

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE ADMINISTRACIÓN

INSTITUTO DE TEORIA Y POLITICA ECONOMICAS

SERIE B - N° 1

COSTOS INTERNOS Y PRECIOS INTERNACIONALES
DE LA CARNE VACUNA CONGELADA (1942-1957)

Y

COSTOS INTERNOS Y PRECIOS INTERNACIONALES
DE LA CARNE VACUNA CONSERVADA (1942-1957)

Br. John Miles

Br. Ricardo Gazzano

M O N T E V I D E O

U R U G U A Y

1 9 6 1

UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE ADMINISTRACION

INSTITUTO DE TEORIA Y POLITICA ECONOMICAS

SERIE B - N° 1

COSTOS INTERNOS Y PRECIOS INTERNACIONALES
DE LA CARNE VACUNA CONGELADA (1942-1957)
Y
COSTOS INTERNOS Y PRECIOS INTERNACIONALES
DE LA CARNE VACUNA CONSERVADA (1942-1957)

Br. John Miles

Br. Ricardo Gazzano

M O N T E V I D E O
U R U G U A Y

1 9 6 1

Cumpliendo con exigencias del Plan de Estu
dios, los alumnos mientras cursan cuarto y/o quinto
año, deben realizar un trabajo monográfico sobre un
tema que corresponda a un grupo de materias determi-
nadas en el Art. 47, Cap. VIII, del Reglamento Gene-
ral de la Facultad de Ciencias Económicas y de Admi-
nistración. Dicho trabajo se cumple bajo la direc---
ción del Instituto afín con la materia elegida en ca
da caso.

El Consejo Directivo autorizó la publica--
ción de dichos trabajos cuando su calidad, su conte-
nido de interés nacional, o el tribunal que los ha -
juzgado así lo aconseja.

De acuerdo con aquella autorización el I.
T.Y.P.E. inicia una nueva serie de publicaciones que
recogerá los trabajos monográficos sobre temas de --
Teoría o Política Económica que reúnan esas condicioo
nes.

El N° 1 reúne los trabajos de los estudiante
s John Miles y Ricardo Gazzano quienes trataron --
respectivamente los temas "Costos internos y precios
internacionales de la carne vacuna congelada (1942 -
(1957)" y "Costos internos y precios internacionales
de la carne vacuna conservada (1942-1957)".

OBJETO
DEL
TRABAJO

OBJETO DEL TRABAJO

El objeto del presente trabajo es analizar la incidencia que la inflación de costos internos tuvo en la evolución de los costos de producción de uno de nuestros principales productos de exportación: carne vacuna congelada y carne vacuna conserva.

Se ha enfocado el análisis de su incidencia en la producción de carnes, por ser ésta una fuente importantísima de divisas para nuestro país, ya que en el período 1944-1954 proporcionó entre un 20% y un 30% del total previsto por la exportación. Y dentro de la producción de carnes el estudio se ha centrado en aquellas producciones cuyo volumen de comercialización en los mercados internacionales impone por sí misma su consideración, y que a su vez constituyen fuente de aplicación de importantes capitales y de trabajo de un gran sector de la población.

El objetivo será estudiar, en primer término, la magnitud de los costos en relación a los precios internacionales para tratar de determinar con la mayor certeza posible cual es el factor que nos aleja cada vez más de los mercados exteriores.

En segundo lugar se analizarán los componentes de esos costos (mano de obra, materia prima, materiales directos y gastos fijos e indirectos) con vista a determinar si alguno o algunos de ellos, por su magnitud relativa o por sus estrechas variaciones y relaciones con el costo, pueden ser indicados como causa fundamental o preponderante en esa fluctuación.

Por último, es necesario indicar que si bien carece de sentido hablar de un costo único en la industria frigorífica, se ha elegido el Frigorífico Nacional para llevar a cabo este estudio:

- a) por entenderse que su condición de onte testigo y la certeza absoluta que poseen los datos extraídos de sus registros contables, autorizan a suponerlos los más adecuados para lograr los objetivos propuestos;
- b) porque la misma Comisión de Costos del Fondo de -

Fomento Ganadero los consideró similares a los de los frigoríficos privados;

- c) porque el volumen de gastos fijos e indirectos juega on las mismas proporciones en relación a las capacidades de faena de cada organismo;
- d) porque el precio pagado por la materia prima nunca fue inferior sino superior o igual al pagado por los frigoríficos particulares;
- e) porque la mano de obra, gravámenes sociales y valores de materiales directos, variaban en la misma -relación tanto para unos como para otros;
- f) porque si bien las exoneraciones fiscales de que goza el Frigorífico Nacional podían ser un elemento a la baja en los costos, este elemento está aparentemente compensado por la inclusión dentro de aquellos de elevados montos de intereses bancarios pagados por el ente.

Si bien entonces no se habla de costo único por todas las consideraciones hechas, basadas en la igualdad de condiciones de producción, resultan plenamente adecuados para --realizar los siguientes análisis que sintetizan la esencia del presente estudio:

- I) Análisis de las variables que inciden en la determina---ción de los costos de la industria frigorífica.
- II) Análisis de los integrantes del costo (materia prima, -mano de obra directa e indirecta, material directo y --gastos fijos e indirectos) tratando de determinar su importancia relativa, su evolución y la cuantía de sus variaciones.
- III) Análisis de nuestros costos internos con relación a --los precios internacionales a que se enfrentan y de la política de subsidios con referencia a esos costos y a esos precios.
- IV) Las conclusiones que se impongan de la actuación de las variables fundamentales que afectan la producción, in--dustrialización y comercialización de carnes.

ANALISIS DE LAS VARIEDADES
QUE INCIDEN EN LA
DETERMINACION DE LOS COSTOS
DE LA INDUSTRIA FRIGORIFICA

ANALISIS DE LAS VARIABLES QUE INCIDEN EN LA DETERMINACION DE LOS COSTOS DE LA INDUSTRIA FRIGORIFICA.

La producción, industrialización y comercialización de la carne son sólo distintos aspectos de un único problema. Sólo es admisible su separación a efectos de un -- más profundo grado de análisis, pero sin olvidar que es-- tán tan estrechamente ligados que carece totalmente de -- sentido referirse a uno de ellos sin hacer mención a la -- influencia que los otros factores han tenido en su deter-- minación así como a la repercusión que tiene sobre los de -- más la actuación ejercida sobre uno de ellos.

Si bien, en última instancia, lo que interesa en ma-- yor grado a la economía nacional es la realización de --- nuestra producción en los mercados exteriores en las mejo-- res condiciones, es innegable que la influencia de las va-- riables de los precios internacionales es inmediatamen-- te sentida en todas las etapas del proceso y es por sí so -- la suficiente para alterar el destino y decidir la exis-- tencia misma de la producción, actuando, por consiguiente sobre los precios de comercialización de las haciendas, -- sobre la calidad y cantidad del stock ganadero y sobre la ocupación de la mano de obra.

Ese mismo precio internacional puede obligar al Esta-- do, en ciertos casos, por todas las consecuencias que tie-- ne para nuestra economía interna, a intervenir por medio del subsidio que compense la diferencia deficitaria entre costo y precio, o, para ser más precisos, entre costo de-- clarado y precio obtenido.

El menor error que tenga esa política estatal es in-- mediatamente utilizado por las diversas fuerzas en juego: un subsidio calculado con exceso nos impulsa a una produc-- ción antieconómica por propia definición; la fijación de un adicional demasiado bajo puede producir una paraliza-- ción casi total en la comercialización de haciendas. El -- Estado debe intervenir en defensa del productor rural y -- en prevención de una paralización total que no solo sus-- pende una de las principales fuentes de divisas sino que produce la desocupación de un importante sector de la po-- blación; pero muchas veces esa intervención tan difícil --

de calcular en sus alcances, produce consecuencias tales que resulta casi imposible establecer, en definitiva, si el saldo ha resultado favorable o desfavorable a los intereses nacionales.

Resulta demasiado caro exportar nuestra producción, pero hasta que punto se subsidiaron costos y en que punto se comenzaron a subsidiar utilidades es cosa que nunca se conoció con exactitud.

Por otra parte nuestra existencia ganadera debe atender con su oferta una demanda creciente integrada por el abasto de una población cuyo consumo de carne es el más alto del mundo; por el contrabando por la frontera norte y un mercado negro cada vez más floreciente que restan -- cantidades cada vez mayores a la Tablada y a plantas cuya capacidad de industrialización conjunta supera en mucho, en los últimos años, al número de reses comercializadas.

Sin entrar por lo tanto en los factores internacionales que inciden en la producción y comercialización de la carne, estamos enfrentados en lo interno con grandes problemas que afectan a la materia prima de la industria frigorífica, tanto en lo que respecta a la cantidad necesaria para trabajar a costos medianamente aceptables como -- en lo que respecta, en consecuencia, a los precios que se debe pagar por esa materia prima.

En ese costo hay otros factores, además, de la materia prima: mano de obra, materiales en su mayor parte provenientes del exterior, elevados gastos fijos e indirectos, consecuencia en gran medida, de la existencia de --- plantas que hace mucho tiempo no se emplean a aprovechamiento total y de la actuación de equipos técnicamente anticuados e inadecuados para la industria moderna.

Si bien es fuerza reconocer que todos esos factores, de una forma u otra, tienen una estrecha conexión con la materia prima que se está en condiciones de industrializar, materia prima cuya abundancia diluye las cargas fijas, también es necesario indicar que no se conoció en el momento oportuno la integración de esos costos, como para que ésta guiara la política gubernamental.

Estamos atados a un problema sumamente grave para la economía nacional pero sin conocer profundamente los factores que actúan en dicho problema; así es que seguida una de terminada política queda la impresión de que no se han hecho las cosas en el mejor sentido para la economía nacional pero sin poder demostrar plenamente si tal cosa es cierta. El presente trabajo se propone contestar algunas de estas interrogantes y principalmente determinar si nuestra producción de carnes no tiene otra vía hacia el comercio exterior que no sea en base al subsidio.

Por considerar que la importancia de dichos aspectos lo requiere, analizaremos por separado el régimen de nuestro comercio exterior de carnes durante el período estudiado y las variaciones más importantes en el régimen de comercializa---ción de haciendas, haciendo la debida referencia a los problemas conexos a estos aspectos.

-----oOo-----

S E C C I O N I :

REGIMEN DE NUESTRO COMERCIO EXTERIOR DE CARNES.

La estructura de nuestra economía, por sus características de periférica y monoprodutora, está totalmente vinculada al comercio exterior; solo de nuestras producciones típicas: lana y carne, podemos obtener las divisas necesarias para comprar todo lo que no producimos.

Totalmente ligados al comercio exterior a través del volumen de nuestras exportaciones y del precio internacional de esos productos y no pudiendo actuar sobre el precio y sólo entre ciertos límites sobre el volumen -límite dado por nuestra capacidad propia de producción y por la demanda exterior- nos queda casi como única salida la actuación directa sobre los costos internos, tratando de llevarlos a una relación adecuada con los precios exteriores.

Precisamente el problema se centra en lo que parece ser una inflación de nuestros costos que nos aleja cada vez más de esa relación adecuada. Así es que la carne sólo ha podido salir al exterior auxiliada en muy diversas formas: tratamiento cambiario preferencial, subsidio directo, exenciones adicionales a la exportación, etc. Por entenderse que esas producciones, a pesar de sus costos declarados superiores a los precios internacionales, eran imprescindibles tanto a los sectores cuyo interés estaba directamente vinculado a su marcha como a toda la economía nacional, el país se impuso a sí mismo el sacrificio de subsidiarlas en sumas millonarias, sin poder saberse nunca cual de los integrantes del costo era susceptible de una actuación tendiente a detener o atenuar la inflación, y aún sin saber exactamente la magnitud de esos costos.

Particularmente entre los años 1950 y 1955 los subsidios pagados se elevaron en forma vertiginosa, como lo comprueba la siguiente estimación efectuada para una exportación de 50.000 toneladas de congelado y un millón de cajones de conserva: (1)

(1) "Subsidios a la Carne" Cr. Guillermo Bernhard.

	<u>1 9 5 0</u>		<u>1 9 5 5</u>	
	Divisas en Subsidios en		Divisas en Subsidios en	
	U\$S	\$	U\$S	\$
CONGELADO	15:400.000	6:950.000	25:000.000	19:850.000
CONSERVA	12:000.000	3:950.000	13:000.000	35:780.000
	<u>27:400.000</u>	<u>10:900.000</u>	<u>38:000.000</u>	<u>55:630.000</u>

lo que significa que mientras en el año 1950 para conseguir un dólar debíamos pagar \$ 0.40 de subsidios, en 1955 un dólar nos costaba \$ 1.46 por el mismo concepto.

Hasta el año 1956, en que comenzó a actuar la Comisión Parlamentaria, nada se sabía de los costos sobre los que se abonaban los subsidios. Se aceptaron siempre las estimaciones presentadas por las empresas dejándose pendiente las reliquidaciones correspondientes.

La Comisión de Costos nombrada por el decreto del 11 - de agosto de 1952 y que estudió los presentados por los frigoríficos para el año 1951 encontró, entre éstos y el costo fijado por ella, diferencias de tal entidad que en algunos casos superan la cifra de \$ 200.00 -por tonelada-. Ya con - anterioridad en el informe de la Comisión Administradora -- del Fondo de Compensaciones Ganaderas se expresaba: "Los -- costos que se presentan más adelante no son el resultado de "una compulsu contable, sino que son solamente la declara-- "ción de las empresas", y luego refiriéndose a los costos - diferenciales expresa: "Los costos proporcionados por el F. "Nacional y por los Frigoríficos Swift y Artigas son perfec-- "tamente conciliables pues la diferencia existente en los - "mismos, podría justificarse por las ventajas fiscales de - "que goza el Frigorífico Nacional frente a otros. El F. An-- "glo presenta un problema completamente diferente, sus cos-- "tos superan a los del F. Nacional de un 20% a un 25%. Este "mayor costo se ha fundamentado en la exigua faena de esa - "empresa, hecho este que incrementa sus costos indirectos. "Hecho cierto para el año 1948, no lo es en cambio para --- "1949, época en que el Anglo intensificó su matanza. Debe-- "mos dejar establecido que el F. Anglo durante el período - "vigente del Fondo de Compensaciones pagó los ganados a me-

"nor precio y liquidó menores jornales a sus obreros."

Este régimen de subsidios en base a los costos de industrialización declarados por las empresas duró hasta el decreto del 15 de abril de 1953 que impuso el régimen de adicionales a la exportación o tipos de cambio preferenciales para la misma. Este decreto en realidad implica el cambio de un sistema de pago absurdo desde que el cálculo se hacía sobre bases cuya garantía de seguridad era casi nula pero igualmente implica el reconocimiento de costos demasiado elevados en nuestra industria como para competir en el exterior.

El balance de todo este período deja un saldo considerablemente deficitario para los intereses nacionales. Por un lado los elevados subsidios pagados con el propósito doble de mantenernos dentro de los precios internacionales y de mantener el precio de comercialización de haciendas en un nivel remunerador y alentador con vistas a un aumento y a un mejoramiento de nuestro stock ganadero, no constituyeron evidentemente una política arbitradora de soluciones de fondo sino solamente intentos aislados y en muchas ocasiones resultado de decisiones tomadas con el apremio de evitar males mayores sobre todo en el terreno social.

Por otra parte puede decirse que no se lograron los resultados esperados. Nuestra permanencia en los mercados exteriores se tornó cada vez más difícil. El subsidio por conserva cada vez resultaba más elevado y a pesar de todo ello, en el período 1944-54 destinamos más animales a la elaboración de conserva (2.557.315 cabezas) que a la de congelado (1.671.623 cabezas).

Si tenemos en cuenta que los frigoríficos cerraron sus balances con utilidades, que de no haberse producido hubieran reducido los costos, parecería que el subsidio en gran medida quedó en las empresas sin trascender a los productores, al punto de decidirlos por una producción que si bien ocupa mucho más mano de obra que el congelado, resultaba claramente antieconómica, salvo que el subsidio estuviese notoriamente mal calculado.

En lo que respecta al mejoramiento del stock ganadero también los resultados parecen ser los contrarios a los esperados. Mientras el 31 de octubre de 1951 se estableció -

el régimen de clasificación y tipificación de carnes para fijar precios diferenciales de comercialización del ganado vacuno, durante el año 1952 los frigoríficos extranjeros destinaban a la elaboración de conserva no menos de 50.000 animales aptos para un destino de mayor rendimiento económico para los intereses nacionales.

Con un subsidio que produce esos efectos el perjuicio para la economía nacional es doble: por una parte se concede primacía en la comercialización a un tipo de hacienda que por su propia característica es la de peor calidad, y por el otro lado se impulsa a faenas como la indicada para el año 1952 que significó no solamente un desaprovechamiento considerable de divisas sino también la más costosa demostración de que dicho sistema era totalmente inadecuado para proteger los intereses nacionales.

Durante todo el período de estudio, esto es, desde el año 1942 al año 1957, los sistemas empleados para subsidiar al comercio exterior de carnes pueden dividirse en las siguientes modalidades:

- 1) Tratamiento cambiario preferencial, utilizado ininterrumpidamente desde la liquidación del Fondo de Compensaciones Ganaderas; el decreto del 9 de diciembre de 1952 fijó el tipo de cambio de 2.35 para la conserva que fue incrementándose por sucesivos decretos, llegando al fin del período estudiado a 4.11.
- 2) Adicionales a la Exportación. Este sistema comenzó siendo de adicionales a las exportaciones al Reino Unido, para extenderse posteriormente por decreto del 15 de febrero de 1950 a las exportaciones a cualquier mercado.
- 3) Régimen de costos, que rigió hasta el decreto del 15 de abril de 1953 en que el monto del subsidio estaba constituido por la diferencia entre costo más utilidad de las empresas y el valor de realización de la producción en los mercados exteriores.
- 4) Régimen de subsidios que aseguren un determinado precio FOB en la exportación, compensatorio del -

valor de realización real obtenido en los mercados exteriores y considerado, implícitamente, inferior a un supuesto costo con utilidad constituido por ese valor FOB garantido.

Analizaremos ahora en su orden cronológico las disposiciones más importantes en la materia:

Primer Período: Desde el año 1942 a 1948, durante la vigencia del IV, V, VI y VII contratos con el Reino Unido, la situación planteada era la siguiente: mientras en los mercados libres nuestra producción obtenía precios remuneradores, los contratos con nuestro principal comprador, si bien se habían mantenido en cierto aumento en lo que se refiere a los precios, a consecuencia de la desvalorización de la libra, el precio realmente obtenido resultaba francamente inferior y en muchos casos no remunerador del costo. El resumen de los contratos en el período es el siguiente:

CONTRATO	F E C H A	TIPO DE CAMBIO EN &	PRECIO POR TON. CHILLED
IV	16-10-41 al 15-10-42	6.238	38.50 &
V	16-10-42 al 15-10-44	6.31	40.25
VI	16-10-44 al 15-10-46	7.20	50.75
VII	16-10-46 al 17- 2-48	6.12	55.42

Segundo Período: Comprende la vigencia del sistema del Fondo de Compensaciones Ganaderas creado por el Decreto del 31 de enero de 1948 y dura hasta la liquidación de dicho Fondo por el Decreto del 17 de enero de 1950 que comienza con el sistema llamado de los adicionales.

Las razones expuestas, diferencia entre los precios de los mercados libres y los impuestos por los Contratos con el Reino Unido, llevaron a la creación de este sistema con el que se pensó sería posible contemplar los intereses de los productores y mantener el precio de la carne para el consumo de Montevideo, destinando los sobreprecios obtenidos en los mercados de libre comercialización a subsidiar las diferencias en menos causadas por las ventas conforme al Convenio de Carnes con el Reino Unido.

Sin embargo el Fondo de Compensaciones Ganaderas fracasó por varias causas: En primer lugar, existieron enormes problemas para la determinación de los valores o costos sobre los que tendría lugar la liquidación definitiva de la compensación. El decreto de 16 de setiembre de 1950 reconoce que no ha sido posible la aceptación de un costo único para todos los frigoríficos aunque en realidad las diferencias inconciliables sólo se plantearon respecto de los costos del Anglo en comparación con los del Nacional.

Los precios fijados por el Fondo fueron los siguientes:

Carne Abasto: \$ 0.28 el kilo de carne limpia entregado a las carnicerías.

Carne Exportación: Reino Unido: Precios del VII Contrato.

Carne Exportación: Mercados Libres: \$ 4.90 la docena de latas de C. B. 340 grs. neto -- FOB Montevideo.

Finalmente, de acuerdo con el decreto últimamente mencionado, se fijaron los siguientes valores:

Tonelada Congelado: \$ 505.00 FOB Montevideo.

Cajón C. B. 48/12 : " 20.00 " "

en base a los cuales se liquidaron las siguientes compensaciones:

Frigorífico Anglo	\$ 304.055.12
Frigorífico Artigas	" 132.122.63
Frigorífico Nacional	" 198.529.27
Frigorífico Swift	" 160.752.69
	\$ 795.461.71

En segundo lugar, la base misma sobre la que se fundaba el funcionamiento del Fondo no se cumplió desde que los precios de nuestra producción en los mercados libres comenzaron a declinar a principios del año 1949, con lo que quedaba eliminada la ganancia que nutría el Fondo.

En tercer lugar, los costos de producción se elevaron en forma considerable en el segundo semestre de 1948 a consecuencia de los Consejos de Salarios para el personal obrero. A todo ello se agregó la excesiva cantidad de nuestra producción que marchó al mercado inglés donde los precios, como ya se ha expresado, eran inferiores a los del Mercado Libre.

Y, finalmente, la demora en los embarques al Reino Unido provocó grandes pérdidas al Fondo desde que se perdió la garantía de no Avaluación de la libra que vencía en enero de -- 1950.

Tercer Período: El decreto del 17 de enero de 1950 comienza -- el llamado régimen de los adicionales. La fundamentación del sistema es siempre la de defender el valor de las haciendas -- frente a la desvalorización de la libra ya hecha efectiva por nuestro principal comprador.

Se fijan los siguientes adicionales a los precios de venta fijados en el IX Contrato de Carnes con el Reino Unido:

Por tonelada de novillo chilled congelado \$ 122.00.

Los excedentes de valores producidos a otros mercados -- que el Reino Unido se determinarán para cada tipo de producto por la diferencia entre el precio de dichos mercados y el precio compuesto por el de Gran Bretaña más el adicional respectivo.

Posteriormente el decreto del 15 de febrero de 1950 ex-- tiende al régimen de adicionales a la exportación de conserva a cualquier mercado fijando los siguientes adicionales:

Tonelada congelado chilled \$ 129.00.

Cajón Corned Beef 48/12 3.95.

El 26 de julio de 1950 se fija un adicional complementa-- rio de \$ 0.021 por kilo en pie faenado a partir del 23/1/50.

Cuarto Período: Podemos señalar un cuarto período que comienza por un lado el sistema de costos, esto es, de liquidación del subsidio en base a la diferencia entre precio de venta y el --

costo con utilidad fijada. Por otra parte, es necesario incluir también en esta etapa el tratamiento cambiario preferencial que se inicia con el decreto del 9 de diciembre de 1952 que fija el tipo de cambio de 2.35 para las exportaciones de conserva.

Con este sistema se pensó por una parte mantener el precio de comercialización de haciendas y por otra parte establecer el equilibrio entre manufactura y conserva en lo que respecta al precio de Tablada por ganados de similar calidad.

Por otra parte, las diferencias entre el precio del Reino Unido y el de los mercados libres había desaparecido en lo que respecta a la conserva y se creyó constituir una estructura que permitiría mediante las modificaciones del tipo de cambio, disminuir los subsidios a cargo del Estado. A su vez, para mantener el equilibrio entre los distintos tipos de carnes se fijaron los precios netos FOB correspondientes a \$ 79.00 y \$ 52.66 para el congelado.

Quinto Período: El decreto del 15 de abril de 1953 no sólo significó la implantación del sistema de mercado libre para la comercialización de haciendas en Tablada, sino que además vuelve el régimen de adicionales a la exportación, basado en la diferencia de precios entre el Reino Unido y los mercados libres que se estima en alrededor de \$ 100.00 para la tonelada de carne vacuna congelada, abandonando por imposible, la fijación de costos dadas las diferencias inconciliables entre los presentados por las empresas y los del Frigorífico Nacional. El fundamento de la fijación de un tipo de cambio preferencial para la conserva, extracto de carne y subproductos se realiza en torno a que el Estado debe mantener un cambio de 2.35 teniendo en cuenta que las producciones que con él se soportarán exigen un largo proceso industrial con la consiguiente ocupación obrera. Así es que se fijan adicionales de \$ 100.00 para el vacuno congelado y \$ 30.00 para el enfriado y un tipo de cambio preferencial para la conserva.

En cuanto a las operaciones con los mercados libres, se deja que las empresas reciban el total sin reliquida---

ción posterior.

Tenemos, pues, en esta etapa dos modalidades básicas: la fijación de un tipo cambiario preferencial que se considerara menos oneroso para la economía del país que los subsidios que se pagaban anteriormente, y el abandono del régimen de compensaciones en base a costos, prefiriéndose el - de adicionales basados en la diferencia de cotización entre el precio de los contratos con el Reino Unido y los -- Mercados Libres.

El paso realmente importante se daba precisamente con el abandono del sistema de costos, ya que durante él la industria frigorífica se había convertido en la única actividad del país para la cual el Estado aseguraba la ganancia comercial, con la consiguiente despreocupación por parte - de las empresas de reducir y aún de vigilar sus costos y - los intereses de la economía nacional, resultando por ende doblemente oneroso.

En el momento de la fijación de este tipo preferencial de \$ 2.35 el precio del cajón de C.B. era U\$S 14 y el del extracto de carne U\$S 3 posteriormente ese precio se - elevó llegando a los 6 dólares en vista de lo cual se modificó el tratamiento cambiario, reduciéndolo a \$ 2.05, esto es de 64% a 2.35 y 36% a 1.519 cuando el precio del extracto era de U\$S 5.25. En el año 1954 el precio del extracto se redujo considerablemente llegando a 2.50 dólares y por otra parte el Corned Beef se había estabilizado en un precio cercano a los 13 dólares, razón por la cual el decreto del 9 de febrero de 1954 elevó el tipo de cambio a \$ 2.20. El sistema de ajustes estaba perfectamente dominado y resultaba mucho menos costoso que cualquiera de los regímenes anteriores.

Sexto Período: Comienza con el decreto del 2 de abril de - 1954 que daría iniciación a la gran crisis de la carne y - continúa hasta el fin del período estudiado.

El sistema se basa por un lado, en el tratamiento cambiario preferencial para la conserva (extendiéndolo posteriormente al congelado) y, por otro, en la concesión de un adicional a la exportación de congelado a los mercados fi-

bres hasta completar un determinado valor FOB, que en el decreto de abril de 1954 es de U\$S 493.60. El sistema fue también ampliado, posteriormente, a la conserva, para la cual el decreto del 3 de febrero de 1955 garantiza un FOB de \$ 55.80 por cajón.

Hasta el 21 de marzo de 1956 la situación es la siguiente:

Tratamiento cambiario: Congelado y sub-productos	
	\$ 1.519
Conserva y extracto "	2.35
Valor FOB garantizado: Congelado	\$ 1.120.-la ton.
Conserva "	55.53 el caj.

En marzo de 1956, por decreto del 22 de marzo se fija el tipo de cambio de 3.10 para el congelado con hueso y se lleva el de la conserva a 3.50 incluyendo en él los cueros y sub-productos y se deja el de 2.35 para la carne vacuna desosada.

El 31 de diciembre de 1956 el tratamiento cambiario para el congelado con hueso se había ya elevado a \$ 3.21 y el de la conserva a \$ 3.80.

A diciembre de 1957 el tipo de cambio fijado para el congelado era 15% a 1.519 y 85% a libre comercial, y el de conserva era de 100% libre comercial.

Estamos ya en el terreno del reconocimiento pleno de una inflación de costos, que nos aleja cada vez más de los mercados exteriores y tratamos de acercarnos a esos precios por el método artificial de los subsidios y de los tratamientos cambiarios preferenciales que, forzosamente, resultan cada vez más costosos.

-----oOo-----

S E C C I O N I I :

LA COMERCIALIZACION DE HACIENDAS Y LOS PROBLEMAS PLANTEADOS EN TORNO A NUESTRO STOCK GANADERO.

Desde el principio mismo de la evolución de la Industria Frigorífica ha sido preocupación fundamental del Estado la defensa del productor rural, encarada a través de la determinación de los precios de comercialización de haciendas. La creación del Frigorífico Nacional responde a ese orden de ideas desde que se encaró con vistas a la defensa de los precios del ganado depreciados en ese momento por la actuación de las empresas frigoríficas extranjeras.

En el plazo que abarca el presente estudio podemos reconocer tres períodos netamente diferenciados, en lo que a intervención estatal se refiere.

El primer período inicia lo que se llamó la doctrina de los precios internacionales, y tiene su base en el decreto del 9 de abril de 1947. En él se fijan precios específicos al ganado de acuerdo con el rendimiento post-mortem de los mismos, tomándose como tipo básico el novillo gordo de 58% de rendimiento con riñonada para el que se fijó el precio de \$ 0.240 por kilo, en pie, precio basado precisamente en los valores internacionales de la carne y subproductos en ese momento.

El 31 de enero de 1948 se crea el Fondo de Compensaciones Ganaderas pero el precio básico por kilo en pie se mantiene en \$ 0.240.

El 17 de enero y el 15 de febrero del 50, a consecuencia de la sequía y con el propósito de estimular la exportación de manufactura M y la elaboración de conserva se modifican nuevamente los precios de Tablada.

Segundo Período. El decreto del 31 de octubre de 1951 recoge una vieja aspiración de los ganaderos y del Ministerio de Ganadería y Agricultura, al crearse el sistema de Clasificación y Tipificación de Carnes, considerando que su aplicación se traduciría en una mayor y mejor producción ganadera al ordenar la comercialización desde el punto de vista de los tipos y calidades, lo que necesariamente debe traducirse en una relación adecuada entre los pre-

cios que se logran por nuestras carnes en los mercados exteriores y los del ganado en pié.

Así es que el 16 de noviembre de 1951 se fijaron los precios y calidades para novillos, vacas, bueyes y toros y terneros, con precios de \$ 83.33 para los novillos Baby -- Beef y \$ 29.76 los terneros tipo conserva, que modificaban la escala inicial. En diciembre de 1952 se vuelven a aumentar los precios, modificándose en parte el criterio de clasificación, ya que para novillos y vaquillonas se utiliza el criterio de la dentición, mientras que el precio de las vacas se libra a lo que determine la oferta y la demanda.

Al cerrarse este período los precios del ganado en -- pie habían experimentado un alza considerable en su valor. Si tomamos la cotización del año 1943 que es de 165 milésimos el kilo en pié y la comparamos con la de 1953 que es -- de 285 milésimos, constatamos que en 10 años el aumento ha sido de 173%; consideración a tener en cuenta en el aumento de nuestros costos, ya que como se indicó al hablar de comercialización, si bien se contemplaron los intereses de las empresas industrializadoras, el Estado contempló también siempre los intereses del productor rural.

Tercer Período. El decreto del 15 de abril de 1953 -- significa la adopción del régimen de libre comercializa-- ción de haciendas en la Tablada Nacional y en la de Fray -- Bentos, quedando la fijación del precio librada a la ley -- de la oferta y la demanda.

Los resultados de tal sistema también podemos apre--- ciarlos por medio de una simple comparación, mientras la -- última fijación de precios, correspondiente al año 1953, -- establecía 285 milésimos por kilo en pié, a fines de 1958 el precio llegaba a cifras superiores a los 850 milésimos, en franco aumento para 1959.

En 10 años de precios reglamentados el aumento fue, -- como indicáramos, de 173 %, en cinco años de libre comer-- cialización el crecimiento es superior al 300 % y continúa en aumento, aunque deba reconocerse la aparición de nuevos factores de desequilibrio y aún la estrecha conexión de es-- te problema con el siempre discutido del abasto de Montevi deo, factor de indudable perturbación de los precios en -- épocas de escasez de haciendas. Ya la última fijación de --

precios, contemplando el problema del abasto, había dejado fuera de la fijación las vacas gordas aptas para el consumo.

Estando en plena vigencia el sistema de mercado libre a consecuencia del decreto del 9 de abril de 1954 que establecía adicionales a la exportación hasta completar un determinado FOB, se produjo la crisis de la carne. Este adicional móvil se graduó hasta llegar a un valor que permitiese pagar por el ganado en pie 280 milésimos, pero evidentemente este precio no alcanzaba a cubrir las expectativas de los productores desde que los arribos de haciendas a Tablada cesaron casi inmediatamente, llegando la cifra de novillos faenados por todos los frigoríficos a ser inferior a las 8.500 cabezas en el mes de mayo de 1954.

Esta situación muestra la innegable conexión de todas las variables en el problema de la carne. Vemos, por un lado, la influencia de los precios internacionales y de la política estatal en el precio de comercialización del ganado, influencia (de los precios) ejercida de una parte a través de los costos que se subsidian dejando como remanente entre el valor asegurado y el costo de industrialización lo que constituirá el precio de las haciendas, pero estrechamente conectado con las condiciones cuantitativas y cualitativas en que se encuentre el stock ganadero y con los objetivos de protección que persiga la política estatal.

Por otra parte, este receso en la función del Frigorífico Nacional, que no podía cumplir con el abasto de Montevideo, crea un inusitado desarrollo del mercado clandestino de carnes y una paralización casi total del personal obrero vinculado a la industria frigorífica.

El Nacional, en su momento, atribuyó la crisis a dos causas fundamentales: el escaso aliciente de nuestros hacendados para la cría de ganado ya que otras actividades le resultan más remuneradoras, y la excesiva zafra del año 1953 en que se sacrificaron grandes cantidades de ganado flaco para la elaboración de conserva, impidiendo que hubiera luego ganado preparado para el abasto y la exportación.

Se señala pues, en definitiva, que el decrecimiento del stock ganadero tiene por causa la inexistencia de una política de estímulo al productor rural, en concordancia con el estímulo dado a otras actividades, y la política de las empresas frigoríficas, que en el año 1953 realizaron una faena doblemente costosa para la economía nacional.

En consecuencia, si bien se aprecian todas las dificultades y repercusiones de la fijación directa e indirecta de un precio que contemple los intereses de todos los sectores, también se aprecia la actuación de las rigideces que esos intereses plantean con vistas a una solución que siempre debió tomarse con urgencia. Los hacendados -- suspenden los envíos de ganado a Tablada, se plantean reclamos cuya urgencia es imposible determinar, los obreros se movilizan ante la posibilidad de una desocupación, y -- todo ello debe resolverse, además, sin que la carga resulte demasiado gravosa para la economía nacional. Entretanto, surge un poderoso mercado ilícito de la carne, con todas las consecuencias que el mismo lleva implícito.

Una exacta determinación de la veracidad de las causas alegadas en este conflicto requeriría un estudio que queda fuera del alcance de este trabajo y que no es posible llevar a cabo totalmente.

Los beneficios declarados por el Frigorífico Swift -- entre 1944 y 1954 (1) superan los 16 millones de pesos -- mientras su capital se ha duplicado.

La cifra de utilidades del Frigorífico Artigas en el mismo período es de 15 millones, todo lo cual parecería -- demostrar que con un criterio estrictamente contemplativo de los intereses nacionales habría que juzgar los reclamos de dichas empresas como excesivo.

Otra consecuencia a anotar, como repercusión de la suba del precio de las haciendas, es la descapitalización del Nacional, problema ligado al abasto, que cumplió en -- el año 1953 con tarifas incambiadas a pesar del alza del precio del ganado posibilitada por la política de subsidios.

(1) Industria Frigorífica en el Uruguay. Cr. G. Bernhard.

El conflicto se solucionó transigiendo con todos los sectores, pero sin dar en realidad al problema ninguna solución de base.

Nuestro stock ganadero, según se desprende claramente de las cifras de los censos agropecuarios, en el balance del período estudiado no solo no tuvo un crecimiento - acorde con las necesidades, sino que incluso ha experimentado una reducción considerable.

<u>CENSOS AGROPECUARIOS</u>	<u>VACUNOS (Cabezas)</u>
Año 1946	6.820.939
" 1951	8.154.109
" 1956	7.305.462

Con esta existencia decreciente se debieron atender los siguientes requerimientos:

1. El abasto de Montevideo, cuyo consumo aumenta no solamente en valores absolutos como consecuencia del aumento de la población, sino que incluso en valores relativos -esto es por habitante-. En la mitad del pe--ríodo estudiado, en 1952, este consumo era de 122 kilos por año y por habitante, de los que corresponden más de 90 kilos a carne vacuna. Esta cifra es la más alta del mundo, más alta aún si se considera que la -carne es uno de los pocos productos que podemos lle--var a los mercados exteriores.
2. La industrialización con vista a la exportación, que requiere un volumen considerable, dada la alta capacidad de faena de las plantas que estaban en actividad en el período estudiado.
Si comparamos la capacidad de faena de las plantas de industrialización,

<u>Frigoríficos</u>	<u>Vacunos</u>	<u>Lanares</u>
Nacional	2.500	4.300
Swift	2.400	5.000
Artigas	1.200	3.200
Anglo	1.600	4.000
Castro	600	1.500
	8.300	18.000 en 8 hs.

de labor, con el ganado comercializado en la Tablada Nacional (por lo que hay que excluir las cifras correspondientes al Frigorífico Anglo de Fray Bentos.

año 1942	995.081
" 1943	1.108.585
" 1944	601.928
" 1945	548.197
" 1946	635.302
" 1947	461.025
" 1948	472.453
" 1949	891.271
" 1950	954.526
" 1951	795.988
" 1952	764.143
" 1953	880.001
" 1954	552.117
" 1955	522.953

comprobamos que, evidentemente, son demasiadas o demasiado grandes las plantas que actuaban dentro del Depto. de Montevideo como para que pudiesen ser abastecidas -- por ese stock decreciente, sin que existiese sobre él -- una actuación más directa que la parte de subsidio que le llegase a través de las empresas industrializadoras. Los costos necesariamente deben ser altos cuando deben repartirse entre una producción menguada.

3. Finalmente, debe tenerse en cuenta, también el fuerte -- contrabando de ganado por la frontera norte, que abastece plantas de industrialización cuyos problemas de -- mano de obra son inexistentes y que puede dedicar ese -- costo ahorrado a incrementar los precios que paga por -- el ganado que adquiere. Ello convierte en poco menos -- que imposible la represión de ese contrabando si no es con instrumentos económicos.

Aunque el problema del mercado ilícito está más vinculado al abasto que a la exportación, la existencia del -- mismo debe mencionarse como factor perturbador. Está -- constituido, por una parte, por los mataderos clandestinos, cuya existencia va en aumento desde que se carece de los instrumentos legales y aún materiales para reprimirlo, y por otra parte por el mercado ilícito relativo al Depto. de Montevideo, constituido por la faja de ma-

taderos que funcionan con autorización del Concejo Departamental de Canelones para el abasto de dicho departamento, cuya cuota en agosto de 1954 era de 707 reses diarias.

El Frigorífico Nacional ha expresado en su oportunidad lo que significa dicho mercado:

- 1° deficiencias sanitarias,
- 2° deficiente aprovechamiento de la res en perjuicio de la economía nacional,
- 3° inflación de precios en los períodos de escasez y baja excesiva en los de abundancia y
- 4° aumento de la desocupación en la industria frigorífica.

Por su parte la Comisión Parlamentaria nombrada en 1955, llega también a la conclusión de que la actividad de los mataderos es:

- 1) Antieconómica, calculándose la pérdida de subproductos por res de \$ 14.86,
- 2) Fuente de evasión de impuestos desde que al no pasar por Tablada Nacional eluden todos los impuestos que en ella se cobran y
- 3) Antisocial, por ser una de las causas de la menor actividad y aún de la paralización de la industria y con ello de la desocupación obrera.

Además hace ilusoria la efectividad de la legislación obrera.

Es necesario puntualizar, una vez más, que todos estos factores de la que se ha tentado una explicación más o menos ordenada actúan como causas y como efectos y en íntima relación, además, con los factores puramente industriales que se estudiarán al descomponer el costo en sus integrantes.

- A -

CARNE VACUNA CONGELADA

ANALISIS DE LOS

INTEGRANTES DEL COSTO

S E C C I O N I

EVOLUCION DEL COSTO POR TONELADA METRICA

DE VACUNO CONGELADO.

Como dijimos anteriormente, el concepto de costo (1) para la industria frigorífica presenta una variante frente a los demás costos industriales, ya que, obteniéndose de una misma materia prima o de un mismo proceso de fabricación varios subproductos, hay que cargar los gastos comunes en la proporción que corresponda, a los subproductos, para luego acreditar al gasto total incurrido en la producción el valor de realización de los subproductos.

Como se puede apreciar en el cuadro de valores, el costo final obtenido para el período 1942 a 1957 pasó de \$ 237.28 la tonelada a \$ 1.535.13. Tomando como base 100 para el año 1942 el índice de crecimiento en valores pasó de 100 a 647, vale decir, que el costo se multiplicó por 6 con respecto a 1942.

CUADRO DE VALORES DEL GRAFICO N° I - II

REFERIDOS A UNA TONELADA DE CONGELADO

<u>AÑOS</u>	<u>GASTOS TOTALES</u>	<u>CREDITO POR SUBPRODUCTOS</u>	<u>COSTO FINAL</u>
1942	\$ 316.99	\$ 79.71	\$ 237.28
1943	" 328.35	" 78.22	" 250.13
1944	" 380.74	" 82.18	" 298.56
1945	" 358.74	" 92.71	" 266.13
1946	" 405.39	" 123.95	" 281.44
1947	" 499.19	" 191.39	" 307.80
1948	" 553.43	" 193.88	" 359.55
1950	" 642.69	" 158.34	" 484.35
1951	" 767.90	" 198.31	" 569.59
1952	" 847.36	" 144.11	" 703.25
1953	" 978.25	" 139.60	" 868.65
1954	" 1.232.98	" 141.52	" 1.091.46
1955	" 1.480.50	" 163.67	" 1.349.97
1956	" 1.384.17	" 242.75	" 1.141.42
1957	" 1.793.88	" 268.21	" 1.535.17

(1) Siempre que se hable de costo, se está refiriendo al costo por tonelada de vacuno congelado.

Para explicar dicha evolución en primer lugar, es necesario desdoblar el costo en los dos integrantes que mencionamos: el monto total de gastos directos e indirectos y el monto de créditos por subproductos.

Mientras la correlación de valores del costo es casi igual a la de gastos totales, no sucede lo mismo con la de los créditos por subproductos. Esta presenta una serie de oscilaciones debido justamente a que mientras los gastos tienen más relación con la economía interna de la planta, con el modo, con las técnicas, con los volúmenes de producción; la curva del subproducto está reflejando un factor externo al dominio de la empresa ya que juegan las cotizaciones de precios que esos subproductos tienen en el campo internacional.

Para realizar el crédito a la carne, se parte del precio de realización del subproducto, al que se le deducen los gastos FOB, los gastos de distribución y los gastos de elaboración. Se obtiene así un valor de materia prima que es el que se acredita finalmente al costo.

Por lo tanto, para explicar la evolución de esta curva es necesario remitirnos al campo de los precios internacionales, pero no para explicar sus alzas o bajas, (ya que cae esto fuera del trabajo) sino, simplemente, para demostrar como un alza o baja de las cotizaciones de los subproductos inciden en una baja o alza del costo del congelado. Como se puede apreciar, en los años en que las cotizaciones aumentaron, los incrementos de costos fueron menores que los incrementos respectivos de los gastos totales, ya que, en aquéllos, estaba jugando el peso a la baja de los créditos por subproductos.

Por ejemplo, en los años 1945 a 1947, en que las cotizaciones de los subproductos se elevaron y por lo tanto incrementaron sus respectivos créditos, el incremento del costo fue de \$ 41.67, mientras que el del gasto fue de \$ 140.35 y el de los subproductos de \$ 98.68, frenando este último elemento el ascenso del costo frente a la suba de los gastos totales. Lo mismo podemos decir con respecto a la baja enorme del costo en el año 1956, baja que explicaremos más adelante pero de la que adelantaremos, por ahora, que el incremento de baja del costo fue supe--

rior al del gasto total y la aceleración se vió pronuncia da por la suba de los precios de colocación de los subproductos.

El mismo criterio podríamos emplear para el caso inverso, vale decir la baja de los precios de los subproductos. Los incrementos de baja de los precios pesarían para acelerar el incremento de alta de los costos frente a los gastos totales. En una palabra: a mayores créditos por -- subproductos menores costos y viceversa, a menores crédi tos mayores costos.

Para confirmar lo dicho daremos las cotizaciones, du rante los años mencionados de algunos de los principales subproductos, para ver como los movimientos ascendentes o descendentes de esos precios coinciden con los movimientos de valores por crédito de subproductos.

COTIZACION DE LOS PRINCIPALES SUB-PRODUCTOS

POR 100 KILOS FOB

C U E R O S					
<u>AÑOS</u>	<u>NOVILLOS PESADOS</u>	<u>VACAS</u>	<u>PREMIER JUS</u>	<u>SEBO</u>	
1944	53.90	43.82	29.35	17.38	plaza
1945	53.71	52.40	39.90	16.32	"
1946	99.70	91.70	32.00	28.50	"
1947	100.00	87.00	83.94	74.94	"

Llegamos hasta aquí entonces, en que la evolución -- del costo final la podemos explicar por dos variantes: a) por los créditos por subproductos y b) por los gastos totales. Respecto a lo primero creemos suficiente lo dicho en cuanto a como se incrementa o decrementa el costo final por una suba o baja de los precios. Faltaría agregar en este punto, que no solamente inciden las diversas cotizaciones y precios en este crédito sino que también puede influir, pero en forma menor, los diversos procedimientos y técnicas seguidas para la elaboración de los subproductos, ya que el crédito se ajusta con los resultados finales que arrojan los departamentos de subproductos, en -- esos resultados no sólo está jugando las variedades de co

tización sino que también están interviniendo los montos de gastos insumidos en su producción, que pueden variar debido a bajas de productividad, o una mejora técnica del proceso, o a un cambio en el sistema de paga al obrero, elementos todos ellos que inciden en el resultado final que se va a obtener en la venta del subproducto y -- que está ampliamente relacionado con el crédito que al final se realice.

Tampoco aquí se entró a estudiar esos factores que incidieron en los resultados finales, ya que ello hubiera demandado un estudio técnico especial fuera del alcance de este trabajo, y se limitó a tomar esos resultados finales de comercialización estando en ellos englobado -- ambos aspectos de que hablamos anteriormente. Pero como se puede apreciar, en los precios de los principales subproductos transcritos más arriba, lo que juega fundamentalmente en el alza o la baja del crédito es la cotización por encima de los gastos.

Por lo tanto, de aquí se puede extraer una conclusión y es que el crédito por subproducto puede rebajar o aumentar el costo del congelado, pero es un elemento sobre el cual no se puede entrar a actuar directamente, ya que su alza o baja depende fundamentalmente de factores internacionales. Es necesario, por lo tanto, tomarlos como datos en cuanto a los precios, pudiendo actuar solamente en lo que tiene relación con los gastos de elaboración, tratando de racionalizar en la mayor forma posible su producción.

Debemos entrar a estudiar el segundo elemento que juega en la evolución del costo, vale decir, los gastos totales.

S E C C I O N II

EVOLUCION Y ESTUDIO DE LOS GASTOS TOTALES

POR LONELADA DE CONGELADO

En primer lugar es necesario decir qué se entiende por gastos totales para luego entrar a explicar su evolución y cómo inciden en el costo de la carne congelada. -- Por gastos totales debemos entender todos los gastos in-

curridos en la producción, tanto del producto principal como de los subproductos, pudiéndolos agrupar en:

a) Gastos Directos y b) Gastos Indirectos o bien, clasificar los gastos totales de acuerdo con sus diferentes conceptos, vale decir:

a) Materia Prima, b) Material Directo, c) Labor Directa y d) Gastos Fijos e Indirectos.

El cuadro siguiente nos muestra los valores de estos diferentes conceptos a través de los años y se entrará, -- pues, a explicar la evolución de cada uno de ellos, para luego sacar conclusiones al respecto.

GASTOS TOTALES POR TONELADA DE CONGELADO

<u>AÑOS</u>	<u>LABOR DIREC.</u>	<u>MATER. DIREC.</u>	<u>MATERIA PRIMA</u>	<u>GASTOS INDIR.</u>	<u>1942 L.D.</u>	<u>100 M.D.</u>	<u>M.P.</u>	<u>G.I.</u>
1942	3.45	3.69	266.33	35.32	100	100	100	100
1943	10.41	4.80	281.42	31.71	110	89	105	81
1944	10.99	5.44	318.73	45.58	116	92	120	129
1945	12.75	6.92	289.09	50.09	134	117	108	142
1946	17.11	5.33	321.79	61.16	181	90	121	173
1947	21.30	7.49	391.33	79.05	225	127	147	224
1948	26.45	5.19	420.31	101.48	280	88	158	287
1950	47.48	15.12	456.53	123.57	502	257	171	350
1951	69.40	18.60	486.03	193.88	734	316	182	549
1952	76.48	20.93	562.93	187.03	809	355	211	530
1953	77.49	18.29	667.84	214.60	820	310	251	608
1954	77.17	21.39	701.07	433.35	817	363	263	1.227
1955	93.40	19.57	718.87	648.72	988	332	270	1.837
1956	119.36	20.32	845.53	398.96	1263	245	317	1.130
1957	127.84	21.23	1.075.51	569.30	1353	360	404	1.612

a) MATERIA PRIMA: Como se puede apreciar para un valor de materia prima en el año 1942 de \$ 266.33 por tonelada de carne congelada, se pasó en el año 1957 a un valor de pesos 1.075.51, siendo su índice de crecimiento, tomando como base el año 1942, de 100 a 403.

La evolución de la materia prima, que salvo del año 1944 al 1945 tuvo un pequeño descenso en su precio, es ---

siempre creciente y su variación en valor puede ser consecuencia de dos únicos factores: por un lado los diferentes rendimientos de los animales y por el otro, los diferentes precios pagados en el Mercado Nacional de Haciendas.

Los diferentes precios y rendimientos se transcriben a continuación:

MATERIA PRIMA

<u>AÑOS</u>	<u>PRECIO</u>	<u>RINDE</u>	<u>VARIACION DE PRECIO SOBRE</u>	
			<u>UN RENDIMIENTO NORMAL DE 56 %</u>	
1942	\$ 0.1545	53.83 %	\$	0.1607
1943	" 0.1698	53.75 "	"	0.1769
1944	" 0.1856	54.10 "	"	0.1921
1945	" 0.1701	55.43 "	"	0.1716
1946	" 0.1931	56.17 "	"	0.1925
1947	" 0.2326	54.92 "	"	0.2372
1948	" 0.2392	55.31 "	"	0.2422
1949	" 0.2538	54.07 "	"	0.2629
1950	" 0.2590	53.81 "	"	0.2695
1951	" 0.2811	54.57 "	"	0.2885
1952	" 0.2982	55.93 "	"	0.2986
1953	" 0.3003	56.79 "	"	0.2961
1954	" 0.3739	54.77 "	"	0.3823
1955	" 0.4479	56.19 "	"	0.4464
1956	" 0.4702	55.91 "	"	0.4709
1957	" 0.5706	55.57 "	"	0.5750

Los rendimientos, dependiendo de una serie de factores tanto de orden técnico como de orden natural, oscilaron siempre entre el 53.5 % en el año 1942 al 55.5 % en el año 1957, llegando algunos años a rendir el 57 %. Por el propio tipo de ganado que se dedica al congelado, es evidente que el rendimiento no podía variar enormemente entre un año y otro, ya que para el congelado se dedican animales gordos cuyos rendimientos superen el 54 % y por lo tanto, los porcentajes no podían oscilar más que entre un 2 a un 3 %.

Por otro lado tenemos los precios que, salvo el año 1944 al 1945 fueron siempre al alza, pagándose en 1942 a razón de \$ 0.1069 por kilo en pie y en 1957 \$ 0.5706, tomando el año 1942 como base, se pasa de 100 a 533.

Como se puede apreciar, si bien el índice de crecimiento en valores bajó en el año 1945 pasando de 119 a 108 para luego volver a subir a 120, fue debido a una baja en los precios pagados que de \$ 0.1875 en el año 1944 pasaron a \$ 0.1700 en 1945 para ascender en 1946 a \$ 0.1931; mientras que el rendimiento de 54.1 % para 1944 pasó a 55.5 % en 1945 provocando ello una mayor diferencia en valores, sobre la variación del precio en relación a 1944. Esta baja de todos los precios, como se puede apreciar en el cuadro siguiente, fue consecuencia del impacto que en los precios internacionales y en todos los contratos vigentes, produjo la finalización de la 2a. guerra mundial.

PROMEDIO DE PRECIOS PAGADOS POR EL FRIGORIFICO NACIONAL
POR VACUNO GORDO Y FLACO EN LOS AÑOS 1942 - 1947.

	NOVILLOS		VACAS		BUEYES		TOROS	
<u>AÑOS</u>	<u>GORD.</u>	<u>FLAC.</u>	<u>GORD.</u>	<u>FLAC.</u>	<u>GORD.</u>	<u>FLAC.</u>	<u>GORD.</u>	<u>FLAC.</u>
1942	.1545	.1202	.1298	.1132	.1125	.1033	.0994	.0948
1943	.1698	.1257	.1614	.1110	.1315	----	.1085	.0746
1944	.1856	----	.1662	.1308	.1640	.1490	.1388	----
1945	.1701	.1388	.1420	.1022	.1323	.1224	.1167	.1128
1946	.1931	.1490	.1578	.1367	.1525	.1431	.1212	.1209
1947	.2326	.1807	.1893	.1599	.1883	.1664	.1499	.1422

Por otro lado, tomando como base de rendimiento normal un índice de 56 %, a los efectos de estudiar la variación de la materia prima como dependiendo del precio solamente, vemos que el precio subió de \$ 0.1607 en el año 1942 a \$ 0.575 milésimos por kilo en pie en 1957, lo que llevado a un índice de 100 para 1942 nos da un crecimiento de 257.

Para explicar esta alza de precios, remitámonos, en primer lugar, a lo que dice el Boletín del Instituto de Teoría y Política Económicas de la Facultad de Ciencias

Económicas de nuestro país, : "Elevación de precios y alza inflacionaria en el Uruguay". "En los años inmediatamente anteriores al estallido de la 2a. guerra mundial nuestra economía venía señalando un ascenso en sus distintos índices de precios e ingresos en virtud de la interdependencia con que jugaron una serie de factores externos e internos. En efecto, tal como ocurría a otras economías en desarrollo venía denotándose una elevación de precios frente a las exigencias impuestas por una mayor expansión crediticia y un incremento de los factores ocupados. Los últimos años de la década de los treinta son años de intensificación de las colocaciones bancarias las cuales si bien permiten aumentar la producción y la ocupación presionan la demanda y en consecuencia influyen en la elevación de precios e ingresos de la economía uruguaya.

Por otra parte, dicho movimiento se sumaba a otros movimientos alcistas en los precios e ingresos que venían acentuándose desde 1935 a raíz de la devaluación monetaria llevada a cabo aquel año. La demanda internacional por motivos de la 2a. guerra mundial, intensificó nuestras exportaciones, se inició un movimiento de ventas crecientes de nuestra producción en el mercado internacional con sus consiguientes repercusiones en los niveles internos de ingresos y precios, durante la guerra los precios de la producción local son arrastrados al alza por la tendencia creciente de los de importación, el mayor costo de las materias primas extranjeras, de los combustibles y de otros bienes importados inciden en el aumento de los costos de producción nacional con sus consiguientes repercusiones en los precios. En el período de postguerra los precios agrarios y de la producción nacional señalan un ascenso rápido, los productores agrarios en general recibieron mayores ingresos por mayores precios y mayores franquicias cambiarias". Concluyendo que: "tanto en el sector agropecuario como el industrial los precios fueron crecientes, pero mientras en un primer período los precios internos fueron arrastrados por el alza proveniente del exterior, en un segundo período el alza de precios internos fue mayor que la proveniente del exterior". Creemos que con este pasaje transcripto se puede dar una idea del proceso al alza que sufrieron los precios, incluyendo en ellos, -

los precios pagados al productor ganadero durante este período estudiado.

Por otro lado tenemos todos los contratos con el Reino Unido y todos los decretos que fijaron, de acuerdo a -- los rendimientos de los animales, los precios mínimos a pagar por kilo en pie en Tablada Nacional, como una conse--cuencia de lo dicho anteriormente y ya expuestos en el Capítulo I.

De lo expuesto extraemos como conclusión que los precios de la materia prima tuvieron un proceso siempre al alza pero con incrementaciones menores debido a la intervención estatal. Una vez dejada de lado, como consecuencia de la aplicación del decreto del 17 de abril de 1953, se produce un alza de 700 diezmilésimos en el precio que se estaba pagando por kilo en pie. Podemos decir que la intervención del Estado, sobre todo, a partir de los años 1947 a 1953, frenó los precios de materia prima cuando, justamente, la necesidad de producir y de mantener las plantas activas frente a una oferta cada vez menor de ganado --como --consecuencia de una serie de medidas equivocadas en materia de política agropecuaria-- hubieran aparejado el pago --de un precio más elevado por kilo en pie.

b) MATERIAL DIRECTO: Bajo este concepto entendemos todo -- aquel material que se incorpora directamente al producto, vale decir, todo el material que tiene relación con los en vases en que se exporta la producción. También se ha considerado dentro de este concepto los forrajes destinados a -- la manutención de los animales hasta tanto no sean faena-- dos.

Como se puede apreciar en el cuadro correspondiente, la curva de evolución de este gasto, sobre todo durante -- los años 1942 a 1948, experimentó una serie de oscilacio-- nes en torno al índice tomado como base 1942=100. Ahora -- bien, estas oscilaciones las podemos explicar desde dos -- puntos de vista: en primer lugar las oscilaciones sufridas por los precios de los materiales destinados a los envases de los subproductos, que durante esos años de guerra y pos-- teriormente a ella, se vieron influidos por la dificultad de importación (se impuso su compra en plaza, a firmas que tenían stocks de madera u hojalata pero a precios muy por encima al que hubiera pagado el Frigorífico en caso de im-- portación directa); cuando ésta sucedía, los precios de -- compra bajaban y por lógica consecuencia la curva del gas-- to total tendía a la baja.

Por otro lado, para el congelado, el valor del mate-- rial osciló en estos años debido a que a veces, de acuerdo con la producción que se exportaba, ya fuere carne congela-- da con hueso o sin hueso, el envase que se empleaba para -- su exportación era la bolsa y, según el producto, se utili-- zaban doble bolsas. Ello ocasionaba un alza o baja en el -- costo del material directo, como se puede apreciar en el -- cuadro siguiente que toma el costo de bolsas por 100 novi-- llos:

1942	\$ 66.35
1943	" 62.44
1944	" 53.71
1945	" 48.50
1946	" 56.96
1947	" 56.74
1948	" 49.00

Además el precio del forraje, que como dijimos, es considerado material directo, también tuvo sus oscilaciones, siempre tendiendo al alza.

Por lo tanto como conclusión podemos decir que el incremento sufrido por el valor de los materiales que de 100 en 1942 pasó a 360 en 1957 se debe, fundamentalmente, a los incrementos de precios sufridos por los diversos integrantes de este concepto.

-----oOo-----

c) GASTOS INDIRECTOS: Este gasto está integrado por diferentes conceptos como ser: sueldos, jornales indirectos, amortizaciones, intereses, reparaciones, seguros, etc. El concepto de gasto indirecto está estrechamente vinculado al de producción y es evidente que a un mayor volumen de producción la incidencia del gasto indirecto en el costo es mucho menor e, inversamente, frente a un pequeño volumen de producción.

Por lo tanto, basta explicar la evolución de esta curva desde dos puntos de vista: el alza de los precios de los factores que lo integran (sueldos, jornales, materiales indirectos, etc.) y el mayor o menor volumen de producción ocurrido en el transcurso del período 1942-1957.

El primer punto lo analizaremos cuando tratemos las Retribuciones del Personal. Veremos ahora el segundo aspecto, que es el mayor o menor grado de producción, que jugará fundamentalmente, como se dijo, en la menor o mayor incidencia del gasto indirecto en el costo del congelado.

Para ello veamos el cuadro siguiente que nos muestra el volumen faenado por el Frigorífico durante los años 1942 a 1957, correspondiendo las cifras a número total de cabezas vacunas faenadas.

<u>AÑOS</u>	<u>TOTAL CAREZAS</u>
1942	512.136
1943	539.616
1944	348.228
1945	352.376
1946	370.695
1947	320.852
1948	364.602
1949	471.974
1950	499.204
1951	377.906
1952	431.543
1953	485.976
1954	275.826
1955	392.619
1956	345.981
1957	236.165

Si bien partiendo de 100 en 1942, el índice de crecimiento del gasto llega en 1957 a 1.600 ello se debe a que, a pesar de los períodos en que el gasto bajó enormemente debido a los aumentos de faenas, el gasto en general tiene una tendencia al alza motivada por los incrementos que van sufriendo los precios de los rubros que lo integran (sueldos, jornales, materiales, intereses, etc.) y por las mermas de producción que se van produciendo año a año. En 1957 la faena vacuna -según el cuadro precedente- llegó a 236.000 cabezas, lo que indica -si tomamos el año 1942 como base de faena, que de un índice de 100 se pasó, en 1957, a un índice de 46.

Se puede decir pues, que es fundamental en la industria frigorífica, al igual que en cualquier otra que deba soportar un gran volumen de gastos fijos e indirectos que se mantenga un ritmo normal de faena que le permita absorber el gasto indirecto sin hacerlo incidir violentamente en el costo unitario de la carne.

¿Cuál es el volumen óptimo de producción para el -- que está capacitado el Frigorífico, para distribuir más ventajosamente sus gastos indirectos? De acuerdo con su capacidad técnica de equipos y plantas, el volumen de --

producción diaria para una jornada de 8 horas de labor es de 2.400 vacunos y 4.300 lanares. Ahora bien, considerando 260 días de faena anuales (5 faenas semanales) la capacidad de faena diaria de nuestra industria frigorífica es de 6.800 vacunos, distribuidos así: 2.400 Nacional, 1.340 --- Swift, 1.120 Artigas, 1.340 Anglo y 600 Castro; por lo tanto la industrialización total sería de 1:700.000 cabezas - vacunas anuales. (1)

En otros términos, para que los frigoríficos puedan - trabajar en forma normal, de acuerdo con sus respectivas - capacidades de matanzas, evitando elevados costos de industrialización, por los gastos indirectos, la entrada de vacunos a Tablada debería oscilar fundamentalmente, por cuanto los totales de lo comercializado en la Tablada Nacional en los últimos años distan en mucho de esa cifra, siendo - el promedio anual para el período 1942-1957 de 790.000 cabezas, incluyendo al Frigorífico Anglo, según se desprende del siguiente cuadro:

COMPRAS DE VACUNOS REALIZADAS POR DISTINTOS
ESTABLECIMIENTOS EN TABLADA NORTE Y FRAY BENTOS

<u>AÑOS</u>	<u>TOTAL GENERAL</u>
1942	1:101.944
1943	1:206.827
1944	641.176
1945	577.066
1946	725.263
1947	506.723
1948	530.108
1949	976.507
1950	1:124.785
1951	935.872
1952	846.618
1953	950.555
1954	593.987
1955	537.502
1956	644.343
1957	512.984

(1) "Comercio de Carnes en el Uruguay". Cr. G. Bernhard.

¿Cuáles son los motivos por los cuales nuestra industria frigorífica se ve realmente imposibilitada de desarrollar plenamente su capacidad productiva, desde el momento, que en este caso particular, el suministro de materia prima no depende de factores internacionales sino de factores puramente internos relacionados con la economía de nuestro país?

Las causas que han originado esta disminución del stock de animales productores de carne, son a mi modo de ver, de tres tipos:

a) En primer lugar encontramos el incremento de otros rubros de la economía agropecuaria, principalmente el fomento de las producciones de trigo, lana y ganadería lechera en desmedro, aparentemente, de la ganadería, como se puede apreciar en el siguiente cuadro, donde se establece el porcentaje que representó el volumen físico de los principales productos agropecuarios, sobre el total de la producción en los quinquenios 1935/39 y 1951/55, ellos son:

<u>PRODUCTOS</u>	<u>% S/TOTAL</u>	
	<u>35/39</u>	<u>51/55</u>
TRIGO	9.98 %	11.41 %
LINO	3.37 "	2.42 "
ARROZ	0.56 "	1.25 "
MAIZ	3.26 "	3.25 "
LANA	23.14 "	24.93 "
CARNE VACUNA	24.91 "	17.64 "
LECHE	5.33 "	9.70 "

b) Una segunda causa de la merma de materia prima para los frigoríficos es el amplio desarrollo que ha tenido el mercado ilícito de la carne. Ya dijimos en el Capítulo I las consecuencias funestas que trae para la economía nacional, el desarrollo de esta actividad.

c) Por último, como tercer tipo de causa, la encontramos en el problema del contrabando que ha producido un drenaje continuo de nuestros stocks ganaderos hacia el Brasil.

(1) "Evolución del volumen físico de la producción agropecuaria" In, Cal Osaba.

d) RETRIBUCION AL PERSONAL: Bajo este punto se van a estudiar dos conceptos estrechamente vinculados al alza o baja de los costos y ellos son, por un lado, la mano de obra directa, vale decir, los jornales directos relacionados con el producto y por otro, los sueldos y jornales indirectos (sueldos y jornales de personal de fábrica y de administración) que, si bien no se pueden imputar directamente al producto, se cargan en forma indirecta, aplicando para ello bases de distribución establecidas por la Contaduría Industrial del Frigorífico. Mientras los primeros están directamente vinculados al volumen de producción, los segundos son ajenos a él, generándose el mismo monto cualquiera sea el grado a que haya alcanzado la producción en un momento dado.

Se comenzará entonces, por el estudio de la mano de obra directa, vale decir, de la labor directa incorporada al producto principal.

En el cuadro de valores se aprecia su evolución; partiendo del índice 100 en el año 1942, se llega a un índice de 1350 en el año 1957. La evolución de esta curva ha sido en el transcurso del tiempo, sumamente rápida ya que, por ejemplo, a incrementos de valor de \$ 232.42 para la materia prima de los años 1950 a 1957 correspondieron incrementos de \$ 850.37 para la mano de obra.

¿Cómo se explica esta curva tan sumamente acelerada y que, a primera vista, parecería ser una de las causales fundamentales en el alza del costo de la tonelada de congelado?

Las causas pueden ser de dos tipos: en primer lugar, las propias del alza de precios impuestas por distintos Consejos de Salarios al laudar aumentos en las retribuciones que ocasionaban incrementos en el costo de producción de la tonelada de congelado.

En segundo lugar las causas de orden técnico-administrativo-humano, ya sea un cambio de proceso, un aumento de personal obrero en un departamento determinado, huelgas, -trabajo a desgano, desorganización en la producción, etc., elementos estos que traen como consecuencia un alza o baja de la productividad, alza o baja que no se entra a estu---

diar ya que ello implicaría hacer un profundo estudio técnico de las condiciones de producción durante el período estudiado; de los rendimientos por hombre-hora, de los -- cambios en la organización de la producción, de los aumentos de personal obrero, etc.

Estudiemos por lo tanto, solamente, el primer elemento que incide en el alza de estos valores, a saber, los -- aumentos de salarios. Recién en el año 1947 se instituyó el 1er. Consejo de Salarios para la industria frigorífica dictado para los frigoríficos Swift, Artigas y Anglo, amparando al personal obrero, y que luego, por equiparación se aplicó al Frigorífico Nacional con fecha 19 de mayo de 1947.

Con anterioridad a este Consejo, se había dictado la ley N° 10.449 del 20 de octubre de 1944 con vigencia a -- partir del 16 de marzo de 1945 para el Frigorífico Nacional, en la cual se estipulaba el jornal mínimo a pagar en la industria frigorífica. Hasta esta fecha, los aumentos tanto de jornales como de sueldos, estaban dados por resoluciones de los respectivos Directorios.

Haciendo una nómina de las resoluciones, y de los -- Consejos de Salarios con sus respectivos aumentos y par-- tiendo del jornal que se pagaba en 1942 tenemos el siguiente cuadro:

RESOLUCION O LAUDO DE FECHA	AUMENTO DICTADO	JORNAL NOMINAL
	1942	\$ 0.28 p/h.
R. Direc. 16/3/943	\$ 0.03	" 0.31 "
R. Direc. 1/2/944	" 0.03	" 0.34 "
Ley 10.449 vig. 16/3/45	" 0.05	" 0.39 "
Equiparación Laudo 1947	" 0.21	" 0.60 "
Laudo 7/6/48	" 0.20	" 0.80 "
Laudo 23/1/50	30%	" 1.04 "
Laudo 11/3/54	" 0.30	" 1.34 "
Laudo 21/6/56	0.30,020 y 25% playa	" 1.64 "

Paralelamente a los aumentos de jornales se muestra -- en el cuadro siguiente los aumentos del costo de vida, a --

los efectos de ver como han influido los sucesivos incrementos del nivel general de precios del costo de vida, en los aumentos de salarios, pudiendo apreciar, que los salarios reales han ido en un continuo aumento por un lado, y han sido, por otro lado, superiores al costo de vida.

(Es de hacer notar, que en la columna de Aumentos por Laudos, se ha tomado en cuenta las efectivas fechas de vigencia de los respectivos laudos, a los efectos de aplicar el aumento correspondiente).

AÑOS	VALOR DE MANO DE OBRA POR TONELADA	AUMENTOS POR LAUDOS	COSTO DE VIDA	DE SALAR. REAL
Base 1942 = 100				
1942	100	(1)	0.32 100	100 100
1943	110		0.34 106	106 100
1944	116		0.38 119	109 109
1945	134		0.47 147	123 119
1946	181		0.50 156	136 114
1947	225		0.66 206	157 131
1948	279		0.89 278	160 174
1949			1.06 331	168 197
1950	502		1.33 416	161 258
1951	734		1.36 425	184 230
1952	809		1.38 431	210 205
1953	820		1.38 431	224 192
1954	816		1.76 550	250 219
1955	988		1.89 591	272 217
1956	1263		2.05 641	291 220
1957	1352		2.40 750	342 219

Relacionando las tres series se puede ver que el valor de la mano de obra pasó de 100 en 1942 a 1.352 en 1957 los aumentos de salarios de 100 a 750 (considerados con las cargas sociales) y el costo de vida de 100 a 342. Utilizando el índice del costo de vida para deflacionar los valores de la mano de obra, se obtienen los siguientes valores cuyas diferencias son, como ya se dijo en un principio, aparentemente, pérdidas o ganancias de productividad.

(1) Se tomó en cuenta el incremento de las cargas sociales.

AÑOS	VALOR DE MANO DE OBRA DEFLACIONADO	AUMENTOS SALARIOS PERDIDA O GANAN. DEFLACIONADOS PRODUCTIVIDAD.
1942	100	0
1943	104	-4
1944	106	+3
1945	109	+10
1946	132	-18
1947	143	-12
1948	175	-1
1950	312	-54
1951	398	-168
1952	385	-180
1953	366	-174
1954	325	-106
1955	362	-155
1956	433	-213
1957	394	-175

Las cargas sociales han incidido también, en el alza de la mano de obra, sobre todo estos últimos años. Partiendo de un jornal medio de \$ 100.00 las cargas sociales eran el 13% en 1942 mientras que en 1957 llegan a ser prácticamente el 50% de ese jornal.

En materia de sueldos, considerados como gastos indirectos pero debiéndonos referir a ellos en este punto de Retribuciones al Personal, éstos también han sufrido alzas similares a la de los jornales. Los laudos para sueldos fueron los siguientes:

Laudos vigencia	12/5/49	aumento porcentual.
" "	15/5/51	" "
" "	1/5/54	aumento de \$ 60.00.
" "	16/7/56	" " " 80.00.

La evolución de los sueldos desde 1942 a 1957 (dejando establecido que anteriormente a los laudos arriba expuestos hubieron una serie de resoluciones de Directorio que aumentaron los sueldos) fue la siguiente:

<u>AÑOS</u>	<u>SUELDOS</u>	<u>INDICE DE CRECIMIENTO</u>
1942	139	100
1943	142	102
1944	154	111
1945	169	122
1946	197	142
1947	219	158
1948	268	193
1949	300	216
1950	340	245
1951	369	265
1952	369	265
1953	369	265
1954	409	294
1955	429	309
1956	469	337
1957	509	366

Estudiando para el mismo período la evolución de las cargas sociales tenemos:

1942	13.16 %
1943	13.16 %
1944	13.16 %
1945	19.39 %
1946	27.82 %
1947	27.82 %
1948	27.82 %
1949	31.95 %
1950	29.95 %
1951	31.15 %
1952	33.15 %
1953	33.15 %
1954	36.55 %
1955	41.02 %
1956	37.82 %
1957	46.12 %

La conclusión es que, en general, la política de salarios ha sido la de aumentarlos correlativamente a los aumentos del costo de la vida. Ello ha incidido en un aumento del costo de la tonelada de carne congelada. Dicho aumento, frente al incremento del valor total de labor directa, representó el 53 % en 1957. La diferencia entre dicho aumento por salarios y el correspondiente al valor de la labor directa por tonelada, puede atribuirse inicialmente, a una baja de productividad.

S E C C I O N I I I

PONDERACION DE LOS INTEGRANTES DEL COSTO.

¿Cómo han jugado los índices de crecimiento de las diversas variables en el costo de la carne congelada? —
¿Cuáles han sido, entre ellos, los que más han pesado en la elevación del costo?

Para estudiar este punto, se agruparán los diversos integrantes del costo en: a) Gastos Directos y b) Gastos Fijos e Indirectos.

a) Gastos Directos: El motivo que lleva a agrupar la mano de obra, el material y la materia prima bajo la denominación de Gastos Directos es, precisamente, el de poder hacer un estudio prescindiendo de un factor que incide en el costo; el volumen de producción a través de los gastos indirectos. De esta manera se tiene un gasto en el cual — la producción no juega fundamentalmente y, por lo tanto, sus variaciones van a depender primordialmente de las variaciones propias de sus integrantes. Se podrá así estudiar como han jugado los incrementos —más rápidos unos — que otros— de la mano de obra, del material y la materia prima, ponderándolos de acuerdo con sus respectivos pesos en un gasto directo total que se ha incrementado de 100 a 434 (en el período 1942-1957).

A primera vista, parecería que quien ha jugado preponderantemente en el alza del costo ha sido el incremento de la mano de obra —que de 100 pasó a 1.350— frente a los demás integrantes del costo; pero, a mi juicio no es así.

Para demostrarlo se debe estudiar como ha estado inte
grado porcentualmente el gasto directo, a través del perío
do 1942-1957.

El cuadro siguiente nos muestra para un gasto directo
igual a 100 para todos los años como han evolucionado los
porcentajes de integración de ese gasto pasando la labor -
directa de un 3.35 % en 1942 a un 10.44 % en 1957 y la ma-
teria prima de un 94.56 % en 1942 a un 87.83 % en 1957 y -
finalmente el material directo de un 2.09 % en 1942 a un -
1.73 % en 1957.

AÑOS	GASTOS DIRECTOS			Base 1942 = 100		
	LABOR DIRECTA	MATERIAL DIRECTO	MATERIA PRIMA	LABOR DIRECTA	MATERIAL DIRECTO	MATERIA PRIMA
1942	3.35 %	2.09 %	94.56 %	100	100	100
1943	3.51 "	1.62 "	94.87 "	104	78	100
1944	3.28 "	1.62 "	95.10 "	98	78	101
1945	4.13 "	2.24 "	93.63 "	123	107	99
1946	4.97 "	1.55 "	93.48 "	148	74	99
1947	5.08 "	1.78 "	93.14 "	152	85	98
1948	5.85 "	1.15 "	93.00 "	175	55	98
1950	9.15 "	2.91 "	87.94 "	273	139	93
1951	12.09 "	3.24 "	84.67 "	361	155	90
1952	11.58 "	3.17 "	85.25 "	346	152	90
1953	10.15 "	2.40 "	87.45 "	303	115	92
1954	9.66 "	2.67 "	87.67 "	288	128	93
1955	11.24 "	2.35 "	86.42 "	335	112	91
1956	12.12 "	2.06 "	85.82 "	362	99	91
1957	10.44 "	1.73 "	87.83 "	312	83	93

Estos porcentajes, llevado a una base de 100 para ---
1942 nos da un índice de crecimiento de 312,83 y 92 para -
la mano de obra, el material y la materia prima respectiva
mente. Indicándonos a su vez, estos porcentajes, que en el
transcurso de todos los años, el peso de la materia prima,
dentro del gasto directo, ha sido siempre muy superior al
de la mano de obra, -cuyo porcentaje ha ido experimentando
sucesivos incrementos; y al del material directo, cuyo por
centaje prácticamente ha permanecido siempre oscilando en-

tre un 1.50 % y un 3 %.

Relacionando estos valores con los de gastos totales, y la ponderación anteriormente expuesta, se puede concluir -ante la velocidad mucho más pronunciada de crecimiento del valor de la mano de obra, con su respectivo reflejo en el porcentaje de integración dentro del gasto directo y el crecimiento menos pronunciado del valor de la materia prima con un decrecimiento en el porcentaje de integración del gasto directo,-que fuera aquél el elemento preponderante en el aumento del costo. No sucede, sin embargo, tal cosa ya que, de los sucesivos incrementos del gasto, la mayor proporción de esos incrementos corresponde a la materia prima, por ser ésta de mayor peso dentro del gasto. Vale decir que, si bien el valor de la mano de obra pasó de 100 a 1350 y el de la materia prima solo lo hizo de 100 a 403; reflejados estos incrementos de valores en relación a los respectivos pesos en que jugaron en el gasto directo, se concluye que, a pesar de que el valor de la mano de obra subió más aceleradamente que el de la materia prima, como aquella es un porcentaje muchas veces que ésta, dentro del gasto directo, ese mayor incremento fue amortiguado por el menor porcentaje y, viceversa, al menor incremento de la materia prima fue acelerado por su mayor porcentaje dentro del gasto.

En una palabra, en 15 años el costo de la materia prima se cuadruplicó y el de la mano de obra se multiplicó por 13.5. Sin embargo, el gasto total directo se ha multiplicado sólo por poco más de cuatro dado que el peso de la mano de obra, en ese costo, era muy bajo (solo 3.35 % en 1942) de modo que aunque ahora (1957) llega al 10.44 %, todo el costo está controlado fundamentalmente por la materia prima que constituye el 87 % de ese gasto directo.

Si bien la incidencia de la mano de obra en el gasto se triplicó (de 3,35 % a 10.44 %), como el punto de partida era muy bajo, la influencia final todavía sigue siendo pequeña. Sin embargo si este proceso continuara, es decir, si dentro de algunos años llegara a, por ejemplo, cuadruplicarse, entonces sí la mano de obra tendría

un aumento apreciable dentro del gasto por cuanto pasaría del 10% al 40%. Esto nos estaría indicando una reestructuración del costo que podría deberse, por ejemplo, a un alza inusitada del precio de la mano de obra en relación al de la materia prima o a un incremento grande en el número de obreros dentro del proceso del congelado.

Pero como se puede perfectamente apreciar de las cifras expuestas y de la realidad actual, para el congelado no existe el problema de la mano de obra (ni creo que existirá) debido a su poco grado de industrialización. Sí, existe, fundamentalmente, el problema de la materia prima.

b) Gastos Fijos e Indirectos: En lo que respecta a estos gastos ya se ha dicho en la parte primera de este Capítulo; su evolución general tiende al alza y sube más o menos aceleradamente, de acuerdo con el volumen de producción.

Estudiando los integrantes de este gasto, deducimos - de acuerdo al siguiente cuadro (cuadro porcentual en base a un gasto indirecto total=100) lo siguiente:

GASTOS INDIRECTOS				Base 1942 = 100					
AÑOS	SUEL- DOS	JORNA- LES	OTROS	SUELDO	JORNALES	OTROS			
1942	17.23%	5.57%	72.20%	\$ 6.08	100	\$ 1.97	100	\$ 27.27	100
1943	16.31"	4.17"	79.52"	" 5.17	85	" 1.32	67	" 25.22	92
1944	17.80"	3.32"	78.88"	" 8.11	133	" 1.51	77	" 35.96	132
1945	14.51"	2.32"	83.17"	" 7.27	120	" 1.16	59	" 41.66	153
1946	17.31"	4.26"	78.43"	"10.59	174	" 2.60	132	" 47.97	176
1947	17.72"	6.7 "	76.11"	"14.01	230	" 4.88	248	" 60.16	221
1948	18.58"	7.50"	73.92"	"18.85	310	" 7.61	386	" 75.01	275
1950	21.93"	9.03"	69.04"	"27.10	446	"11.16	567	" 85.31	313
1951	20.13"	7.53"	72.34"	"37.03	642	"14.60	741	"140.25	514
1952	19.35"	8.10"	72.55"	"36.19	595	"15.15	767	"135.69	498
1953	15.02"	6.81"	78.17"	"32.23	530	"14.61	741	"167.75	615
1954	19.31"	7.38"	73.31"	"83.68	1376	"31.98	1623	"317.69	1165
1955	21.79"	9.59"	68.62"	141.3	2325	"62.21	3178	"445.15	1632
1956	14.59"	6.32"	70.34"	"58.21	957	"25.21	1280	"280.63	1029
1957	28.33"	6.28"	65.49"	161.28	623	"35.75	815	"372.83	1367

Que los sueldos representan, para un gasto total=100 un porcentaje que va de 17.23 % en 1942 a 28.83 % en 1957.

Que los demás gastos representan entre el 77.20 % en 1942 y el 65.49 % en 1957.

Aplicados esos porcentajes a los gastos indirectos incurridos desde 1942 a 1957 en el costo de la tonelada de - congelado y tomando como base 1942=100 se obtiene que el - índice de crecimiento de los sueldos es muy superior al de los jornales y al de los demás gastos, lo que nos indica - una posible reestructuración del gasto indirecto.

Evidentemente, como se puede apreciar estos índices - van al alza o a la baja de acuerdo con las producciones pero, en lo que se refiere a velocidad de crecimiento, la de los sueldos es mayor que la de los demás integrantes del - gasto indirecto, porque precisamente, el peso que va adquiriendo este rubro va siendo cada vez mayor, dentro del gasto indirecto.

Finalmente se puede decir que el monto de retribucio-
nes personales, tanto sueldos como jornales, representa, - dentro del costo de tonelada de congelado, un porcentaje - relativamente bajo, como se puede apreciar en el cuadro siguiente:

PORCENTAJE DEL TOTAL DE RETRIBUCIONES AL PERSONAL
EN RELACION AL GASTO TOTAL:

AÑOS	GASTO TOTAL	RETRIBUCION PERSONAL	MATERIA PRIMA	OTROS GASTOS
1942	100	5.52 %	84.02 %	10.46%
1943	100	5.15 %	85.71 %	9.14%
1944	100	5.41 %	83.71 %	10.88%
1945	100	5.90 %	80.56 %	13.54%
1946	100	7.47 %	79.38 %	13.15%
1947	100	8.05 %	78.39 %	13.56%
1948	100	9.56 %	75.95 %	14.49%
1950	100	13.34 %	71.03 %	15.63%
1951	100	16.02 %	63.29 %	20.69%
1952	100	15.08 %	66.43 %	18.49%
1953	100	12.71 %	68.27 %	19.02%
1954	100	15.64 %	56.86 %	27.50%
1955	100	20.06 %	48.55 %	31.39%
1956	100	14.65 %	61.08 %	24.27%
1957	100	18.11 %	50.35 %	21.94%

Vemos que el porcentaje de retribuciones al personal pasa del 5.5% en 1942 al 18% en 1957; mientras que el de la materia prima baja del 84% en 1942 al 60% en 1957. Es natural que este menor porcentaje de la mano de obra, con relación a costo ocurra, ya que su grado de industrialización es sumamente reducido.

De lo expuesto se deducen las siguientes conclusiones:

1º) Que si bien la velocidad de crecimiento en los valores de la mano de obra es superior al de los valores de la materia prima, por representar ésta un mayor porcentaje dentro del costo, aquella expansión se ve amortiguada por este mayor porcentaje que lo contrarresta;

2º) Que la exportación de la carne congelada requiere un proceso en el cual la mano de obra frente a los demás integrantes del costo representa un menor porcentaje. Por lo tanto, toda política tendiente a abaratar sus costos, debe dirigir mayor atención a la materia prima que a la mano de obra;

3º) Que la mano de obra indirecta, representada fundamentalmente por los sueldos, juega dentro del gasto indirecto un papel muy importante. En consecuencia, toda política que tienda, frente a una baja de producción a reducir el gasto indirecto, debe tener en cuenta el elemento sueldo que es, prácticamente, el único elemento sobre el cual se puede actuar ya que los restantes rubros indirectos -- ofrecen una mayor rigidez y su erogación se genera, inevitablemente, ya sea para producir una o mil toneladas de congelado. Por otro lado, actuar sobre los gastos indirectos sin tener en cuenta el factor sueldos, llevaría a un estudio de las condiciones técnicas de la planta y equipos y a una posible reestructuración de la misma; lo que implicaría aparentemente una política a más largo plazo y más difícil de llevarla a cabo, que la de actuar directamente en una pura y exclusiva reorganización administrativa.

ANALISIS DE NUESTROS
COSTOS INTERNOS
CON RELACION A LOS PRECIOS
INTERNACIONALES Y A LA
POLITICA DE SUBSIDIOS

VALORES DE REALIZACION DEL CONGELADO

ENFRENTADOS A SUS COSTOS

Como ya se dijo en el Capítulo II, si bien los costos que sirven de base a nuestro trabajo son los del Frigorífico Nacional, los valores de realización a los que los enfrentamos no son los logrados por los contratos de venta de este frigorífico sino los promediales de exportación (promedio resultante del total de exportaciones realizadas por los diversos frigoríficos frente al monto total de dólares obtenidos para dichas exportaciones, reduciéndolos a valores en moneda nacional de acuerdo con los tipos de cambios vigentes en cada año).

El motivo de este enfrentamiento fue el de estudiar costos que fueran representativos de toda la industria frigorífica y su relación con la economía internacional a través de los promedios pagados por nuestras carnes en los diferentes mercados de colocación. Se ha prescindido, de esta manera, de los valores unilaterales que un frigorífico dado hubiera obtenido en función de factores particulares (por ejemplo, su posición o reputación en el mercado internacional), factores que podrían haber alejado del estudio que se perseguía.

De acuerdo con el cuadro siguiente se observa que, durante los años 1944 a 1948 y 1951 a 1952, los valores de realización resultaron superiores al costo de producción. Durante los años 1950 y 1953 a 1957, en cambio, resultó que los costos internos de producción fueron superiores a los precios de colocación, debiendo entrar el gobierno a subsidiar la producción frigorífica del congelado (por medio de subsidios directos o adicionales, o por fijaciones de tipos de cambio compensatorios que nivelaran las diferencias entre los costos y los precios).

¿Cual fue la política seguida a los efectos de solucionar este problema que creaba la comercialización de las carnes?

Como ya se dijo en el Capítulo I, las etapas por las que pasó la comercialización fueron diversas y distintos fueron, también, los medios empleados para incentivar la exportación de carne.

En un primer momento hasta 1948 -fecha en que se --- crea el Fondo de Compensaciones Ganaderas- el régimen era el de liquidar las divisas obtenidas a un tipo fijo de -- cambio de 1.519 por dólar.

El régimen siguió hasta el año 1950, en el cual el - decreto del 17 de enero de 1950 lo dio por terminado, ini ciándose el período de los adicionales. En este decreto - se establece un subsidio de \$ 100 la tonelada de congela- do, y por decreto del 26 de julio del mismo año, un adi-- cional de \$ 0.021 por kilo en pie (equivalente a \$ 39.00 la tonelada) en total se obtendrían \$ 139.00 de subsidio por tonelada de congelado, siendo el precio internacional de U\$S 308 la tonelada.

AÑOS	COSTO	PRECIOS EN M/N
1944	298.56	355.00
1945	266.13	425.00
1946	281.44	498.00
1947	307.80	493.00
1948	359.55	561.00
1950	484.35	460.00
1951	569.59	624.00
1952	703.25	775.00
1953	838.65	707.00
1954	1.091.46	738.00
1955	1.349.97	788.00
1956	1.141.42	997.00
1957	1.535.13	1.351.00

En 1954, como los precios de colocación en los merca- dos libres bajaron de U\$S 500 a U\$S 468 por tonelada, fue necesario, a los efectos que las empresas frigoríficas si guieran obteniendo de las ventas a los mercados libres un valor de realización superior, otorgar a las exportacio-- nes de carne vacuna congelada un adicional que sumado al precio de venta por tonelada FOB representará un total de U\$S 532 en la primera semana de aplicación; de U\$S 523 en la segunda y de U\$S 493 en adelante. Se trató por este de creto de: en primer lugar, mantener el precio del ganado en pie y en segundo lugar llegar, por medio del mecanismo

de adicionales descendentes, al precio que se había considerado remunerador para el productor (unos 280 milésimos por kilo en pie).

En el año 1955, a los efectos de fijar normas para la comercialización de la carne vacuna congelada, se dictó el decreto del 3 de febrero de 1955 que estableció el saldo exportable de congelado (20.000 toneladas) y una serie de adicionales, partiendo de la base de un costo oficial por tonelada de \$ 1.118.00. Por lo tanto, el adicional sumado al precio de venta FOB, representaba un total de \$ 1.118.00 la tonelada. Si las exportaciones para cada empresa superaban su volumen respectivo, fijado por el decreto del 28 de febrero de 1947, el adicional se liquidaba en base a una escala porcentual.

Posteriormente el decreto del 1º de julio de 1955 fijó un adicional de \$ 397.00 la tonelada de congelado, resultante de la diferencia entre el valor de realización garantizado de \$ 1.157.00 y el precio de venta de \$ 760 - (U\$S 500 al tipo de 1.519), se derogaba a la vez, el decreto del 3 de febrero de 1955.

Luego, a partir del 22 de marzo de 1956, se modificaron los tipos de cambio que, de 1.519 para el congelado - pasaron a 3.10, abandonándose el sistema de subsidios o adicionales directos se entró entonces, a las compensaciones en función de tipos de cambio.

El decreto del 3 de julio de 1956 modificó nuevamente el tipo llevándolo a 3.21 para el congelado. Pero, finalmente, con la aplicación del decreto del 3 de agosto de 1956 se fijó que a partir de enero de 1957 a diciembre del mismo año, las exportaciones de congelado se liquidarían en base al 15% a 1.519 y el 85% restante al tipo de libre comercial.

Para los años 1950-1953 y 1955 los subsidios representaron, según cálculos realizados por el Cr. Bernhard, el 30.32%, el 14.14% y el 52.23% respectivamente sobre el precio de venta obtenido para la tonelada de congelado. - Vale decir, que un dólar de exportación de congelado nos costó, en subsidio en los años estudiados, \$ 0.45, \$ 0.21 y \$ 0.79.

Resumiendo, los subsidios que ampararon las exportaciones de nuestras carnes, tanto las congeladas como las conservadas, se calcularon: durante la vigencia del régimen de costos que rigió hasta el año 1952, de acuerdo con los costos de industrialización de las empresas exportadoras. Su monto lo determinaba la diferencia entre el valor de costo, incluida la utilidad (7%), y el precio de venta en los mercados exteriores. El fundamento del subsidio --- era, precisamente, que los precios que obteníamos por --- nuestros productos no cubrían los costos de producción.

A partir del decreto del 15 de abril de 1953 se puso fin al régimen de costos, los subsidios se pagaron por --- adicionales y luego del decreto del 22 de marzo de 1956, por medio de tipos de cambio. Estos también implicaban, --- en el fondo, cubrir un determinado costo de producción al igual que lo hacían los subsidios pero con la gran diferencia de que, mientras en el régimen de subsidios en base a los costos, éstos se tomaban de las declaraciones de las empresas; en el nuevo régimen, el tipo de cambio o el adicional es fijado en función de los costos testigos que presenta el Frigorífico Nacional.

Es de hacer notar, que la política de subsidios seguida fundamentalmente hasta 1953 fue la de liquidar los subsidios en base a los costos, pagándose aquellos a título provisorio, sujetos a una futura reliquidación. El --- error a mi juicio, de esta política fue, precisamente, --- que nunca se realizó los estudios de costos necesarios en las empresas particulares y por lo tanto nunca se efectuaron las reliquidaciones pendientes, originando ello, pérdidas muy cuantiosas para el Estado.

Como se puede apreciar en el cuadro durante los años 1944 a 1948 (período de guerra y post-guerra) y 1951-1952 (guerra de Corea) los costos resultaron inferiores a los precios internacionales, precios que, precisamente, estaban influidos por los momentos por los que se atravesaba. Actualmente, los costos tienden, cada vez más, a alejarse de la relación de equilibrio costo-precio, estando aquellos siempre por encima de éstos. Podemos concluir, entonces, que, o nos abocamos a conseguir un mejor precio de colocación en el exterior por nuestras carnes o tendemos a una política de baja de costos ya que, de lo contrario,

nuestra exportación de carnes, en vez de resultar una industria remuneradora para la economía del país, resultará una carga para la colectividad.

En qué medida podemos influir nosotros en la fijación de los precios internacionales de la carne es un problema sumamente delicado. Las economías menos desarrolladas y periféricas como la nuestra se mueven por los impactos provenientes de las economías dominantes, debiendo acomodar sus estructuras técnico-económicas a las variaciones foráneas de los precios internacionales. Es por ello que resulta prácticamente imposible actuar sobre los mismos.

En cuanto al segundo aspecto, baja de costos, las conclusiones trataremos de extraerlas en el Capítulo siguiente. Sin embargo, se puede adelantar, desde ya que, abaratar costos, en plantas que resultan técnicamente anticuadas y cuyas capacidades de producción, a pesar de ellos, demandan materia prima en un grado superior a las posibilidades de la oferta, tomando medidas pura y exclusivamente de tipo particular para la industria frigorífica, serán insuficientes. Se debe armonizar y planificar toda la economía agropecuaria y sus relaciones con el resto de la economía general de nuestro país.

C O N C L U S I O N E S

1) La mano de obra ha sido en el transcurso de los años un elemento de encarecimiento de los costos. En el caso del congelado este encarecimiento no ha incidido mucho debido al poco grado de industrialización que este producto exige.

2) El material directo es un elemento que juega muy poco en el costo del congelado, apenas un 2 % en los incrementos de costo experimentados desde 1942 a 1957. Por lo tanto, sus variaciones al alza no son de significación.

3) Los gastos indirectos, juegan de acuerdo con los volúmenes de producción, pero es evidente, que los equipos pesados, antiguos, de gran consumo y costosa manutención de estas plantas, imposibilitan llevar a cabo una disminución importante de los mismos. Por lo tanto, se deben atacar los factores que presentan mayor grado de plas

tividad a los efectos de una reestructuración del gasto, persiguiendo una racionalización administrativa de las -- plantas. Por un lado y por otro encaminando la corriente de los préstamos a la sustitución de los activos fijos -- que lleven a la utilización de los equipos y máquinas a -- los grados de eficiencia máxima, de acuerdo con los volúmenes de producción previsibles para el futuro.

4) El costo de la materia prima y su escasez parecen ser, fundamentalmente, los factores decisivos que año a -- año, llevan a subas desmedidas del costo del congelado -- con relación a los valores de comercialización.

5) Es necesario iniciar una recuperación ganadera, -- frente al crecimiento constante del consumo interno. Pero se tardarían, por lo menos, 3 o 4 años antes que se reali-- ce una intensificación de producción suficiente para au-- mentar sensiblemente los saldos exportables y por lo tan-- to, el trabajo de los frigoríficos.

6) Será necesario tomar medidas que impliquen un fo-- mento al productor ganadero devolviéndole la confianza en la comercialización de sus stocks en la Tablada Nacional, en el respaldo financiero de los frigoríficos que le com-- pran sus ganados y evitando que mayores precios, por equi-- vocadas políticas, hagan que esos stocks se desvíen del -- Mercado Nacional de Haciendas para caer en el mercado ne-- gro o en el contrabando.

7) Debemos fomentar en todo lo posible la exporta--- ción de congelado y desinteresarnos, en cuanto sea facti-- ble, de la elaboración de conservas destinadas a la expor-- tación, ya que los precios internacionales no compensan -- el sacrificio varias veces millonario que demanda esa co-- mercialización.

8) Recuperación ganadera, estabilidad de la indus--- tria frigorífica y estabilidad y equilibrio entre las di-- versas ramas de la producción agraria son inseparables y se complementan recíprocamente.

Por lo tanto, mientras no se logre la colaboración -- leal y constructiva de todos y cada uno de los sectores -- oficiales y privados, relacionados con el problema de la carne, para adoptar soluciones de fondo de carácter nacio--

- 64 -

nal, resultará inútil la discusión de aspectos parciales del problema.

-----oOo-----

- B -

CARNE VACUNA CONSERVA

ANALISIS DE LOS

INTEGRANTES DEL COSTO

S E C C I O N I

COSTO FINAL Y GASTOS TOTALES.

En primer lugar, es necesario reiterar que los costos se han obtenido por diferencia entre los gastos totales incurridos durante el proceso completo de industrialización del producto principal y todos sus subproductos, y el valor de realización de estos últimos.

Cualquier otro procedimiento es técnicamente inaceptable, dadas las características propias del proceso que nos ocupa. Corresponde aquí resaltar las consecuencias -- que tal enfoque implica en los análisis que se realicen. Desde que se considera el costo final meramente como una diferencia, todos los análisis de estructura y de relaciones, se realizarán sobre el gasto total y no sobre el costo, ya que no existe ningún criterio aceptable para distribuir el valor recuperado en la venta de subproductos -- entre los integrantes del gasto. Ello no implica en forma alguna una limitación al análisis, sino solamente una precisión en cuanto al verdadero significado de las conclusiones que se extraigan.

La industria funciona sobre la base de un costo obtenido por diferencia, así es que el valor de realización de los subproductos condiciona de una parte el valor de la materia prima, esto es los precios del ganado en pie, y de otro obliga al aprovechamiento integral de esa materia prima para poder mantener la relación entre los precios pagados en Tablada y el costo de producción; o dicho de otra forma, obliga al aprovechamiento de los subproductos para mantener un costo que se ha calculado precisamente en base a dicho aprovechamiento.

No es posible deshacer ese juego recíproco sin suponer una alteración fundamental en la industria, de modo -- que el estudio debe realizarse sobre la base de que existe un gasto total y un valor de venta de subproductos dados. Si frente a esos datos tenemos que el precio de comercialización de la producción principal está también fijado por las condiciones de los mercados compradores, tenemos como consecuencia que las alteraciones del valor de realización de los subproductos inciden directamente sobre el precio de la materia prima.

El gasto total para la industrialización completa de una cierta producción puede considerarse un dato desde que está determinado por la mano de obra directa necesaria al proceso, los materiales que se incorporan al producto ya formando parte de él, ya como envase, y el volumen de car-gos fijos en relación con la cuantía de esa producción. También es posible considerar como dato el valor de realización de los subproductos, ya que si bien en el momento de la pro-ducción la previsión puede no ser exacta, en el presente trabajo se ha tomado el valor definitivo de realización, in-cluidos tipos cambiarios preferenciales y subsidios direc-tos.

Si aceptamos el hecho -que se probará en el capítulo -siguiente- de que nuestros costos han estado en todo momento por encima de los precios internacionales obtenidos por la conserva, podemos dejar de lado por inexistente la influencia de esos precios en la consideración del costo, en lo --que de momento nos interesa demostrar.

Tenemos pues gastos totales determinados, valor de rea-lización de subproductos también determinados; si suponemos que los precios del ganado en pie también están fijados -co-mo lo estuvieron hasta el año 1953-la actuación de todos es tos factores apuntados, se reflejará en el costo del produc-to principal moviéndolo al alza o a la baja y reclamando --tratamientos cambiarios preferenciales, subsidios, etc. para poder permanecer en el mercado. Pero si suponemos, ahora que el precio del ganado no está fijado sino que las hacien-das se comercialicen de acuerdo a las leyes de la oferta y la demanda, apreciamos la influencia directa que el valor -de realización de los subproductos ejerce sobre esos pre-cios.

Esta conclusión podemos extenderla al primer supuesto de precios fijados para la comercialización de haciendas, -ya que dicha fijación debe realizarse en todo de acuerdo -con el razonamiento precedente. Si a ello agregamos que el Frigorífico Nacional ha sido en todo momento -tanto en el -supuesto de precios fijados como en el de libre comerciali-zación entidad rectora de los precios, se aprecia la importancia que tiene ese cálculo por el que es posible mediante valores de cotización de subproductos, que pueden no verse confirmados en absoluto en el momento de la realización modificar los precios de Tablada.

Como balance del período estudiado, en base a los resultados de realización de los subproductos que figuran en la parte metodológica y a su enfrentamiento con las alteraciones siempre crecientes de los precios de las haciendas, puede decirse que las previsiones de precios fueron en gran parte inexactas, produciendo variaciones de precio en la materia prima que, en definitiva, repercuten en el costo del producto principal.

Dadas las condiciones de nuestro comercio de carnes, las alteraciones del costo inciden posteriormente en la política estatal respecto de ese comercio exterior. La diferencia costo-precio es problema de mucha entidad para las plantas industrializadoras, pero lo es en mayor medida aún para la economía nacional, ya que si bien por medio del subsidio puede lograrse que todas las plantas produzcan utilidad, no existe forma de subsidiar a la propia economía como un todo.

La evolución experimentada por esa diferencia que llamamos costo, en el período analizado es la siguiente:

CAJON CORNED BEEF 48/340

AÑO	GASTO TOTAL	VALOR REALIZ/SUBPROD/	COSTO FINAL
1942	\$ 17.76	\$ 4.66	\$ 13.10
1943	" 17.11	" 4.14	" 12.97
1944	" 18.15	" 4.14	" 14.01
1945	" 16.27	" 5.07	" 11.20
1946	" 21.51	" 7.19	" 14.32
1947	" 26.18	" 8.73	" 17.45
1948	" 38.83	" 9.19	" 29.64
1950	" 36.89	" 8.93	" 27.96
1951	" 45.75	" 11.53	" 34.22
1952	" 46.29	" 8.63	" 37.66
1953	" 41.67	" 7.22	" 34.45
1954	" 58.55	" 9.92	" 48.63
1955	" 56.14	" 10.25	" 45.89
1956	" 65.45	" 13.42	" 52.03
1957	" 97.41	" 16.81	" 80.60

Puede apreciarse que mientras el gasto total sigue -- una tendencia que, con la excepción de algunas pequeñas -- caídas (años 1945, 1950, 1953 y 1955) particularmente en -- el año 1953, manifiesta una tendencia constante al alza, -- el valor de realización de los subproductos no manifiesta una tendencia similar. Aunque el crédito tomado en valores absolutos experimenta en el total del período considerado un ligero aumento, tomando el valor de realización como -- porcentaje del gasto total:

AÑO	% RECUPERADO DEL GASTO
1942	\$ 26.24
1943	" 24.20
1944	" 22.81
1945	" 31.16
1946	" 33.43
1947	" 33.35
1948	" 23.67
1950	" 24.21
1951	" 25.20
1952	" 18.65
1953	" 17.33
1954	" 16.94
1955	" 18.26
1956	" 20.50
1957	" 17.25

se observa que la verdadera tendencia es a la baja, lo que significa que del gasto total incurrido, cada vez se recupera una menor parte por concepto de precio de venta de -- los subproductos. Si a todas las circunstancias anotadas -- precedentemente, a efectos de una explicación, unimos la -- afirmación de que los precios internacionales nunca han al -- canzado a cubrir nuestros costos, podemos también conside- -- rar el fenómeno desde ese punto de vista, desde que los -- principales subproductos-como el caso del Extracto de Car- -- ne- se comercializan en los mercados exteriores.

Por otra parte, en el período analizado no existen va -- riaciones estructurales que afecten la relación entre el -- gasto total y el gasto incurrido en la manufactura de sub-

productos, y puede decirse en general que tal variación solo podría producirse por modificaciones técnicas o propiamente económicas sectoriales, esto es que afectarían solamente a la industrialización del producto principal o solamente a la de los subproductos. Dichas circunstancias no se han producido, por lo que las causas de variación del gasto pueden considerarse comunes al producto principal y a los subproductos; lo que permite no solo estudiarlas conjuntamente, sino además afirmar que no habiéndose alterado la relación entre los componentes sectoriales del gasto tiene plena validez el análisis realizado tomando el valor de realización de los subproductos como porcentaje decreciente del gasto total.

Por lo tanto, dejando de lado la política de ventas del Instituto -al pasar anotamos que en noviembre y diciembre de 1953, cuando los precios del extracto eran los más altos del período para el Reino Unido, se mantenían stocks de 65.000 y 68.000 Kgs.- quedarían como causas principales de la estabilización y merma del gasto recuperado las apuntadas precedentemente.

Queda entonces buscar las causas de ese aumento constante del gasto total, cuyas variaciones se reflejan fielmente en las correspondientes variaciones del costo desde que la constancia de los valores recuperados, con ser causa importante del crecimiento de los costos, precisamente por esa constancia no constituyen contención a las fluctuaciones del gasto que de tal forma repercuten enteramente en el costo.

S E C C I O N II

ANALISIS DE LOS GASTOS TOTALES

Pasaremos entonces a la consideración de los gastos totales ya que en la misma se encontrarán los factores que -- han provocado el alza de los costos.

De acuerdo con lo expuesto en la fundamentación metodológica, el gasto total se ha descompuesto en la siguiente - forma:

AÑO	LABOR DIRECTA	MATERIAL DIRECTO	GASTOS FIJOS	MATERIA PRIMA	TOTAL
1942	1.40	1.33	3.46	11.57	17.76
1943	1.51	1.51	3.63	10.46	17.11
1944	1.45	1.54	3.22	11.94	18.15
1945	1.46	1.16	3.54	10.11	16.27
1946	2.20	1.05	5.79	12.46	21.51
1947	2.74	1.13	7.20	16.01	26.18
1948	4.84	2.50	11.86	15.12	38.83
1950	6.92	3.62	11.19	15.17	36.89
1951	9.95	3.01	17.94	14.84	45.75
1952	9.42	4.25	15.56	17.06	46.29
1953	6.54	2.62	16.05	16.46	41.67
1954	8.93	3.65	25.72	20.25	58.55
1955	11.75	4.30	18.84	21.15	56.14
1956	14.02	4.10	22.90	24.44	65.45
1957	18.63	2.66	44.52	31.35	97.41

Estos valores corresponden a la descomposición del costo, representado por la columna de Total, en sus integantes. En los mismos se aprecia solamente un crecimiento que afecta a todos los sectores del gasto. La medida en que ese crecimiento puede atribuirse a causas determinadas y la repercusión que las variaciones particulares de los integantes tiene en el gasto total, será el objeto de la parte siguiente.

A efectos de determinar la velocidad de crecimiento de estos componentes, se tomó como base el año 1942 obteniéndo se las series de índices de crecimiento siguiente:

AÑO	LABOR DIRECTA	MATERIAL DIRECTO	GASTOS FIJOS	MATERIA PRIMA	TOTAL
1942	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
1943	107.85	113.53	104.91	90.40	96.34
1944	103.57	115.79	93.06	103.20	102.20
1945	104.28	87.22	102.31	87.38	91.61
1946	157.14	71.95	167.34	107.69	121.11
1947	195.71	84.96	208.09	138.38	147.41
1948	345.71	187.97	342.77	130.68	218.64
1950	494.28	272.18	323.41	131.11	207.71
1951	710.71	226.32	518.50	128.26	257.60
1952	672.85	319.55	449.71	147.45	260.64
1953	467.14	196.99	463.87	142.26	234.63
1954	637.86	274.44	743.35	175.02	329.67
1955	839.29	323.31	544.51	182.80	316.10
1956	1.001.43	308.27	661.85	211.24	368.52
1957	1.330.71	200.00	1.286.71	270.96	548.48

La mayor velocidad de crecimiento corresponde a la - labor directa al proceso, esto es a la parte del gasto -- que corresponde a los jornales de producción incorporados al gasto unitario. Le sigue en orden de velocidad el crecimiento de los gastos fijos e indirectos aunque, como es lógico, su fluctuación no es constante, experimentando alzas y bajas dado que la porción del gasto fijo que recae sobre cada unidad de producción depende del volumen total de la misma. Es necesario indicar que el gasto fijo está integrado en cierta proporción por jornales y por los --- sueldos de todo el personal mensual, por lo que en muchos aspectos el crecimiento denota similitudes fundamentales.

El valor que por materiales, principalmente envases, está incorporado al gasto total, sigue una tendencia irregular, cuya causa debe buscarse sin lugar a dudas en la - variación del precio de esos materiales (madera y hojalata particularmente), pero que se ve desvirtuada en gran - parte por el juego de los stocks que hacen imposible profundizar el análisis, que por otra parte solo conduciría a variaciones de precios.

En lo que respecta a la materia prima, el ritmo de - crecimiento es lento hasta el año 1953, acentuándose desde

entonces; para 1957 se ha duplicado la cifra de 1953.

Este primer análisis nos indica solamente velocidades relativas de crecimiento, esto es que \$ 100.00 que representan la mano de obra directa incorporada en un cajón de Corned Beef y sus subproductos en 1942, se ha transformado en 1957 en \$ 1.300.00 en tanto que la misma cifra representando materia prima, solo se ha elevado en \$ 271.00.

Pero es imprescindible indicar que la verdadera entidad del crecimiento no se encuentra en la velocidad con -- que el mismo se produce, sino en la consideración conjunta de la velocidad y el peso que tiene el factor considerado en el costo.

Si suponemos un costo integrado en un 80% por materia prima y un 20% de mano de obra, una variación del 100 % en la mano de obra afecta al costo en un 20%, mientras que la misma variación en la materia prima lo afectará en un 80%.

Valga pues como observación primaria solamente la de que los integrantes del gasto crecen a velocidades distintas, correspondiendo en el total del período analizado la mayor velocidad a la mano de obra, sin que ello signifique afirmación alguna respecto a la incidencia de ese crecimiento en el gasto total.

Debe pues enfrentarse esa velocidad de crecimiento -- con la proporción en que los factores analizados entran en la composición del gasto.

Bajo el rubro gastos fijos e indirectos, existen jornales de departamentos de servicios que representan cargos indirectos a la producción así como todos los sueldos de -- fábrica y oficinas que tienen igual significación.

A efectos de mostrar la importancia relativa de los -- grandes integrantes del gasto, se han sumado estos sueldos y jornales a los directos de producción bajo la denominación de retribuciones personales. Por otra parte dada la -- escasa entidad del material directo, se ha incorporado al concepto "otros gastos", que ahora queda integrado por materiales directos e indirectos, amortizaciones, intereses y algunos otros conceptos de muy escasa significación.

Tenemos entonces que para un gasto total de 100, los integrantes tienen la siguiente importancia:

PORCENTAJES DE INTEGRACION DEL GASTO

<u>AÑO</u>	<u>RETRIBUCIONES PERSONALES</u>	<u>MATERIA PRIMA</u>	<u>OTROS GASTOS</u>	<u>TOTAL</u>
1942	12.05	65.15	22.80	100
1943	12.74	61.13	26.13	100
1944	12.18	65.78	22.04	100
1945	13.64	62.14	24.22	100
1946	18.18	57.93	23.89	100
1947	16.42	61.15	22.43	100
1948	24.41	38.94	36.65	100
1950	29.00	41.12	29.88	100
1951	34.14	32.44	33.42	100
1952	30.46	36.85	32.69	100
1953	23.81	39.50	36.69	100
1954	26.34	34.59	39.07	100
1955	31.63	37.67	30.70	100
1956	31.58	37.34	31.08	100
1957	33.71	32.18	34.11	100

Los valores indican que se ha operado una reestructuración interna del gasto, alterándose fundamentalmente la proporción entre sus integrantes.

Hasta 1948 la situación es casi incambiada, la materia prima representa entre un 60 y 70 % del gasto, las retribuciones personales entre un 10 y un 20 %, correspondiendo el resto a los gastos fijos e indirectos no discriminados (materiales y principalmente amortizaciones de planta y equipos e intereses bancarios).

A partir de 1948 las cifras comienzan a acercarse en forma tal que al llegar a 1957 tenemos proporciones prácticamente iguales en los tres factores considerados, lo que indica que recién a partir de ese momento es válido el análisis puro de velocidades.

Sin embargo es necesario indicar que no pueden extraerse de aquí demasiadas conclusiones, dado que se ha considerado un factor en extremo perturbador, que es el volumen de cargos fijos e indirectos.

Si bien es cierto que aún en los gastos fijos existe

una cierta proporcionalidad a la producción, desde que con un volumen dado de los mismos solo puede extenderse la producción hasta un cierto volumen, no necesita hacerse ningún tipo de consideración para apreciar la extraordinaria repercusión que tiene ese volumen de gastos cuando la producción sobre la que debe repartirse no alcanza al nivel - económicamente necesario. Si se pone en marcha un mecanismo económica y técnicamente apto para producciones que sobrepasan en mucho las realizadas en los últimos años, es - forzoso que sobre ese volumen inadecuado gravite todo el - peso de esa capacidad no utilizada.

Ello es lo que ha ocurrido, puede demostrarse por los volúmenes de faena, por los censos agropecuarios, por los destinos de la producción: existe escasez de materia prima para atender la capacidad de industrialización de nuestras plantas.

Por lo tanto el análisis precedente no señala con carácter definitivo la importancia de los distintos componentes del gasto; denuncia sí la presencia de un factor ajeno a la industria misma y a su proceso como es la escasez de materia prima que se manifiesta en un crecimiento irregular y desmesurado de las cargas fijas.

Aceptemos que se ha producido una reestructuración de los costos, que a consecuencia de esa modificación la proporción en que el gasto está integrado por retribuciones - personales crece en forma tal que entonces comienza a actuar como factor que impulsa al alza de los costos la velocidad de crecimiento de la mano de obra sensiblemente superior a la de los demás factores. Pero aceptemos junto a ello que lo que realmente ha crecido provocando esas alteraciones es el gasto fijo por unidad de producción (los materiales y cargas financieras alcanzan a la tercera parte del gasto). Queda pues como conclusión que lo realmente -- alarmante no es la velocidad de crecimiento de las retribuciones personales sino el monto de gastos fijos no discriminados. La industria se desenvuelve así en condiciones poco menos que precarias, con costos elevadísimos que aún peligran de un crecimiento mayor y más veloz dada la impor--tancia creciente que en el mismo tienen los factores de mayor velocidad de crecimiento.

No existe por lo tanto una posibilidad de ahondar en el análisis de los gastos así integrados, desde que aparte de la conclusión ya apuntada, muy poco podría extraerse con caracter permanente.

Dejaremos de lado el estudio de los materiales directos, dada su escasa significación en el total del gasto y la imposibilidad técnica de una reducción de los mismos, unido al hecho de que su explicación -como ya se ha señalado- se reduce a un índice de precios.

Nos ocuparemos por lo tanto, en primer lugar de los gastos fijos e indirectos, para una vez determinadas las causas principales de su variación, centrar el análisis - en el gasto directo.

S E C C I O N III

GASTOS FIJOS E INDIRECTOS

Este rubro, como ya se ha indicado, está compuesto - por:

- a) sueldos de todo el personal mensual, tanto el ocupado en fábrica como el personal administrativo y de dirección.
- b) jornales correspondientes a todos los departamentos de servicios así como los que no son directamente imputables a una producción determinada.
- c) otros gastos no discriminados, entre ellos materiales varios, combustibles, amortizaciones de planta y equipos e intereses bancarios.

Su evolución en el período es la siguiente:

AÑO	SUELDOS	JORNALES	OTROS GASTOS
1942	\$ 0.61	\$ 0.13	\$ 2.72
1943	" 0.49	" 0.18	" 2.96
1944	" 0.62	" 0.14	" 2.46
1945	" 0.59	" 0.17	" 2.78
1946	" 1.40	" 0.31	" 4.08
1947	" 1.25	" 0.31	" 4.75
1948	" 3.16	" 1.48	" 7.21

<u>AÑO</u>	<u>SUELDOS</u>	<u>JORNALES</u>	<u>OTROS GASTOS</u>
1950	\$ 2.95	\$ 0.83	\$ 7.40
1951	" 4.38	" 1.29	" 12.26
1952	" 3.85	" 0.83	" 10.88
1953	" 2.72	" 0.66	" 12.67
1954	" 5.32	" 1.17	" 19.23
1955	" 4.58	" 1.43	" 12.83
1956	" 5.12	" 1.53	" 16.25
1957	" 11.87	" 2.34	" 20.31

Desde que las cantidades aquí representadas significan el desglose de la suma que por concepto de gastos fijos está incorporada en cada unidad de producción (un cajón de -- Corned Beef 48/340 y sus subproductos), se puede reconocer dos tipos de variación:

La variación propia del gasto, proveniente de aumentos de los sueldos y jornales, de aumento en el precio de los materiales, de incorporación de nuevos rubros amortizables, y de crecimiento del capital ajeno con que se trabaja. De otra parte la incidencia que ese gasto así compuesto tiene sobre las unidades producidas, lo que es función directa -- del volumen de producción, esto es de la materia prima de -- que se disponga para industrializar. Obsérvese que nos refe-- rimos no solamente a la materia prima propia, de conserva, si no al total de materia prima de que se disponga para in-- dustrializar. En esta consideración juega un papel importan-- te el criterio adoptado para la distribución de las cargas fijas, pero cualquiera que éste sea, es evidente que en úl-- tima instancia el total del gasto se va a repartir entre -- las unidades producidas, así es que incluso contemplamos la posibilidad que ofrece una abundante faena de abasto en --- cuanto a absorción de gastos.

A efectos de mostrar la velocidad relativa de creci--- miento de los componentes del gasto fijo, se ha tomado como base el año 1942.

AÑO	SUELDOS	JORNALES	OTROS GASTOS
1942	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
1943	" 80.33	" 138.46	" 108.82
1944	" 101.64	" 107.69	" 90.44
1945	" 96.72	" 130.77	" 102.21
1946	" 229.51	" 238.46	" 150.00
1947	" 204.92	" 238.46	" 174.63
1948	" 518.03	" 1.138.46	" 265.07
1950	" 483.61	" 638.46	" 272.08
1951	" 718.03	" 992.31	" 450.73
1952	" 631.15	" 638.46	" 400.00
1953	" 445.90	" 507.69	" 465.81
1954	" 872.13	" 900.00	" 706.99
1955	" 750.82	" 1.100.00	" 471.69
1956	" 839.34	" 1.176.92	" 597.43
1957	" 1.945.90	" 1.800.00	" 1.114.34

Puede decirse que en general los tres integrantes -- tienen los mismos movimientos más o menos acentuados. --- Ello se explica facilmente en vista de las consideracio-- nes hechas precedentemente desde que lo representado es - el gasto fijo o indirecto correspondiente a la unidad de producción que está determinado por el volumen total de - la misma no solo en el total, sino también en cada uno de sus integrantes, ya que se distribuyen separadamente. Pero además podemos concluir que en general es más importan-- te el movimiento producido por la distribución del volu-- men de cargos fijos sobre diferentes producciones, que el que es consecuencia del crecimiento propio de cada uno de los sectores del gasto.

Desde que los movimientos al alza o a la baja son ca-- si similares en las tres curvas, puede deducirse que la -- influencia que ejerce el volumen de producción sobre las mismas sobrepasa los crecimientos propios individuales, - subsistiendo únicamente una distinta velocidad de creci-- miento, pero haciendose claro que todos los integrantes - del gasto fijo pesan en proporción inversa al volumen de producción.

Entrando en el análisis particular de esas distintas velocidades de crecimiento, tenemos que para los jornales

las causas provienen en primer lugar de los aumentos generales y de los Laudos de los Consejos de Salarios, que serán considerados en detalle al tratar el gasto directo. Si nos remitimos a dicha parte, podemos apreciar que el crecimiento por las causas apuntadas tiene la siguiente evolución:

Base año 1942 = 100

AÑO	JORNAL CON CARGAS SOCIALES	INDICE DE CRECIMIENTO
1942	0.32	100
1943	0.34	106
1944	0.38	119
1945	0.47	147
1946	0.50	156
1947	0.66	206
1948	0.89	278
1949	1.06	331
1950	1.33	416
1951	1.36	425
1952	1.38	431
1953	1.38	431
1954	1.76	550
1955	1.89	591
1956	2.05	641
1957	2.40	750

Si ahora comparamos estos valores de crecimiento con - el mismo índice tomado para apreciar la velocidad de crecimiento de los jornales incorporados al gasto fijo, podemos concluir que las diferencias entre ambas series previamente deflacionadas, corresponde enteramente a lo que podríamos - llamar pérdida de productividad una de cuyas causas principales debe buscarse precisamente en lo que denominábamos en la sección II la capacidad no utilizada cuando se pone en - marcha un mecanismo apto para producciones mucho mayores -- que las reales.

En lo que respecta a los sueldos, las causas de crecimiento son las mismas que en el caso de los salarios, causas que se resumen en el cuadro siguiente:

AÑO	SUELDO MENSUAL PROMEDIO	INDICE DE CRECIMIENTO
1942	\$ 139	\$ 100
1943	" 142	" 102
1944	" 154	" 111
1945	" 169	" 122
1946	" 197	" 142
1947	" 219	" 158
1948	" 268	" 193
1949	" 300	" 216
1950	" 340	" 245
1951	" 369	" 265
1952	" 369	" 265
1953	" 369	" 265
1954	" 409	" 294
1955	" 429	" 309
1956	" 469	" 337
1957	" 509	" 366

Base año 1942 = 100

No corresponde aquí ni siquiera entrar en el problema de productividad del personal mensual; quizá ello pudiera hacerse en el personal de fábrica, pero no corresponde en absoluto para el personal de oficina y dirección. No solo están jugando en el aumento de los sueldos por unidad de producción la disminución de la materia prima sino también el aumento del número de mensuales, sobre cu ya labor no es posible un juicio de productividad; dadas las características que la propia ley de creación del Instituto le confiere, el Frigorífico Nacional a efectos de cumplir con su función de planta testigo ha creado un mecanismo administrativo y contable de real eficacia en la labor de información y asesoramiento, cuyo costo indudablemente no sería soportado por una empresa cuyo carácter fuera exclusivamente el de atender a las necesidades de la producción.

En cuanto a los materiales, puede suponerse un crecimiento similar al del material directo, aunque en definitiva ninguna conclusión pueda extraerse de su análisis desde que el juego de los stocks impide un estudio causal que puede suplirse perfectamente por un índice de precios

de esos materiales, supuesta la invariabilidad de las condiciones técnicas de producción.

No profundizaremos tampoco en la incidencia de los rubros de amortización y de las cargas financieras, desde -- que las primeras dependen en gran medida del criterio adoptado para su distribución en la contabilidad analizada. Esta distribución se ha tomado tal cual estaba, no modificándose en absoluto.

Igual consideración corresponde en lo que respecta a las cargas financieras, en cuya distribución no solo tiene influencia el criterio adoptado, sino también la produc---ción total de la planta, incluido el abasto, las produc---ciones subsidiarias y todos los demás productos principa--les.

La carga por intereses quedaría eliminada con solo dotar al Instituto del capital financiero que actualmente toma prestado, y de los medios legales de conservarlo. Si tomamos por ejemplo el hecho de que en el abasto en general se ha trabajado comprando al contado y vendiendo a crédito (crédito en general incobrable) tendremos una causa importante de descapitalización que en el largo plazo y con las medidas adecuadas puede desaparecer.

Como conclusión de este análisis de los gastos fijos, vemos que éstos han crecido no solo por causas propias, si no también por distribuirse en volúmenes menores de producción. De ese crecimiento, ha resultado también un cambio -- de estructura interna de los gastos fijos. Mientras en --- 1942 los sueldos y jornales indirectos representaban solo el 22% del gasto fijo incorporado a cada unidad de producción, en 1957 representan el 42%.

La repercusión de ese crecimiento en el cambio de estructura del costo ya lo hemos indicado, vemos aquí que su causa no solo es el crecimiento de los gastos fijos por -- unidad de producción, sino también el aumento porcentual -- de las retribuciones personales dentro del mismo.

Finalizando este análisis de los gastos fijos se expone una comparación de los volúmenes de faena y de los gastos fijos por unidad de producción tomado como base el año 1942.

AÑO	% GASTO FIJO SOBRE EL GASTO TOTAL	FAENA PARA CONSERVA
1942	100	100
1943	110	105
1944	95	68
1945	116	69
1946	142	72
1947	147	63
1948	174	71
1950	158	97
1951	205	74
1952	179	84
1953	200	95
1954	231	54
1955	179	77
1956	184	67
1957	242	46

S E C C I O N IV :

ANALISIS DEL GASTO DIRECTO

Señalábamos que solo se analizaron los gastos totales para dar una idea de las condiciones en que trabajaba la industria, particularmente el Nacional, con un volúmen de cargas fijas que se distribuye en producciones exigüas. Es tudiamos incluso las condiciones en las que se produjo una reestructuración de los costos, que amenaza con provocar un crecimiento aún más rápido de los mismos, dado el peso que pasa a tener el factor de mayor velocidad de crecimiento.

Resulta claro que la única conclusión que puede extraerse se refiere a las condiciones insostenibles en que se viene desenvolviendo la producción, ya que sumado al crecimiento propio de todos los sectores del gasto, está jugando un stock ganadero insuficiente para atender las demandas excesivas del consumo interno, de la exportación, del mercado ilícito -que aquí interesa solamente en lo que a desaprovechamiento de la res se refiere-, del contrabando, etc..

A efectos de eliminar ese factor de perturbación -si bien real y existente- y poder analizar las condiciones es tables de la industria, se estudiará el gasto directo, que representa los factores permanentes del costo no sujetos a las fluctuaciones que impone el volúmen de materia prima y para el cual las causas de movilidad pueden buscarse en -- aquellas propias de la producción.

Lo que llamamos gasto directo, está compuesto por:

- a) la mano de obra directa, incorporada a un cajón de Corned Beef y todos los subproductos extraídos de la materia prima necesaria al producto principal. Esta mano de obra está por lo tanto compuesta exclusivamente de los jornales de los departamentos de producción desde la -- compra de las haciendas hasta que se embarca el producto principal y sus subproductos, llevando por tanto no solo los jornales de envasado sino también los necesarios para producir el envase y los correspondientes a -- la labor de embarque.
- b) los materiales directos incorporados a la misma unidad indicada, tanto los que han pasado a formar parte del -- producto terminado por haber sido añadidos a él durante el proceso, como los que constituyen el envase del mismo y por lo tanto son imputables directamente a la unidad de producción; y
- c) la materia prima necesaria a esa misma unidad, que como se dijo --y de acuerdo a los rindes-- oscila entre cuatro y cinco cajones 48/12 por novillo. En este rubro se comprende el valor pagado por las haciendas en pié en Ta--blada y los impuestos correspondientes, además de las -- pérdidas de carnicería y comedor --servicio de caracter social incluido como parte integrante de las remuneraciones al personal-- cuyo importe se distribuye en el to tal de kilos faenados en el año. Este importe en realidad correspondería incorporarlo a las retribuciones personales, pero la dificultad de su imputación y el esca--so ajuste que representa respecto al valor original de la materia prima, hace que pueda incluirse sin mayores inconsecuencias en el rubro materia prima, tal como lo hace el propio Frigorífico.

Estos tres integrantes del gasto, como se ha visto en la sección II del presente capítulo tienen distinta velocidad de crecimiento, correspondiendo la mayor a la mano de

obra, seguida en orden decreciente por la materia prima y la menor al gasto por materiales directos.

Pero además de esta velocidad de crecimiento, decíamos que interesa su enfrentamiento con el peso que poseen estos factores en el costo, ya que lo que interesa en última instancia es determinar cual es el elemento que contribuye en mayor medida a acelerar el crecimiento de los costos. Para ello es necesario conocer no solo el movimiento propio del factor en sí, sino también su significación en el total, y como consecuencia el peso que sus variaciones ejercen sobre el costo.

Durante el período analizado, la evolución interna del gasto directo, tomando el total como 100 y dando a cada uno de los componentes el porcentaje correspondiente en el total, fue la siguiente:

AÑO	LABOR DIRECTA	MATERIAL DIRECTO	MATERIA PRIMA	TOTAL
1942	9.79	9.30	80.91	100
1943	11.20	11.20	77.60	100
1944	9.71	10.31	79.98	100
1945	11.47	9.11	79.42	100
1946	14.00	6.68	79.32	100
1947	13.78	5.68	80.54	100
1948	21.55	11.13	67.32	100
1949				
1950	26.91	14.08	59.01	100
1951	35.79	10.83	53.38	100
1952	30.65	13.83	55.52	100
1953	25.53	10.23	64.24	100
1954	27.20	11.14	61.66	100
1955	31.58	11.56	56.86	100
1956	32.93	9.63	57.44	100
1957	35.38	5.09	59.53	100

La tendencia de la mano de obra es a ocupar un lugar cada vez mayor, manteniéndose el gasto de material en una situación estable en el balance del período y perdiendo importancia la materia prima. Pero de las cifras surge claramente, que a pesar de que la mano de obra pasa de un

10 a un 35% del gasto, mientras la materia prima lo hace inversamente de un 80 a un 60%, el gasto en materia prima continúa siendo casi el doble que el de mano de obra y por lo tanto sus variaciones van a tener importancia doble en las fluctuaciones del costo.

No ha llegado aquí a producirse una reestructuración del gasto, solo se apunta una tendencia fuertemente acusada de la mano de obra de desplazar a los otros factores, sin que ello represente, aún al final del período un cambio en la estructura del costo, y sin que la mano de obra haya dejado de ser factor de segundo plano en el gasto directo frente a un 60 % del mismo constituido por la materia prima, lo que no deja de ser observable si tenemos en cuenta que el Corned Beef es uno de los productos de mayor grado de elaboración que salen de la industria.

Tenemos pues dos aspectos distintos a tener en cuenta: Uno es la variación propia de los factores que integran el gasto directo, cuyas causas deben buscarse en las determinantes propias de cada uno de ellos. De este problema nos ocuparemos en primer lugar.

En segundo lugar, debe señalarse la forma en que este crecimiento repercute en el gasto. Desde que nuestra unidad de medida es la porción monetaria de gasto atribuible a cada factor incorporada en el gasto total, es de máxima importancia dicha determinación, ya que señalará la importancia relativa de los factores en el movimiento de los costos, indicando a su vez por diferencia con el aspecto analizado en primer lugar (esto es el crecimiento propio de cada factor) cuales de estas variaciones deben atribuirse a causas distintas de las analizadas y llamando a su vez la atención con respecto a aquellos factores cuya velocidad de crecimiento pueda convertirlos en determinantes de variación.

Nos ocuparemos por su orden de la materia prima y de la mano de obra, dejando de lado el análisis de los materiales por las mismas razones expuestas con anterioridad, bastando la consideración de que su eliminación total como gasto representaría una disminución no mayor del 5% del gasto directo y menor aún en el gasto total.

MATERIA PRIMA. Como ya se indicó este gasto está compuesto en su casi totalidad por el precio pagado por el ganado en pié, al que se suman los impuestos y otros gastos de menor entidad.

Resulta por tanto evidente que la casi totalidad del movimiento de la curva de la materia prima debe venir informado por los movimientos de la curva de los precios del ganado en pié.

Pero hay otro factor a tener en cuenta además de los precios, que es el rinde del ganado comprado, cuya influencia directa sobre el volumen de producción en que deberá repartirse ese costo de la materia prima es evidente.

Para el período analizado los precios y rindes fueron los siguientes:

AÑO	PRECIO POR KILO EN PIE	RINDE	RINDE IGUAL 48%	INDICE
1942	.1131	48.45	.1120	100.00
1943	.1192	48.82	.1172	104.64
1944	.1394	48.43	.1382	123.39
1945	.1165	47.77	.1171	104.55
1946	.1391	46.53	.1435	128.12
1947	.1693	46.92	.1732	154.64
1948	.1601	46.85	.1640	146.43
1949	.1591	48.31	.1581	141.16
1950	.1570	46.85	.1680	150.00
1951	.1678	46.39	.1736	155.00
1952	.1763	49.57	.1707	152.41
1953	.1899	48.14	.1893	169.02
1954	.2092	47.78	.2102	189.68
1955	.2122	46.72	.2180	194.64
1956	.2617	48.06	.2614	233.39
1957	.3161	46.62	.3255	290.62

A efectos de apreciar la variación real del precio, - desvirtuada por las modificaciones impuestas por las diferencias de rendimiento, se trabajó en la columna 3 con un rendimiento básico de 48% que se considera normal y cuya aplicación a todo el período permite apreciar en la columna 4 en que se tomó como base el año 1942 la variación de-

bida exclusivamente al precio. Estos valores de crecimiento, tomados con la misma base que la variación del gasto - por materia prima muestran una gran similitud, pudiendo decirse en consecuencia que las fluctuaciones de dicho gasto vienen perfectamente informadas por las variaciones del -- precio de las haciendas, cuyo crecimiento es particularmente acentuado a partir de 1953, variaciones atenuadas o a-- centuadas por la magnitud de los rindes respecto de los -- cuales la única tendencia que puede señalarse es su oscila-- ción en torno al valor elegido como normal.

Es necesario puntualizar que en el movimiento de es-- tos precios, el Nacional ha jugado un rol importante, en - primer lugar por su propio origen ya que se creó con obje-- to de defenderlos, y en segundo y primordial lugar por la política seguida en esa materia, extremadamente contempla-- tiva de los intereses de los ganaderos, elevándose en oca-- siones los precios del ganado en base a valores de realiza-- ción de subproductos que no siempre se cumplieron. También tiene lugar destacado en ese crecimiento la implantación - del sistema de libre comercialización, como ya se ha demos-- trado y como es fácilmente comprobable a través del análi-- sis de los valores. A partir del momento en que los pre--- cios se determinan por la ley de oferta y demanda, es evi-- dente que el papel del Nacional en el alza es tal vez el - más importante, desde que el interés de las empresas ex--- tranjeras siempre fue exactamente el contrario.

Por otra parte juega también al alza la escasez apun-- tada del stock ganadero, con el que resulta dificultoso in-- cluso atender al abasto. Sin duda que la escasez de anima-- les aptos para conserva - si es que en algún momento se pro-- duce- no debe ser motivo de preocupación ni existe forma - de aumentarlo desde que constituyen lo peor del stock gana-- dero, pero igualmente la escasez se hace sentir en todas - las variedades, imponiendo subas de precios.

MANO DE OBRA. El crecimiento propio de la mano de obra, es-- tá dado por los aumentos de carácter general operados en - los salarios (único factor que se analiza en esta parte) - por aplicación de los aumentos generales dispuestos por el Directorio del Frigorífico Nacional y de los Laudos de los Consejos de Salarios que pueden resumirse en la siguiente forma:

<u>FECHA</u>	<u>AUMENTO</u>	<u>CAUSA</u>
16/3/43	0.03	Resolución Directorio
1/2/44	0.03	" "
16/3/45	0.05	Ley 10.449
19/5/47	0.21	Equiparación
7/6/48	0.20	Laudo C. de Salarios
23/1/50	30 %	" " " "
11/3/54	0.30	" " " "
21/6/56	0.30	" " " "

Esto en lo que respecta al aumento de los jornales de fábrica, porque la labor de embarque está regida por la Ley de Bahía, siendo su índice de crecimiento de carácter distinto, tal como se ve a continuación:

<u>FECHA</u>	<u>CARGA LIMPIA</u>		<u>CARGA SUCIA</u>	
	<u>JORNAL</u> <u>DIURNO</u>	<u>JORNAL</u> <u>NOCTURNO</u>	<u>JORNAL</u> <u>DIURNO</u>	<u>JORNAL</u> <u>NOCTURNO</u>
1/10/42	3.50	7.00		
1/10/44	4.48	9.04		
1/11/48	8.50	17.00		
1/3/50	10.00	20.00	12.00	24.00
1/3/53	13.00	26.00	15.00	30.00
24/3/54	16.00	32.00	18.00	36.00
6/3/56	19.00	38.00	21.00	42.00
5/8/57	25.00	50.00	27.00	54.00

De esto se deduce el siguiente cuadro que expone los porcentajes anuales de crecimiento de ambos tipos de jornal:

AÑO	JORNALES DE FABRICA	LEY DE BAHIA
1942	100	100
1943	107	128
1944	121	
1945	139	
1946	139	
1947	186	
1948	250	243
1949	286	286
1950	364	
1951	371	
1952	371	
1953	371	371
1954	461	457
1955	479	
1956	532	543
1957	586	714

Estos aumentos representan la variación experimentada por los jornales pero partiendo de una unidad distinta a la considerada en todos los análisis anteriores, es la variación del jornal horario tomando como base el jornal del año 1942.

Trataremos de acercarnos desde estos valores a los -- que representaban la variación de la suma que por concepto de salarios se incorpora anualmente al gasto total de cada una de las unidades de producción.

Si comparamos estos valores con un índice del costo de la vida, podemos extraer una primera conclusión favorable desde el punto de vista del desarrollo: el nivel de salarios ha crecido en forma mayor que el del costo de la vida, lo que indica que los salarios reales han crecido en la proporción de 2 a 1 en el período considerado. Si a este mayor poder adquisitivo distribuido en forma de salarios agregamos la consideración de los servicios de Carnicería y Comedor para los que no se ha hecho una valuación monetaria, podemos afirmar que el nivel de vida del obrero en el balance del período se ha incrementado en una proporción mayor aún.

Queda solamente por explicar la diferencia entre la - curva de aumento de salarios y la labor directa por unidad de producción.

Si a los jornales le agregamos las cargas sociales, - cuyo valor está incluido en labor directa, y cuya evolu--- ción creciente las lleva a constituir casi el 50% del jornal para el año 1957, y si posteriormente deflacionamos am bas series por el índice de costo de vida ya citado, ten-- dremos que las diferencias se han reducido:

AÑO	JORNALES DEFLACIONADOS	AUMENTOS DEFLACIONADOS	DIFERENCIA
1942	100.00	100	
1943	101.59	100	1.59
1944	94.45	109	
1945	84.18	119	
1946	114.93	114	0.93
1947	124.23	131	
1948	215.81	174	41.81
1950	306.72	258	48.72
1951	384.77	230	154.77
1952	319.95	205	104.95
1953	208.54	192	16.54
1954	254.28	219	35.28
1955	307.63	217	90.63
1956	343.79	220	123.79
1957	388.09	219	169.09

Estas diferencias que subsisten entre las dos curvas, aún después de haber eliminado la fluctuación del factor - monetario y todas las causas posibles de diferencia deben ser atribuidas aparentemente, a una disminución de la pro- ductividad cuyas causas no podrían ser señaladas sino con un estudio detallado que rebasa los límites de este traba- jo. Sin embargo pueden anotarse algunas condiciones que in- ciden en esa disminución de productividad, sin que ello -- signifique que sean las únicas ni las más importantes. Por de pronto la llamada jornada frustrada, hace que cualquie- ra sea el tiempo de trabajo, siempre que este es inferior a la media jornada, se paga medio salario como si se hubie

ra trabajado efectivamente. De otra parte, la política seguida con el personal obrero, hace que se convoque a todo el personal aún cuando el trabajo no lo exija. Cabe consignar también que en el año 1949 se aumentó el número de guinches de la Playa de Matanza, con lo que el personal se aumentó a 1 y $\frac{1}{2}$ vez, sin que pueda emitirse opinión sobre la oportunidad de tal aumento, corresponde señalarlo como una causa de crecimiento.

Finalmente, incluso de estos jornales directos -- hay una parte que puede considerarse indirecta, como -- son los jornales de vigilancia y limpieza en las propias secciones de producción, cuya incidencia viene a depender en última instancia del volumen de producción.

-----oOo-----

Una vez determinadas las causas de variación de cada uno de los sectores del gasto, destacaremos nuevamente la importancia relativa de estos factores en la variación -- del gasto total.

Hemos visto ya cuales son los factores que tienen mayor velocidad de crecimiento y por lo tanto han experimentado un alza mayor; hemos visto también la composición -- porcentual del gasto directo. Es precisamente esa composición porcentual la que indica la responsabilidad que cabe a cada uno de los sectores del gasto en los movimientos - al alza o a la baja de éste.

En las series anteriormente analizadas se manifiesta claramente que en las condiciones estables de la indust--ria (gasto directo) el factor más importante en cuanto - al alza del gasto es sin lugar a dudas la materia prima, ya que si bien su velocidad de crecimiento es menor que - la de la mano de obra por ejemplo, su peso en el total sobrepassa al de todos los demás integrantes.

Asimismo se corrobora lo expresado respecto a la escasísima importancia de los materiales directos, cuya gravitación en el costo es verdaderamente insignificante.

Queda pues, como la conclusión más importante de esta parte, esa primacía evidente de la materia prima entre las condiciones estables de la industria (la conclusión - no es la misma cuando se considera además el gasto fijo), el peso decisivo de sus variaciones en cuanto estas repercuten en el gasto directo y por ende en el costo, conclusión por otra parte remarcable desde que la conserva y -- los subproductos pueden considerarse los elementos que incorporan el mayor volumen de mano de obra.

Junto a esta conclusión, hay que considerar las causas de crecimiento de los precios de la materia prima, -- desde que ésta es la fuente de donde parten los movimientos, y dentro de ellas conceder un lugar importante a la escasez relativa del stock ganadero y a la política que - se siga respecto de estos precios; ya que sin entrar en - las consideraciones de costo, resulta claro que al Nacional en los últimos años del período estudiado, no solo le sale demasiado cara la materia prima, sino que ni siquiera la consigue con facilidad.

ANALISIS DE LOS
COSTOS INTERNOS
CON RELACION A LOS PRECIOS
INTERNACIONALES Y A LA
POLITICA DE SUBSIDIOS

La comparación entre los costos analizados y los valores de realización de nuestra producción es la siguiente:

CAJON DE CORNED BEEF 48/340			
AÑO	COSTO	PRECIO	TIPO DE CAMBIO (+)
1944	14.01	10.10	1.519
1945	11.20	11.34	1.746
1946	14.32	13.46	1.715
1947	17.45	13.59	1.554
1948	29.64	17.84	1.550
1950	27.96	14.34	1.460
1951	34.22	18.08	1.517
1952	37.66	27.34	2.040
1953	34.45	29.57	2.196
1954	48.63	27.12	2.198
1955	45.89	28.20	2.170
1956	52.03	33.98	2.798
1957	80.60	42.99	4.110

(+) Fuente: Boletín del Contralor de Exportaciones e Importaciones.

En lo que respecta al costo, como ya se ha dicho, la evolución es siempre creciente, acentuándose particularmente el crecimiento en los últimos años.

Tomando como base el año 1942 en que el costo del cajón era \$ 13.10, en 1957 con un costo de \$ 80.60 se ha producido un aumento del 615%. Incluso deflacionando este aumento con el índice del costo de vida, obtenemos un crecimiento real de 180%.

Pero la verdadera posición de nuestros costos la da su comparación con los precios internacionales a que se realizó nuestra producción. Para llevar a cabo este análisis se ha tomado el promedio de valores de realización del total de operaciones efectuadas por todos los frigoríficos con los mercados libres. Como además resultaba necesario, a efectos de la comparación con los costos, reducir estos valores de realización a moneda nacional, la conversión se realizó mediante los tipos de cambio que su

cesivamente rigieron para la exportación de conserva. Lo que significa que este valor de realización con el que efectuamos la comparación entre costo y precio, puede considerarse ya subsidiado por la vía cambiaria. Resultaría extremadamente complicado determinar hasta que punto este tipo de cambio es un subsidio, pero de toda forma, siendo los tipos cambiarios una condición dada a la producción, el valor resultante de la conversión es el realmente percibido en las operaciones con los mercados libres (no incluido todo otro tipo de subsidio).

De la comparación costo-precio resulta en primer lugar que con la excepción de la producción del año 1945, en que los volúmenes fueron máximos dado que estábamos en plena guerra, nunca los precios internacionales fueron suficientes para cubrir nuestros costos internos.

En segundo lugar, la comparación que parte del año 1944 ya denota un desnivel inicial; este desnivel a lo largo del período analizado se acentúa en forma constante: los \$ 4.00 que separaban el costo y el precio en 1944 se han transformado en \$ 40.00 en 1957. A un crecimiento de los costos de 575% para el período 1944-1957 corresponde un crecimiento de los precios de 425% que calculado año a año demuestra que la velocidad de crecimiento de los costos es superior a la de los precios y que a partir de 1954 nos alejamos en forma firme y creciente de los precios internacionales. Pero a todo ello es necesario agregar lo que surge del cuadro de valores, esto es que el tipo de cambio utilizado para la conversión también ha experimentado un aumento constante a lo largo del período: si tomamos 1.519 para 1944 y 4.11 para 1957, el crecimiento ha sido de 270%, lo que significa que las diferencias anotadas -calculadas sobre los valores ya convertidos- son en realidad mayores.

Sea que nuestros costos son demasiado altos, sea que los precios internacionales no han crecido en forma acorde, lo cierto es que con esos costos la permanencia en los mercados exteriores se tornó cada vez más difícil.

Finalmente, cabría justificar la comparación de costos del Frigorífico Nacional con valores de realización promediales de toda la industria. Su fundamentación se halla en que sirve perfectamente a los objetivos de este trabajo, en primer lugar, porque se ha demostrado que los costos de la

industria frigorífica son a lo sumo iguales pero no superiores a los del Nacional desde que no existe el factor diferencial que los desequilibre; y, en segundo lugar, -- porque solo la comparación entre costos que pueden considerarse sin peligro de error como costos posibles de toda la industria y valores de realización de la misma, posibilita la deducción de consecuencias válidas para la economía nacional, en tanto que la comparación entre costos y precios de venta de una sola planta permite a lo sumo establecer conclusiones con respecto a su política de ventas.

Incluso suponiendo la existencia de costos mayores -- en las demás plantas, la curva de costos medios del Nacional que considerábamos como representativa de los costos medios de toda industria, por acción de esos costos individuales mayores, se elevará, haciendo aún más pronunciado el desnivel entre costo y precio.

Decíamos que no interesa determinar con precisión si los precios se han estabilizado --lo que para ciertas etapas del período estudiado es cierto y así se ha señalado-- o si los costos han crecido demasiado. La producción de corned beef tiene un solo destino: la venta en los mercados exteriores, a un precio que ni fijamos ni podemos modificar, y que debemos realizar de todas maneras desde -- que es uno de los pocos productos que tenemos para vender. Aún en el supuesto de que fuera posible alejarse de los mercados tradicionales --ya que muchas veces el precio a que se vende nuestra producción está determinado por las organizaciones de distribución en el exterior-- en busca de precios más remuneradores, ello igualmente significaría atarse a precios impuestos desde el exterior, precios cuya evolución no hay que suponer acorde con la velocidad de crecimiento de nuestros costos.

Posiblemente nuestra producción no sea consumida totalmente por los compradores de la misma, pero tampoco -- disponemos de los medios imprescindibles para realizar la venta directamente a los verdaderos consumidores sin suponer una modificación en las condiciones políticas e institucionales y una fuerte inversión de capitales. Suponiendo que consiguiéramos compradores para la conserva fuera de los mercados tradicionales, ello podría significar por

de pronto la posibilidad de buscarle compradores a las carnes congeladas. De otra parte deberíamos ocuparnos del problema de los fletes y aún estar dispuestos a una inversión de entidad en barcos frigoríficos.

Nos quedaría pues una única actuación posible, consistente en la revisión y ajuste de nuestros costos, tratando de adecuarlos a los valores de realización.

A manera de conclusión respecto a la política de subsidios, haremos una sola observación. Se ha visto en el -- Capítulo II que el número de cabezas que, en el período -- analizado, destinamos a conserva es superior al que destinamos al congelado. Vemos ahora que la relación costo-precio deja un déficit enorme para las plantas de producción. La consideración que imponen estos dos hechos aparentemente inconciliables (ya que las diferencias entre costo y -- precio del congelado no son de la misma magnitud), debe referirse a los subsidios cuya intención era acortar la diferencia entre el costo y el precio. Muy mal calculado debió estar el subsidio, o muy falsas debieron ser las bases sobre las que se proyectó, cuando inclinó la producción por la vía más antieconómica posible. Con costos más altos que los del Nacional, la pérdida que experimentaban los frigoríficos privados tenía que ser muy grande; pero mayor aún debió ser el subsidio que impulsaba a producir aquello en que la pérdida era mayor.

Finalmente, cabe consignar que con nuestros costos -- la ganancia del comercio exterior resulta ilusoria. Respecto a la política de subsidios consideramos perfectamente válido un punto de vista que asegure no solo la cubertura de las diferencias entre costo y precio, sino incluso un porcentaje de utilidad elevado; ello depende en un todo de lo que el país esté dispuesto y en condiciones de soportar. Posiblemente si hubiese podido subsidiar a un -- número mayor de empresas y por sumas de más entidad, de -- tal forma que aún con costos muy elevados obtuvieran utilidades. Las consecuencias en cuanto al camino que con -- ello tomó la producción orientándose hacia lo más antieconómico ya fueron anotadas; añadimos ahora que el dólar de exportación resulta cada vez más caro, en tanto que su poder adquisitivo disminuye.

Pero la conclusión más importante que debe destacarse es que, si bien puede buscarse la forma de que todas las empresas obtengan ganancias por medio del subsidio, no existe forma de subsidiar al total de una economía que produce a esos costos. Lo que significa un buen negocio para las empresas significa un pésimo negocio para la economía nacional, y el déficit que no se manifiesta en los balances de las empresas debe forzosamente manifestarse en subsidios, adicionales, tratamientos cambiarios, etc., que se llevan a cabo a pura pérdida y con carácter permanente.

Si la empresa que produce a esos costos pertenece a la comunidad, la consideración fundamental se centra en la redistribución interna que se producirá al dotarla periódicamente del capital absorbido por las pérdidas; pero si la empresa pertenece a capitales exteriores, el balance entre las consecuencias favorables (mayor volumen de materia prima para las demás plantas, ahorro de subsidios) y desfavorables (desocupación de mano de obra principalmente) de su cierre, debe ser muy cuidadoso y basado principalmente en la porción de ese subsidio que queda en manos de la comunidad. Resulta evidente que si el subsidio produce utilidades, el monto de las mismas habrá sido sustraído a la economía nacional, salvo que esas utilidades se capitalicen totalmente.

En una industria que ocupa un porcentaje tan grande de mano de obra el balance se complica, por la posibilidad de que la mano de obra desocupada -en gran parte mano de obra especializada- no pueda ser reabsorbida por el aparato económico sin mengua de su capacidad y de sus ingresos, representando durante el período de ajuste una carga que sobrepasa en mucho la capacidad de los organismos creados para soportar esa desocupación.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

1. Las condiciones estables de la industria, analizadas a través de la composición y evolución del gasto directo señalan una preponderancia de la materia prima sobre los otros integrantes del gasto, tanto en el volumen monetario y real que representa en el total, como en la causación de las fluctuaciones del mismo.
2. Si bien lo anteriormente expresado se cumple para las condiciones estables de la industria, ésta ha trabajado con volúmenes decrecientes de producción, con la consecuencia de que la carga de gastos fijos por unidad de producción se ha incrementado en una medida que llega a resultar antieconómica, alcanzando a casi un 50% del costo.
3. Este aumento de la carga de gastos fijos ha producido una reestructuración del gasto, que originariamente es taba compuesto en su mayor parte por materia prima, y que pasa a estar compuesto en partes iguales por materia prima, retribuciones personales (incluso indirectas) y cargos fijos no discriminados.
4. Al pasar a ocupar proporciones iguales en el gasto, comienza a tener importancia decisiva la velocidad de -- crecimiento de los diferentes factores, en especial la de la mano de obra -sensiblemente superior a la de los demás integrantes- y que a largo plazo puede producir una evolución aún más rápida de los costos.
5. Esta situación no es provocada por el aumento en las retribuciones personales ni puede ser mejorada mediante una reducción de las mismas, sino que su causa última se halla en la disminución de los volúmenes de fae-na, provocada por la existencia de un stock ganadero -que se enfrenta -con volúmenes decrecientes- a necesidades crecientes.

