formas de comercialización se acompañó con una intensa propaganda sostenida por la Sociedad Rural Argentina, además, instrumentada básicamente por esta vanguardia, así, comenzaron a publicarse el precio y el peso de los animales presentados por los futuros rivales del país, al respecto ver:

Estanislao Zeballos, "Los ganados argentinos y sus competidores", en: Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires, 1887, pp. 483-4.

Ricardo Newton (h), " Sobre Ganadería. De como los Estados Unidos de Norteamérica arraigaron su comercio de ganados y carnes en los mercados ingleses", en: Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires, 1887, pp. 211-4; 238-9; 285-7 y 314-5.

Ricardo Newton (h), "Exportación de Ganado en Pie-Novillo para engordar en Europa", en: Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires, 1889, pp. 611-2.

Ricardo Newton (h), "Exportación de Carne Fresca y de ganado vacuno en pie", en: Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires, 1889, pp. 579-81.

Ricardo Newton, "La Exportación de animales en pie", en: Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires, 1887 pp.257-259. Además, la evaluación sobre las características de los otros mercados se consignan en:

El proyecto de abrir un mercado externo por cuenta propia como productores/exportadores, ponía de manifiesto la rápida respuesta al negativo diagnóstico de los directivos de los frigoríficos instalados en el país, cuyo dictamen era terminante: ni el rendimiento ni la calidad de las carnes se adaptaba al proceso de congelamiento. Cabe consignar que el viraje hacia exportadores siempre estuvo signado por la defensa y protección de los intereses como productores de punta, el centro de gravedad continuó estando en el negocio de cambio genético.

Los lotes ofertados estaban muy lejos de alcanzar los parámetros internacionales de competitividad, donde la calidad era el resultado de los efectos sumatorios de sabor, palatibilidad, blandura de las carnes y elevado peso a temprana edad que, además, era la condición "sine qua non" para poder congelarlos de manera satisfactoria.⁷

Emilio Frers, "La carne vacuna ...", op.cit., pp. 502-3.

Horacio Giberti, *Historia económica de la ...*, op.cit., pp. 173-5

⁷ El certero diagnóstico sobre las dificultades que planteaba la exportación en pie fue publicado en:

Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires, 1886, p.352. Y luego Pedro Lamas, en su artículo sobre la exportación de ganado en pie, reprodujo los párrafos más significativos, Lamas señalaba: "...La Sociedad Rural se expidió adversamente basándose principalmente en los gastos crecidos que impone la traslación del ganado desde los prados o campos donde se reproduce, hasta el punto de embarque para el viejo continente, durante la navegación y desde el puerto de desembarque hasta el mercado consumidor el menoscabo en peso y calidad de la carne que demandarían un estacionamiento costoso si se le quiere hacer desaparecer antes de beneficiarlos; la necesidad de mejoramiento de nuestra raza vacuna...", en: *El Campo y el Sport*, Buenos Aires, año VII, N° 638, jueves 20 de abril de 1899, pp. 225-6.

Este reordenamiento, hacia otras formas de comercialización se acompañó con una intensa propaganda sostenida por la Sociedad Rural Argentina, además, instrumentada básicamente por esta vanguardia, así, comenzaron a publicarse el precio y el peso de los animales presentados por los futuros rivales del país, al respecto ver:

Estanislao Zeballos, "Los ganados argentinos y sus competidores", en: Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires, 1887, pp. 483-4.

Ricardo Newton (h), " Sobre Ganadería. De como los Estados Unidos de Norteamérica arraigaron su comercio de ganados y carnes en los mercados ingleses", en: Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires, 1887, pp. 211-4; 238-9; 285-7 y 314-5.

Ricardo Newton (h), "Exportación de Ganado en Pie-Novillo para engordar en Europa", en: Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires, 1889, pp. 611-2.

Ricardo Newton (h), "Exportación de Carne Fresca y de ganado vacuno en pie", en: Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires, 1889, pp. 579-81.

Ricardo Newton, "La Exportación de animales en pie", en: Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires, 1887 pp.257-259. Además, la evaluación sobre las características de los otros mercados se consignan en:

Emilio Frers, "La carne vacuna ...", op.cit., pp. 502-3.

Horacio Giberti, *Historia económica de la ...*, op.cit., pp. 173-5

Este diagnóstico, además, ponía sobre el tapete que existía una enorme brecha en materia de productividad entre el mestizo argentino y el inglés o norteamericano, debido al insuficiente grado de sangre Shorthorn, Hereford o Aberdeen Angus y las deficiencias en la manutención y engorde. Las soluciones para achicar esa brecha se conocían perfectamente, avanzar en el programa de cambio racial- llegando hasta puros por cruza- y en la alimentación, combinando pastos tiernos con forrajes y suplementos. Las complicaciones eran del orden de la puesta en práctica, porque este salto tecnológico con fuertes inversiones de riesgo sólo podía encararse con precios internacionales, capaces de absorber esa oferta diferenciada con valores acordes al incremento de costos.⁸

La apertura de un mercado para colocar vacunos mejorados concito la alianza de diversos intereses: vanguardia vinculada al vacuno mejorado, Sociedad Rural y Gobierno Nacional, porque era un hecho incuestionable que este era el medio idóneo para apuntalar el crecimiento y agregar valor económico al sector, por un lado, revertir la crisis que afectaba a la ganadería y, por el otro, el ingreso de divisas y contribuciones fiscales.

La táctica era que llegaran capitales nuevos a un sector que necesitaba la participación de agentes con disponibilidad monetaria y entrelazamiento internacional, para financiar esta última secuencia de mejoramiento tecnológico y de adaptación a los parámetros internacionales. Pero en tiempos diferenciados: primero ocupar una plaza de menor calificación que la Inglesa y,

⁸ Los informes de las empresas frigoríficas se encuentran en: emilio Frers y felipe Senillosa, *Estudio sobre el engorde del ganado bovino. Informe de la Comisión Especial nombrada por la Sociedad Rural Argentina*, Buenos Aires, Imprenta La Nación, 1887, Apéndice, pp. 45-9.

emilio Frers, "La carne vacuna argentina en el consumo europeo. Estudio comparativo de nuestro ganado bovino, su peso, rendimiento y calidad de carne", en: emilio Frers, *Cuestiones Agrarias*, Buenos Aires, Imprenta Gadola, 1918, t.1, pp.54-73

segundo especializar la oferta con el estímulo económico de precios elevados y en moneda constante.

La propuesta surgió desde la corporación rectora: la Sociedad Rural Argentina, que intervino en el complejo proceso de vincular y agregar valor al vacuno mejorado, invirtiendo en promoción, contactos comerciales internacionales, en instalaciones y logística. La propuesta corporativa se sustentó en la debilidad que encerraba la exportación en forma individual, los volúmenes reducidos, ni siquiera se plantea la posibilidad de integrar la oferta para surtir en forma directa al mercado externo.

Quizás, lo más definitorio de este proyecto fue que se orientó hacia un mercado como el francés, con una demanda de baja selectividad y buenos precios y, donde no tenían que competir con la oferta norteamericana. Para entonces ya se conocía con más precisión las regulaciones vigentes en esos mercados, se disponía de un prolijo relevamiento de la tipificación de la oferta y de contactos directos en el lugar de las transacciones.¹³

La masa crítica disponible procedía de la tarea logística realizada por la Sociedad Rural bajo la presidencia de Leonardo Pereyra entre 1882 y 1884, que había utilizado material estadístico enviado por los representantes

¹³ Este reordenamiento, hacia otras formas de comercialización se acompañó con una intensa propaganda sostenida por la Sociedad Rural Argentina, además, instrumentada básicamente por esta vanguardia, así, comenzaron a publicarse el precio y el peso de los animales presentados por los futuros rivales del país, al respecto ver: estanislo Zeballos, "Los ganados argentinos y sus competidores", en: Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires, 1887, pp. 483-484.

ricardo Newton (h), "Sobre ganadería ...", op.cit., pp. 211-214; 238-239; 285-287 y 314-315.

ricardo Newton (h), "Exportación de Ganado en Pie-Novillo para engordar en Europa", en: Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires, 1889, pp. 611-612.

ricardo Newton (h), "Exportación de Carne Fresca y de ganado vacuno en pie", en: Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires, 1889, pp. 579-581.

ricardo Newton, "La Exportación de animales en pie", en: Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires, 1887 pp.257-259. Además, la evaluación sobre las características de los otros mercados se consignan en:

emilio Frers, "La carne vacuna argentina en el consumo europeo. Estudio comparativo de nuestro ganado bovino, su peso, rendimiento y calidad de carne", en : *Cuestiones Agrarias*, Buenos Aires, Imprenta Gadola, 1918., pp. 502-503. Horacio Giberti, *Historia de la...*, op.cit., pp. 173-175.

comerciales de las embajadas argentinas. Y también, en estudios comparativos “in situ” de futuros competidores en el mercado mundial: países con una estructura productiva similar a la nuestra: Canadá, Nueva Zelanda y Australia, que el Estado Bonaerense encargó a Juan Llerena y Ricardo Newton.⁹

De hecho, este estudio de factibilidad dejaba en claro que el retraso con que las carnes argentinas llegaban al mercado mundial, limitaba seriamente las posibilidades de cotizar exitosamente en las más altas categorías y con el principal competidor, la oferta norteamericana. El predominio de la oferta norteamericana se sustentaba en veinte años de participación continua y progresiva, con una combinación de alta tecnología productiva, una eficaz infraestructura de transportes y una ubicación geográfica muy cercana a esa plaza. La única posibilidad cierta que se entreveía era desplazar a Australia; un caso similar al nuestro: también competidores nuevos, pero se encontraban al doble de distancia que Argentina.¹⁰

⁹ Cuando el acceso al mercado de consumo se instala como una problemática acuciante, comienza a proliferar una serie de trabajos cuya profusa información resulta de singular consistencia, pues, se han realizado a partir de datos oficiales de los países analizados. En algunos casos, llevados a cabo por quienes de algún modo estaban involucrados en una pronta solución ya fuera la dirigencia de este sector o consignatarios de frutos, en este sentido resultan sumamente interesante los siguientes artículos:

estanislaio Zeballos, *La concurrencia universal y la agricultura en ambas Américas*, Washington D.C., Gibson, 1894, pp. 60-100. En este informe, encontramos una minuciosa y exhaustiva descripción de la oferta yankee.

Sobre características del mercado británico de carnes, ver:

herbert Gibson, *Informe sobre la exportación de ganado en pie, de carne congelada y fresca en el Reino Unido*, La Plata, Publicaciones del Museo, 1896, pp. 6-24.

10.- Desde un primer momento, esta vanguardia buceó en la estrategia que tan buenos resultados le había dado a sus pares de Estados Unidos de Norteamérica, una completísima descripción de su puesta en práctica la expuso Ricardo Newton, profundo conocedor de esa temática luego de las comisiones que ha desempeñado en tal sentido, ver:

ricardo Newton, "Sobre ganadería ...", pp. 211-214, 238-239, 285-287 y 314-315.

2.1.- UNA EXPERIENCIA PILOTO DE INTEGRACIÓN: PRODUCTORES / EXPORTADORES: LA CREACIÓN DE UN ENTORNO DE COMPETITIVIDAD (1889)

Durante 1889, 200 novillos en pie fueron enviados al mercado de La Villette en París, en cuatro lotes, por cuenta y riesgo de los propietarios, aunque la organización y comercialización estuvo a cargo de una comisión designada por la Sociedad Rural, mayoritariamente integrada por los propietarios de los novillos. Esta experiencia sobrevivió en el consenso historiográfico como un ensayo oficial sin participación de los sectores productivos, donde podía observarse al Estado interpretando los intereses del sector hegemónico.¹⁰

Una de las primeras cuestiones es puntualizar, ¿ por que se recurrió a la exportación en pie y no a las carnes congeladas?, que resultaba una modalidad mas moderna y con mayor valor agregado. No cabe duda que esta opción estaba descartada de plano, por el momento, vale la pena recordar que todos los intentos por congelar vacunos habían terminado en un completo fracaso, tanto las efectuadas por empresas inglesas o nacionales.

Por tanto, la única opción disponible que podía resultar factible y posible, era la exportación en pie, y es importante remarcar que este sector empresarial tenía plena conciencia que era la última oportunidad y no podía desaprovecharla, ya que estaba en juego su propio negocio de cambio genético. A pesar de la gravedad de la situación, el pasaje a exportadores suscitó grandes controversias en el seno de la vanguardia, la mayoría

¹⁰ Horacio Giberti, *Historia económica de la ...*, op.cit., pp. 173-5

rechazo esta nueva esfera de actividades por los altos riesgos y las probables pérdidas, arguyendo que carecían de experiencia, de contactos externos, de cartera de clientes y de financiación internacional. El más confiable y enconado opositor fue Santiago Luro que, operaba desde hacia tiempo en el mercado francés, pronóstico la imposibilidad de extraer ganancias. Un análisis crítico que incorporaba datos que no habían sido evaluados adecuadamente en los cálculos oficiales, por un lado, los lotes disponibles sólo podían cotizar en las categorías más bajas y, por el otro, esa cantidad de dinero no alcanzaría para cubrir fletes, traslado, impuestos y tarifas aduaneras.¹¹

Por las razones antes enumeradas se había rechazado el proyecto de exportación en pie presentado a la Sociedad Rural 1886, presentado por Pedro Lamas, Agente comercial del consulado Argentino en Francia. Ateniéndose al dictamen de una comisión asesora, integrada por Luro y Martínez de Hoz entre otros, debido al alto riesgo y la incertidumbre de el emprendimiento, dado que las modestas cotizaciones por lotes de escasa especialización serían insuficientes para amortizar el costo de comercialización y, menos para esperar futuras utilidades.¹²

Sin embargo, esta alternativa fue nuevamente considerada en 1889, aunque con más éxito porque se llevó a cabo en el transcurso de ese mismo

¹¹ Pedro Luro, *Situación ganadera de la Francia, nuestro porvenir como mercado exportador*, Buenos Aires, Imprenta Mackern y Mc Lean, 1888. Esta conferencia dictada en los salones de la Sociedad Rural porteña, el 10 de agosto de 1888, y poco después fue publicada en forma de folleto.

¹² Por otra parte, el certero diagnóstico sobre las dificultades que planteaba la exportación en pie fue publicado en: Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires, 1886, p.352. Y luego Pedro Lamas, en su artículo sobre la exportación de ganado en pie, reprodujo los párrafos más significativos, Lamas señalaba: "...La Sociedad Rural se expidió adversamente basándose principalmente en los gastos crecidos que impone la traslación del ganado desde los prados o campos donde se reproduce, hasta el punto de embarque para el viejo continente, durante la navegación y desde el puerto de desembarque hasta el mercado consumidor el menoscabo en peso y calidad de la carne que demandarían un estacionamiento costoso si se le quiere hacer desaparecer antes de beneficiarlos; la necesidad de

año. La inquietud que surge es, ¿ por qué se aceptó esta propuesta cuando aún subsistían los condicionantes que habían llevado a desecharla tres años antes?. Lo nuevo aquí, era que se contaba con la decisión política de darle sustentabilidad al proyecto, desde la corporación madre y hasta sectores claves del gobierno Nacional, donde ocupaban lugares claves algunos de los productores involucrados en el mejoramiento vacuno.

El envío de novillos en pie a La Villette, la plaza que abastecía el consumo de una megaurbe: Paris, fue decidido por Estanislao Zeballos Presidente de la Sociedad Rural, y no fue de manera casual, sino apoyándose en el interés demostrado por capitalistas franceses en montar esta clase de operatoria, cosa que posteriormente no se produjo. Otro miembro de la vanguardia: Norberto Quirno Ministro de Relaciones Exteriores, obtuvo del Poder Ejecutivo el adelanto de la suma necesaria para el traslado y la venta de la remesa, que sería devuelta al concluir las transacciones.

Cabe consignar que este proyecto exportador tuvo que partir de cero, dado que se carecía de experiencias previas y, sobre todo, no estaba formada la cadena cárnica para exportación, por lo cual, resultaba imprescindible integrar los eslabones entre productores y diferentes agentes intervinientes en el traslado y comercialización de hacienda en pie : ferrocarriles, vapores, seguros, impuestos y fletes. Llevar los novillos al mercado francés obligaba a operar simultáneamente en dos bases de lanzamiento: Buenos Aires y Paris, afrontando las dificultades derivadas de parámetros selectivos y normas regulatorias diferentes, de la falta de experiencia y de logística en la cadena de

mejoramiento de nuestra raza vacuna...", en: *El Campo y el Sport*, Buenos Aires, año VII, N° 638, jueves 20 de abril

comercialización, que se veían agravadas por la distancia existente entre ambos mercados de consumo.

Esta tarea fue llevada adelante por una comisión organizadora dirigida por los productores de punta, Senillosa, Quirno, Pereyra, Frias y asesorada por Pedro Lamas, este reconocido especialista en la materia y con contactos ya establecidos en la plaza francesa. Una de las cuestiones que se plantean es: ¿por qué recayó en una organización corporativa y no en el agrupamiento directo de los productores ¿. No cabe duda que los productores se encontraban desorganizados frente a un desafío de gran complejidad y un nivel adecuado de negociación.

Una de las primeras tareas de la comisión fue tratar de relacionarse con los diferentes eslabones de esta larga cadena de producción, traslado y comercialización de hacienda en pie: productores y agentes de seguros, de compañías ferroviarias y marítimas. La agenda de trabajo requirió de una adecuada planificación que priorizó dos eslabones fundamentales, la formación de los lotes de novillos mejorados y las negociaciones con los compradores finales en la Villette, teniendo que considerar adecuadamente los intereses en juego de grupos locales y extranjeros.

El sustento clave de esta nueva operatoria fue la adquisición de información privilegiada: actualizada y de primera mano, a través de Pedro Lamas, que ofreció conocimientos detallados y precisos de la forma de comercialización del ganado en pie en el principal mercado de consumo urbano en París: La Villette. Con especial cuidado en los datos actualizados sobre la conformación de la oferta, movimiento de hacienda y oscilaciones de

precios, tiempo de permanencia de del ganado, condiciones de pago, costo de transacciones, estacionalidad y variaciones de la demanda. El panorama que proporcionaron estas cifras servían para aclarar la situación referida a cotizaciones esperadas, al momento más adecuado para los envíos y el lugar a que se podía aspirar, pero dejaban en un cono de sombra los aspectos relacionados con la falta de transparencia o prácticas oligopsónicas en esos mercados. ¹²

No cabe duda que, adentrarse en la integración productores/exportadores exigió crear un entorno competitivo para los novillos, adoptando las normativas y parámetros vigentes en el Mercado Francés. Para lo cual, por primera vez, se confeccionó un protocolo con variados requisitos destinados a cumplimentar dichos parámetros, remitiendo lotes uniformes en relación al peso y mansedumbre, aunque sin especificar ni incluir ingredientes sustanciales como el grado de sangre Shorthorn, Hereford o Aberdeen Angus y la edad.

De acuerdo con esto, se enviarían 200 novillos en cuatro lotes de cincuenta cabezas cada uno; cuyo peso tenía como tope mínimo 600 kilos, el límite de edad se extendía entre los 3 y 1/2 á 6 años, pudiendo llegar hasta 7 y 1/2 tratándose de criollos y perfectamente mansos. El rango en el cual se

¹² República Argentina, *Boletín del Departamento Nacional de Agricultura*, Buenos Aires, año XVI, 30 de diciembre de 1888, p. 862. Pudimos reconstruir paso a paso la historia del ensayo "oficial" gracias a que la comisión organizadora, se cuidó muy bien de dar a publicidad todos y cada uno de sus actos, mediante gacetillas reproducidas en: *Anales y El Economista Argentino* La identidad de los propietarios de los novillos remitidos, se dio a conocer en: República Argentina, *Boletín del Departamento Nacional de Agricultura*, Buenos Aires, año XVII, 15 de mayo de 1889, p. 284 y 15 de octubre de 1889, p. 668, y también, entre otras publicaciones: Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires, 1889, pp. 667-68. Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires, 1889, p.175. *El Economista Argentino*, Buenos Aires, año I, N°20, 21 de abril de 1889.

evaluaban los novillos, estaba entre los 600 kilos de mínima y los 700 de máxima.¹³

La creación de un entorno de competitividad para lotes aptos para exportación, estuvo acompañado por una estrategia de marketing en diversas revistas del sector agropecuario, y básicamente en *Anales de la Sociedad Rural*. La información producida para obtener lotes homogéneos se difundió en forma de gacetillas, donde se intenta justificar este ensayo mediante una astuta propaganda, pintando a este ensayo de exportación en pie como un negocio redondo, cuyas ganancias eran ganancias del orden del 50%.

¿Cómo fue posible calcular tan alto margen de utilidades?. Hay dos explicaciones: una que al confeccionar el presupuesto se mintió o al menos se exageró en las futuras utilidades, como un incentivo para atraer a los participantes. La otra nos lleva directamente a que se carecía de datos propios, por tanto, el cálculo se hizo tomando los costos de producción y de comercialización norteamericanos, refiriéndose a puros por cruza engordados con raciones especiales, y olvidando mencionar la merma en las ganancias debido a pérdidas –inevitables– y cualquier otra eventualidad.

Se debieron sortear grandes obstáculos para conformar los lotes, dada la escasez de animales de elevado peso a temprana edad salida, y debe tenerse en cuenta que, se trataba de los ganaderos que llevaban adelante el mejoramiento del vacuno. Por consiguiente, los lotes se formaron con novillos de escasa especialización, con una alta proporción de criollos y mestizos de más de 5 años, cerriles y con un peso apenas superior a los 500 kilos. Entre los propietarios de los lotes se identificó a una variada gama de oferentes:

¹³ Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires, 1889, pp. 494-5, 667-8.

criadores e invernadores, aunque el 60% pertenecía a los autores de esta iniciativa como Pereyra, Frias, Quirno y Senillosa. El área de procedencia de los novillos era la provincia de Buenos Aires, excepto los de Roca que vinieron de Córdoba. (Ver Cuadro 1 y 2)

Sin embargo, los mayores obstáculos surgieron debido a las insuficiencias y fallas de la infraestructura de transporte y remisión de la hacienda en pie, se carecía de embarcadero, los trenes no estaban preparados para preservar la calidad de los lotes, ni tampoco lo estaban los barcos. Aunque la comisión organizadora tuvo diversas reuniones con los agentes de ferrocarriles, seguros y transporte, que se negaron a subsanar esas deficiencias ya que no tenían manera de compensar los gastos que hubiera demandado. La capacidad de negociación de la comisión estaba muy limitado por el tamaño y lo esporádico de los lotes, no era posible presionar a los intereses de grandes monopolios de los transportes y comercialización.

El resultado fue que esta experiencia piloto casi fracasa antes de empezar, por las insuficiencias en el transporte ya señaladas. Los primeros cincuenta novillos tuvieron que esperar un mes y medio hasta conseguir disponibilidad en algún barco, con el consiguiente deterioro del estado ya que para la espera no se había previsto un alojamiento apropiado.¹⁴

¹⁴ Luego de los inconvenientes que trajo aparejado la falta de barcos, en condiciones de transportar las remesas en pie, los responsables de organización, es decir, Norberto Quirno y Estanislao Zeballos, se reunieron con los agentes de líneas marítimas que habitualmente operaban en Buenos Aires, para subsanar esta dificultad. Los pormenores de esta entrevista se pueden encontrar, en:

2.2.- EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO CONSUMIDOR: ¿ UN INTENTO FRUSTRADO DE INTEGRACIÓN (1889)?

El comportamiento del mercado francés ante esta oferta fue sumamente aleccionador, porque los novillos fueron clasificados en las categorías con menores cotizaciones: buenos, regulares y malos. Estas cotizaciones diferenciales compensaron con largueza la adopción de la tipificación internacional con Durham y Hereford idénticos a los europeos en mansedumbre y precocidad.

De acuerdo con estas reglas, se obtuvieron precios promedios que estaban entre un máximo de 98 \$oro, y un mínimo de 62 \$oro, debe advertirse que en las categorías más altas estas sumas se duplicaban. Cuando de estas sumas se dedujeron los costos de transporte, venta y producción, sólo en el mejor de los casos se alcanzó a rentabilizar positivamente la operatoria – con apenas el 6%– siendo, en los demás casos, negativa del 10% al 25%. Uno de los ejemplos más significativos fue el de Norberto Quirno, que obtuvo una utilidad "compensatoria" –38,80 \$oro– por sólo 13 de sus 30 novillos; uno de ellos murió en el trayecto, representando, en ese caso, una no prevista pérdida total. (Ver Cuadro 1 y 2)

La respuesta de la demanda no sufrió modificaciones sustanciales en la segunda y cuarta remesa –de la tercera no tenemos referencias–, aunque cabe señalar que la segunda salió mejor parada que las otras porque la hacienda había alcanzado los parámetros exigidos. El margen de ganancias

fue del 27%, 13% y 9% para las categorías mencionadas, aunque, también incidió favorablemente el descenso en los gastos de flete y seguro, que de 52 \$oro pasó a 46 \$oro.(Ver Cuadro 1 y 2)

Los resultados más negativos se registraron en el cuarto lote, compuesto exclusivamente por hacienda cotizada como mala, criollos engordados en alfalfares, que obtuvo un promedio de 78 \$oro, marcando un fuerte contraste con los 97 \$oro de los animales de Frías. En este caso el flete amenguó aún más las ganancias, ya que se debió soportar un alza del 6 al 8 %, porque se trataba de la temporada alta europea.(Cuadro 1 y 2)

Todas estas cuentas deberían relativizarse, es probable que las utilidades netas fueran bastante mayores, pues los cálculos se hicieron tomando como base un costo de producción de los novillos de 30\$, y esta estimación se aplicó por igual para las diversas categorías y clases de hacienda. Ese cálculo era excesivo para animales producidos en condiciones muy rudimentarias, que aún tenían mucho por adelantar en competitividad y productividad. A decir verdad, este costo correspondía a lotes de primer orden como los norteamericanos, de donde se habían tomado prestadas las estimaciones.¹⁵ (Ver Cuadro 1 y 2)

¹⁵ Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires, 1890, pp. 667-8

Cuadro1: Cálculo de costos y margen de ganancias elaborado por la Comisión de la Sociedad Rural Argentina – (1889)

Concepto	\$oro
Costo del novillo	30
Flete.....	20
Alimento y peones	10
Derechos y gastos.....	5

Total.....	65
Valor del novillo en Europa .	100
Utilidad.....	35

Fuente: Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires, 1889, p. 175

El Economista Argentino, Buenos Aires, año 1, N° 20, 21 de abril de 1889, p 307

Cuadro2: Márgenes reales de ganancias que arrojaron las remesas enviadas al mercado francés – (1889)

Calidad	Costo Estimativo	Gastos de Remisión	Precio Real de Venta	Utilidad	Pérdida
	\$ oro	\$ oro	\$ oro	\$ oro	\$ oro
Regular	30	53	74	--	9
Mala	30	53	62	--	21
	30	48	78	--	--
Buena	30	53	88	5	--
Muy Buena	30	47	98	21	--

Fuente: Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires, 1889, pp. 494-495, 667-668.

Las señales que el mercado parisino envió eran claras: no interesaba el ganado de escasa calidad –especialmente los criollos ni tampoco la mayoría de los mestizos de una cruce– que cotizaban en las más bajas categorías y con precios modestos. Con hacienda de esa clase la exportación en pie no era rentable; como ya había señalado el informe de 1886 y luego, confirmado Luro. A los productores/exportadores les quedaba poco o nada de

las ventas, una vez descontado el dinero que se debía abonar a la cadena de comercialización: armadores, seguros, comisionistas y derechos aduaneros.

Sin embargo, el balance fue mucho más alentador y positivo respecto a lotes especializados: Shorthorn y Hereford de 600 kilos de peso vivo a los cuatro años, ya que tenían aseguradas colocaciones a valores pico en pesos oro. Además, estas sumas en pesos oro al pasarlos a moneda fiduciaria se triplicaban, la fortaleza del peso oro frente al papel moneda determinó un “plus”, que tornaba sumamente interesante aún una empresa de alto riesgo como la exportación en pie.¹⁶

Si los productores tomaban el riesgo de exportar su oferta como en este caso, el cuadro de situación que se presentaba era de fuertes restricciones y obstáculos, algunas modificables y otras no, como veremos inmediatamente. La escasez de un “stock” especial para exportación capaz de compensar el alto costo de comercialización, hubiera podido resolverse mas fácilmente si estos productores de punta operaban conjuntamente, ofreciendo mancomunadamente los escasos lotes disponibles, pero esta idea no siquiera se barajo por el momento

Sin duda que la restricción mas seria provenía del alto costo de comercialización, que había resultado ser un 50% más caro de lo calculado por la comisión promotora, esta era una variable externa que dependía de las variaciones estacionales y de afluencia que no se podían modificar , además, ni el monto de la operatoria ni la cantidad eran suficientes como para

¹⁶ En realidad la argumentación presentada por Zeballos es un tanto confusa, pues analiza el resultado de las ventas en el mercado parisino, homogeneizando la respuesta diferenciadora de la demanda, homologando la cotización de los novillos mestizos y los criollos, pues afirmaba, que: "...la Europa consumía y pagaba bien las reses tiernas y elegidas de Pereyra y los bueyes de Roca "invernados" para la masa Chilena...", en: Estanislao Zeballos, “Resultados...”, op.cit. pp. 4-5.

presionar en un sentido favorable a sus intereses. Además debían contar con una importante disponibilidad financiera, a fin de adelantar el monto necesario para afrontar esos gastos pagados en pesos oro. Un monto que prácticamente duplicaba las cantidades en papel moneda, porque para comprar cada peso oro tenían que abonar 1.80\$m/n, en esta situación la devaluación del papel moneda se volvía en su contra.¹⁷

3. -LA INTEGRACIÓN PRODUCTORES/EXPORTADORES COMO UNA OPCION CIRCUNSTANCIAL (1895-1897)

La integración productores/exportadores fue nuevamente explorada por este sector de punta en 1895 y 1897, pero de manera esporádica y dando respuesta a dos circunstancias diferentes. En 1895, fue para aprovechar el alza de las cotizaciones que acompañó al cambio de escala en la exportación en pie, cuando se pasó de 5.000 a 34.494 novillos en el transcurso de un año, y además, apropiarse del margen de ganancias que se quedaban los intermediarios. En 1897, fue para paliar el estrépitoso derrumbe de los precios debido a la crisis de sobreoferta en el mercado Londinenses, donde la variable de ajuste había sido el precio de los novillos, descargando el peso de la crisis sobre los oferentes locales.³⁷

¹⁷ Antonio Mariani, *Historia e influencia del "papel moneda" en el desenvolvimiento económico argentino*, Tesis Doctoral en Jurisprudencia, Buenos Aires, Colección Candiotti, 1912

Celedonio Pereda, *Historia e influencia del papel moneda en el desenvolvimiento económico argentino*, Tesis Doctoral en Jurisprudencia, Buenos Aires, Colección Candiotti, 1913

John Williams, *El comercio internacional Argentino en un régimen de papel moneda inconvertible*, Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, 1922

A.G. Ford, *El patrón oro 1880-1914 Inglaterra y Argentina*, Buenos Aires, Editorial del Instituto, 1966

³⁷ Reiteradamente, en diversos medios de información, se publicaban noticias de este tenor: "...De tal manera está escasa la hacienda gorda vacuna, que para completar flete, un conocido exportador tuvo que embarcar ayer para Inglaterra novillos hacienda gorda vacuna, que para completar flete, un conocido exportador tuvo que embarcar ayer para Inglaterra novillos de 510 kilogramos, que como se sabe, es de un peso muy inferior al exigido ...", en: *La Nación*, Buenos Aires, año XXVIII, N° 8559, jueves 23 de setiembre de 1897.

Noticias similares se publicaron en:

Este nuevo intento de integración horizontal se da en un contexto radicalmente diferente de la experiencia piloto, a pesar que apenas habían pasado 6 o 7 años. En primer lugar, la cadena de comercialización de novillos en pie entre Buenos Aires y el Mercado de Deptford en Londres, estaba en pleno funcionamiento y había sido organizado entre 1892 y 1894, por Kignsland representante de la firma consignataria Pritchard y Moore. En segundo lugar, esta firma detentaba una posición hegemónica desde el comienzo, y, en contrapartida se observa un completo apartamiento de los exportadores y productores locales, a excepción del caso de Casey, que resulta paradigmático para visualizar la imposibilidad de competir con estas compañías.

En tercer lugar, en lo que concierne a este sector de punta, únicamente Eduardo Casey, intentó seguir exportando en 1894, para ello contó con la ayuda de la banca inglesa. Pero sólo pudo reunir 25.000 Libras que no alcanzó para darle continuidad y escala a los envíos. Así luego de unas pocas remisiones se retiró del negocio, y este espacio quedo vacante ya que no fue ocupado por otros productores locales. Entender la imposibilidad de competir con gigantes en el comercio de carnes, va más allá de cuestiones ideológicas o conspirativas, e implica considerar otros factores fundamentales como la insuficiencia informativa, la disponibilidad de capital, la falta de contactos, de contratos previos en el mercado británico, y de relaciones en el negocio de fletes y seguros.¹⁸

El Diario, Buenos Aires, año XVIII, N° 6479, jueves 13 de julio de 1899.

La Nación, Buenos Aires, año XXVI, N° 7737, domingo 16 de junio de 1895.

Boletín Industrial, Buenos Aires, año X, N° 307, 5 de julio de 1899, p.207.

En la estadística elaborada en 1895, basándose en datos sumamente fidedignos, se corrobora esa baja en el peso promedio de los novillos exportados a Inglaterra que oscilaron en los 550 kilos de peso vivo, ver:

La Prensa, Buenos Aires, año XXVII, N° 9207, miércoles 1 de enero de 1896.

¹⁸ *El Diario*, Buenos Aires, año XII, N° 3477, sábado 14 de enero de 1893.

La Producción Argentina, año II, N° 77, 22 de julio de 1896, p. 418.

En cuarto lugar, la firma Pritchard y Moore de larga raigambre en el comercio mundial, contaban con múltiples ventajas entre las cuales las de mayor relevancia eran: la afiatada experiencia previa, de una doble base, de operaciones, por un lado, la casa matriz, con sede en Londres, Liverpool y Bristol y, por el otro, el representante Daniel Kingsland, en Buenos Aires. Los agentes como Kingsland disponían de un apoyo logístico imprescindible; venían con pedidos anuales, clientes seguros y confiables, disponibilidad de giro en moneda constante, información precisa, fidedigna e instantánea, depósitos para los novillos en Deptford y relaciones con todos los gremios participantes en la comercialización.

Como ya lo mencionamos, la integración productores/exportadores fue nuevamente considerada entre 1895 y 1897, como trataron de hacerlo algunos integrantes de la vanguardia, remitiendo hacienda a su propio riesgo y cuenta. El cálculo de la ampliación del margen de ganancias era tan fantasioso como en 1889, giraba siempre alrededor del 50% del monto que supuestamente podía obtenerse por cada novillo. La suposición de la que se partía era que : si se colocaba en 76 \$oro o 80 \$oro, al productor le quedaban 36 \$oro o 40 \$oro de esa misma moneda; considerados los gastos en aproximadamente unos 30 \$oro, además, podían sumarle los 10\$ oro que antes eran para el exportador.

A decir verdad, algunas casas consignatarias propiciaron la implementación de exportaciones directas de los productores: Juan José Eurasquín y Cía., Herbert Gibson y Cía. y Juan Pividal –porque era una forma

El Diario, Buenos Aires, año XVI, N° 5626, sábado 3 de octubre de 1896. En realidad, Eduardo Casey vio muy limitadas sus operaciones dado el escaso capital que pudo reunir en Inglaterra; "...después de muchas negociaciones ha tenido que reducir las proporciones del negocio consiguiendo reunir 25.000\$, como capital de ensayo que será aumentado en caso que los negocios lo exijan...", en:

El Diario, Buenos Aires, año XIV, N° 5077, sábado 1 de diciembre de 1894

de disminuir los riesgos de la operatoria, ya que solo se ocupaban de organizar los lotes y cobrando por adelantado la comisión por ese trabajo, desligándose de los resultados ulteriores que recaían sobre los productores.¹⁹

Del sector de punta sólo unos pocos como: Pereyra, Unzué, Luro, Ramos Mexía y Roth, estuvieron en condiciones de aprovechar esta alternativa, de la que también participó algún gran invernador como Dhiel-Landívar: En este sentido resultó fundamental la disponibilidad de lotes de alta calificación capaces de compensar el elevado costo de comercialización que, por otra parte, esa hacienda ya no encontraba precios compensatorios en el mercado local. Aun cuando se lograron precios brutos de hasta \$140 m/n por novillo—, este nuevo tipo de operatoria alcanzó proporciones poco significativas debido a la persistencia de factores condicionantes que hemos señalado previamente que iban más allá de la escasez de animales superiores.²⁰

Cuadros 3 y 4)

Pronto sufrieron en carne propia los riesgos inherentes a este renglón de la actividad empresarial, cuando con el dinero obtenido por sus animales pagaron las cuentas de remisión de los novillos y se encontraron con que las ganancias esperadas se reducían a nada, sólo quedaban pérdidas. Pastor Senillosa, había desechado aquí \$114 m/n por sus animales de más de 600 kilos, se dejó convencer por los \$300 que le prometieron los representantes de Raggio-Carneiro en un negocio a comisión. Culminada la operación en

¹⁹ En un primer momento, operaron como casas consignatarias dos firmas locales y luego se sumaron otras firmas extranjeras como Raggio- Carneiro, Kingsland- Cash, ver:

La Producción Argentina, Buenos Aires, año II, N°56, 7 de febrero de 1896, p. 73.

La Agricultura, Buenos Aires, año III, N° 142, 19 de setiembre de 1895, p. 729.

El Economista Argentino, Buenos Aires, año V, N°254, 10 de octubre de 1896, p. 570.

Carlos Lix Klett, "Exportación de ganado en pie. Las casas consignatarias", en: La Producción Argentina, Buenos Aires, año II, N° 73, 26 de mayo de 1896, pp. 390-391.

²⁰ La Producción Argentina, Buenos Aires, año II, N°56, 7 de febrero de 1896, p. 73.

Deptford, el "negocio" terminó con una pérdida de 6 \$oro por animal para el productor.²¹

El desconocimiento de la operatoria antes realizada por cuenta de los intermediarios resultó nefasta para los productores/exportadores locales: hacían sus números considerando los grandes rubros –flete, seguro– como una serie de gravámenes y desembolsos menores. Pero cuando tuvieron que efectivizar los pagos de las cuentas de remisión de los novillos, se encontraron con el monto absorbía el 60% del valor de los novillos, lo que prácticamente hacía desaparecer todo beneficio, cuando las cotizaciones eran modestas. Ciertos casos resultan patéticos, como los de una partida de 140 novillos que dieron un peso promedio de 586 kilos al ser embarcados. El remitente, un invernador que había invertido en la compra y engorde del lote \$12.600, tuvo aún que pagar \$6.569 por los gastos de traslado y comercialización que no fueron cubiertos por las cotizaciones obtenidas: los ingresos sólo amortizaron compensaron la mitad del capital invertido. (Cuadro 3 y 4)

La baja de precios en el mercado británico entre 1896 y 1897, coincidente con subas de fletes –de 3 a 5 libras esterlinas– y de seguros –del 3% al 7%– hicieron imposible la continuidad de esta operatoria. Sin duda, este fracaso puso en evidencia que los productores/exportadores carecían de la idoneidad de las firmas británicas, además no tenían a su alcance la extensa gama de artilugios con las que ellas disminuían sus gastos operativos. Las grandes casas exportadoras achicaban gastos suspendiendo seguros, ya que

²¹ Uno de los más importantes consignatarios locales Carlos Lix Klett, que había participado activamente en las operaciones en el mercado londinense, salió al cruce de las acusaciones que les endilgaban los productores locales. En varias notas en la revista que dirigía: *La Producción Argentina*, muestra la incidencia de factores que escapaban de sus manos, es decir, que eran incontrolables como las bajas cotizaciones en el mercado consumidor, el alza de los fletes, etc.. Esta información fue reproducida textualmente, sin citar la fuente, por Francisco Seguí al tratar el tema de la exportación en pie, ver: Francisco Seguí, *Investigación ...*, op.cit., pp. 195-7. Respecto a la pérdida sufrida por

podían autoasegurarse porque manejaban muchas consignaciones, en cambio, era muy riesgoso para un ganadero que envía un solo cargamento.

Otro de los ahorros consistía en disminuir o suprimir los forrajes aunque, repercutiera en una considerable merma en el peso de los novillos, y, también, bajando las cotizaciones de compra, de las dos maneras se descargaban las pérdidas en los productores locales. Contaban, por añadidura, con su antigua red de contactos en el mercado británico, y con una apreciable respaldo financiero. Casi todo esto no estaba al alcance de la vanguardia, por lo que sólo pueden considerarse como positivas algunas exportaciones hechas en condiciones muy especiales, como las de Eustaquio Cárdenas, que combinó pequeñas partidas de novillos de gran calidad con tropas mayores de capones lanares, o las remesas de Santiago Luro, que poseía instalaciones en Dunkerke donde la hacienda se reponía y recuperaba antes de enfrentar al mercado.²²

Nuevamente quedó en evidencia que no se podía competir con los gigantes en el comercio de carnes, no tenían a su alcance la extensa gama de artilugios con las que disminuían sus gastos operativos, ni las conexiones en la cadena de comercialización, y sobre todo, el giro de capital.²³

Pastor Senillosa consultar: *A.G.N.*, S. VII- 2-5-11, Carta de Pastor Senillosa a Pastor Chopitea, 'San Felipe' Ayacucho, (provincia de Buenos Aires), 18 de junio de 1896.

La Producción Argentina, Buenos Aires, año III, N° 73, 29 de mayo de 1896, pp. 390-1

²² *La Producción Argentina*, Buenos Aires, año II, N°73, 29 de mayo de 1896, pp. 390-391.

"Exportación de hacienda. Un gran fracaso.", en: *La Producción Argentina*, Buenos Aires, año II, N° 77, 24 de julio de 1896, p. 418.

Francisco Seguí, *Investigación ...*, op.cit., pp. 195-197.

El Economista Argentino, Buenos Aires, N° 254, 10 de octubre de 1896, p. 373.

El Diario, Buenos Aires, año XV, N° 5563, jueves 23 de julio de 1896.

Carlos Lix Klett, *Exportación ...*, op.cit., p. 434.

El Diario, Buenos Aires, año XVII, N° 6133, lunes 29 de enero de 1898. De esta noticia, sacamos la información sobre Luro.

Eustaquio Cárdenas, *Cómo se forma una estancia*, Buenos Aires, Kraft, 1904, pp. 149-150

²³ *La Producción Argentina*, Buenos Aires, año II, N°73, 29 de mayo de 1896, pp. 390-391.

"Exportación de hacienda. Un gran fracaso.", en: *La Producción Argentina*, Buenos Aires, año II, N° 77, 24 de julio de 1896, p. 418.

La optimización en la calidad de los lotes fue la consecuencia más genuina de la crisis de 1896, una vez digeridas las pérdidas, la vanguardia asumió que como integrantes de la cadena de agregación de valor debían satisfacer a consumidores selectos. Elevando los índices de productividad con una redefinición del prototipo racial y de la fórmula alimentaria a fin de cumplimentar la tipificación establecida por el mercado británico, pues el acatamiento de esas reglas del juego tenía su recompensa: precios diferenciales.

Francisco Seguí, *Investigación ...*, op.cit., pp. 195-197.

El Economista Argentino, Buenos Aires, N° 254, 10 de octubre de 1896, p. 373.

El Diario, Buenos Aires, año XV, N° 5563, jueves 23 de julio de 1896.

Carlos Lix Klett, *Exportación ...*, op.cit., p. 434.

El Diario, Buenos Aires, año XVII, N° 6133, lunes 29 de enero de 1898. De esta noticia, sacamos la información sobre Luro. En cuanto, a la modalidad adoptada por Cárdenas, ver: Eustaquio Cárdenas, *Cómo se forma una estancia*, Buenos Aires, Kraft, 1904, pp. 149-150

3: Cuenta de venta por orden y riesgo de los productores – 1896.

(datos de un lote de 81 Novillos de 600 kg)

Cuenta de remisión a Deptford de 81 novillos embarcados a Comisión por el Puerto Madero en Febrero de 1896.						
	Pesos			\$Oro		
Por 114.000 kilos pasto a \$ 35.00	841.75			--		
Por 33.100 kilos maíz a \$ 4.30	411.10			--		
Por 21.000 kilos afrec.a \$ 3.80	107.74			--		
Total.....	1360.59					
Otros Gastos						
Por telegrama de aviso	4.03			--		
Por varios gastos.....	8.83			--		
Por comisión y comida de peones...	39.00			--		
Por piso y guinche (c/u 0.3 \$oro)	12.15			--		
Por permiso aduana.....	8.65			--		
Por embarque á (0.7 c/u).....	56.70			--		
Por atar a bordo	14.30			--		
.....						
Por pesar á (0.08 c/u.....)	6.48			--		
Por manutención 21-1 días				--		
Por manutención 60-2 días a 0.7 día	98.70			--		
Por entrada de vagones	8.00			--		
Por varios remedios	1.67			--		
Por baldes, bachas y horquillas.....	72.67			--		
Por cabestros	63.85			--		
.....						
Por bebederos (cajones)	3.58			--		
Por sal, fenilina, platos	4.25			--		
.....						
Total.....	1763.45					
Al premio de 300%	--			587.82		
Flete al vapor \$ 4.15= \$334.15 á 5.04				1939.14		
Seguro en el país c/u 75	--			361.46		
	\$ oro			2888.42		
Producto líquido de 81 novillos	\$	s	d	\$	S	d
Por 26 novillos en pie Stepnens	15	-	-	390	-	-
Por 13 Id id id	15	-	-	195	-	-
Por 15 Id id id	13	-	-	195	-	-
Por 15 Id id id	11	10	-	172	10	-
Por 2 carneados	-	-	-	21	11	5
Por 10 novillos muertos	-	-	-	-	-	-
Total 81 novillos				274	1	6
GASTOS						
Paja para cama	1	10	-	-	-	-
Arrear y atar	5	6	7	-	-	-
Capataz	7	4	-	-	-	-
Peones en viaje	12	-	-	-	-	-
Derecho de mercado	2	7	4	-	-	-
Derecho de Deptford	17	15	-	-	-	-
Comisión y garantía en Londres.	29	4	5	75	7	3
				898	14	4
Al cambio de 47 ¼	\$ oro			4.517,09		
Recibido del seguro importe de novillos muertos en el viaje	\$ oro			750,00		
A DEDUCIR				5.267,09		
Importe de gastos según cuenta de junta...	\$oro 2888.42					
Nuestra comisión 5% s/2378.67	\$oro 118.93			3.007,35		
Total	\$ oro			2.259,74		

Fuente: "La exportación de hacienda.", en: *La Producción Argentina*, Buenos Aires, año II, N° 73, 29 de mayo de 1896, pp. 390-391.

1 Esta transcripción textual de la fuente presenta una serie de cuestiones que carecemos de datos para explicar o corregir.

Cuadro4: Cuenta de venta por orden y riesgo de los productores – 1896

Cuenta de venta por orden y riesgo de los productores - 1896 (datos de un lote de 140 Novillos de 586 kg de un invernador)									
140 novillos	\$	s	d	\$	S	d	\$	s	d
31 novillos en pie á \$ 10.80 c/u				341					
30 Id á \$ 10.10 c/u	---	---	---	315	---	---			
44 Id á \$ 9.10 c/u	---	---	---	418	---	---			
33 Id á \$ 9.00 c/u	---	---	---	297	---	---	1371		
2 Id arrojados a la mar									
Reclamo a los asegurad. a \$14							28		
140 novillos	-	-	-	-	-	-	1399	-	-
Gastos									
Flete 140 novillos a \$3.10 c/u	490								
Comisión de Banco e intereses sobre fletes	1	17	11	---	---	---	---	---	---
Seguro marítimo,140 novillos a \$14 c/u s 1960 a 7.7 póliza	144	6	2						
Corretaje para cobro del reclamo	---	5	8						
Derechos de mercado 138 a 8c/u	4	12							
Id id Deptford a 5	34	10	-						
Decarga	2	5	-						
Conducción a 1/6	10	7	-						
Forraje 36 haces de paja	1	16							
Pago al capitán y piloto (proporción)	4	10	-						
Id id capataz sueldo (id)	12	15	-						
Id a los peones y capataz 2do	12	9	-						
Telegrama	-	18	-						
Gastos menudos	-	12	6	---	4	3			
Comisión sobre \$ 1399 a 6%				83	18	10	805	3	1
Líquido producto							\$ 593	16	11
Al cambio de 47 718				\$oro			2976. 98		
Gastos de Embarque									
56.000 kilos alfalfa a \$32 los									
1.000 kilos y cama	1808.32								
2.800 kilos maíz a \$3.50 los									
1.000 kilos.	98.00			1906.32					
Entrega al capataz c/u m/n	100.00								
Gastos de inspección.	10.68			110.68					
Manutención en el embarcadero				221.20					
Derecho de piso y guinche,				132.46					
pesar y embarcar	---			101.50					
Sogas para atar abordó.									
Utensillos para el viaje (baldes,bebe deros, etc.)				85.18					
Ajuste y gastos con peones	---			60.00					
Telegrama a Europa, derechos y despachos de aduana y gastos				70.00					
á 315.50 %..	\$oro			2.687,34					
Pagado al capataz por saldo				851.77					
Sellos para giro, correo, etc.	---			1.26					
				5.06					
Intereses sobre saldo.	---			17.16			875.49		
Saldo a su favor	---			\$ oro			2105.49		
Cambio de 292% importa el líquido producto, pesos m/n							m/n 6136.35		

Fuente: “Exportación de hacienda. Un gran fracaso”, en: *La Producción Argentina*, Buenos Aires, año II, N° 77, 24 de julio de 1896, p. 564.

4. - CONCLUSIONES:

La trayectoria general de los productores/exportadores del sector de punta, ha sido examinada a través del análisis de casos, lo que nos permitió obtener ciertas claves explicativas de sus modalidades específicas, de las cambiantes orientaciones y de su impacto en las transacciones en pie. Es necesario de dar cuenta que la inserción en el mercado británico resultó imposible, por las diversas razones que hemos venido analizando a lo largo de este trabajo. Pero también quedan indudables testimonios que más allá de estas restricciones, no se advierte un interés constante y serio para mantener abierta dicha posibilidad, en la que ya habían comprobado que las compañías británicas eran imbatibles.

Una observación general de la trayectoria como exportadores de los productores locales de punta entre 1889 y 1900, permite advertir ciertos rasgos comunes en la modalidad operatoria que sirven de clave explicativa. Cabe consignar que este viraje de productores a exportadores era una ruptura con parámetros tradicionales, habitualmente el negocio terminaba cuando se cargaba y cobraba la hacienda, con una total prescindencia del resto de la cadena comercial

La alternativa de exportar siempre aparece signada por la inmediatez de una situación crítica que afecta el núcleo de la estrategia productiva: incrementar la rentabilidad del vacuno mejorado, y fuertemente condicionada por la falta de una estructura apropiada para operar directamente en el mercado externo, y de las imprescindibles conexiones comerciales, financieras y personales .

Sin embargo, el resarcimiento en económico nunca resulta de la magnitud esperada, ya que el precio final del ganado debía repartirse en una

cadena de comercialización de altísima complejidad, cuyo costo se afrontaba en pesos oro y con una fuerte disparidad cambiara en contra del peso moneda nacional. Esta larga cadena de comercialización tenía como punto de partida Buenos Aires y de llegada Gran Bretaña, donde la producción local necesitaba asociarse con servicios tecnológicos/ financieros, circuitos de distribución/ comercialización, transporte ferroviario y marítimo.

Por otra parte, la alta especialización productiva alcanzada no la habilitó para monopolizar la oferta ni para ingresar directamente al mercado inglés ni capturar los excedentes en la cadena de comercialización internacional. No porque voluntariamente aceptaran el papel de socios menores como se aduce generalmente, sino porque no estaban en condiciones de competir en materia de capital, experiencia, relaciones y conocimiento con los gigantes en el comercio de carnes que, además, monopolizaban el mercado de Deptford.