

CATALOGADO

22801



0
H. 22252
R19b
IX

BASES PARA UNA POLITICA DEL SECTOR LANERO
EN LAS PROVINCIAS PATAGONICAS
VI: Informe de Avance
por Roberto Riso Patrón
Mayo de 1978

I N D I C E

ANALISIS DE LOS PRECIOS DE LAS LANAS	pag.
[Los Precios de las Lanas	IX - 1
El Sistema Australiano de Precios	5
El Precio de la Lana en N.Zelandia	10
[El Precio de la Lana en S. Africa	11
[Evolución de los Precios de las Lanas	13
Efecto de los Precios Sostén	18
Cedros XXXIV - XXXVI.	
Gráficos 11 - 12 y 13.	

6. ANALISIS DE LOS PRECIOS DE LAS LANAS.

Los Precios de las Lanasy (GRAFICOS 11 y 12). En el desarrollo de este apartado se presenta en primer término un análisis de los precios del mercado internacional para los dos tipos de finura de mayor preferencia en el mercado consumidor (64's y 50's) durante las zafras 1975-76 y 1976-77; se harán luego referencias a los sistemas de precios en los principales países que actúan en los mercados internacionales pasando después a considerar la evolución ocurrida en los precios internacionales durante las últimas décadas. Finalmente, tomando en consideración lo comentado sobre esas cosas, se incorporan referencias sobre el comportamiento del precio en nuestro país, ya que la relación de dependencia del precio interno con respecto al precio internacional es notoria; se debe en parte que la demanda está representada en 70% a 80% por el sector exportador correspondiendo solamente entre el 20% a 30% a la demanda interna representada por la industria, cosas ya comentadas en capítulos anteriores (III-13 y VIII-1).

En los años recientes las oscilaciones de los precios de las lanasy han resultado muy complicadas debido a los considerables cambios en las relaciones financieras internacionales derivadas de frecuentes crisis monetarias mundiales.

Para las lanasy merino -cuyo centro mundial de mercadeo lo constituyen los mercados australianos- los primeros meses del período lanero 1975-76 fueron calmos y deprimidos con muy fuertes compras por la Corporación Lanera Australiana -AWC- que llegó a un récord en sus inventarios de reserva. Así como se percibían síntomas de recuperación económica con la aparición de compradores japoneses y europeos en procura de reabastecimiento de sus inventarios depletos, se observó la preferencia por merinos más gruesos, cuyos precios superaron considerablemente los precios sostenidos; esa preferencia de la demanda reflejó la todavía no satisfactoria situación económica mundial.

La firmeza del mercado durante la segunda parte del período permitió a la AWC vender volúmenes substanciales de sus excedentes y los precios siguieron mejorando. Las ganancias sobre los precios sostén en merinos para peinar crecieron en un 17% sobre su valor de apertura y para los tipos más gruesos de hasta un 25% en términos c.i.f. £. (x)

Hacia la finalización del período lanero el ambiente fué más propicio para las calidades más finas cuyos precios avanzaron entre el 15% a 17% c.i.f. £ para llegar al cierre a su punto más alto tanto en plaza como en precios c.i.f., mientras que las merinos más fuertes quedaron en su avance en 12-17% en términos c.i.f.. Para todo el período los promedios c.i.f. para merinos finos fueron el 8% más arriba que en 1974-75 y para merinos más gruesos variaron entre el 11 y 15%; la proporción de la oferta tomada por el AWC llegó solo al 15% comparada con el 34% en 1974-75.

La tendencia alcista del mercado continuó durante 1976-77 con precios de plaza avanzando entre el 9 y 12% para llegar en octubre a su punto más alto en los dos últimos años, mientras que en valores c.i.f. llegaron hasta un 23% debido a la continua caída de la libra inglesa. Las compras comerciales durante ese mes promediaron el 97%, que fueron del 91% en junio y del 63% en ese mismo período de 1975. Las compras bajo el sistema de precios flexibles de la AWC fueron negligibles y aunque el precio sostén había sido elevado en un 14% al abrir el período, los incrementos del precio sostén quedaron bien por debajo de las cotizaciones de pizarra. Satisfechos los inventarios europeos provocaron un debilitamiento de hasta el 8% y la AWC debió recurrir a un mercado uso del precio sostén flexible para mantener al mercado estable hasta fines de noviembre. Siguiendo la devaluación del dólar australiano el precio sostén fué elevado a 284 cts. por Kg. limpio. Para diciembre un clima de incertidumbre forzó a incrementar las compras de la AWC. Durante la segunda mitad del período lanero ocurrió una pronunciada caída en los precios, especialmente en las calida-

(x) £ (la libra esterlina continúa siendo la moneda tradicional en la cual se cotizan las lanas en los mercados internacionales).-

des medianas y gruesas a las que les había correspondido la mayor parte del progreso durante la primera mitad de la zafra, con reducciones generales de 10-13%. Para las merinos finas la Corporación apoyó denodadamente y solo cayeron el 2% llegando las compras de la AWC al 13% de la oferta. A pesar de la tendencia débil al cierre los precios en los remates de merinos fueron superiores entre el 3% y el 10% del precio sostén; las 64's promediaron 32% más arriba que durante 1975-76 y las más gruesas entre 35% y 40%. Las compras de apoyo de la Corporación fueron de solo el 5% de la oferta comparado con el 15% en la zafra precedente.

Los precios de las lanas cruza- que tiene su principal centro de mercadeo a los mercados neozelandeses- se incrementaron agudamente durante 1975-76 bajo la influencia de una fuerte demanda recuperada a la devaluación del 15% del dólar de N.Zelandia en agosto, antes de las primeras ventas del período lanero. De ahí a diciembre el mercado avanzó ininterrumpidamente en un 35% hasta diciembre que llevó a las lanas cruza a su más alto pico desde mayo de 1974; esto permitió que el N. Zeland Wool Marketing Board se librara de un considerable volúmen de excedentes y que no fuera necesario el apoyo al mercado aún para los tipos más finos. Sin embargo, antes del receso de Navidad el mercado mostró signos de pesadez, siguiendo en altibajos hasta comienzos de marzo, en que se aceleró bruscamente y desde entonces hasta mayor ocurrieron continuos avances del 10-11% en plaza y de 16% en términos c.i.f.£. A comienzos de mayo las lanas cruza 50's habían llegado a 153 peniques excediendo los picos del boom de 1972-73 y, en el caso de calidades más gruesas, el precio del mercado llegó a su nivel más alto desde la crisis de Corea en 1951. Sobre el total del período zafrero el promedio de precio fué de 35% más elevado que en 1974-75; la NEWMB se liberó del 77% de sus excedentes acumulados a precios de mercado corrientes.

Durante los primeros meses del período lanero 1976-77 persistió la firmeza del mercado para llegar en octubre al mayor precio registrado en todo tiempo. Las lanas cruza estaban 29% más arriba del nivel 1975-76 y en 2% las calidades medianas y gruesas. Cuando se reanudaron las ventas en diciembre, luego de una retracción

de demanda en noviembre, fué necesaria la firme intervención del NZWMB para sostener en un 2% el cierre de noviembre debiendo adquirir el 72% de la oferta. Durante la segunda mitad del período un debilitamiento de la demanda acompañada por baja calidad en la oferta, llevó a un acelerado decaimiento del mercado, interrumpido por pequeños golpes de firmeza temporaria. Para el cierre de Pascuas tanto los precios de plaza como c.i.f. £ habían caído en alrededor del 9%. La Corporación neozelandeza pasó de una posición netamente vendedora a neto comprador, debiendo incrementar los precios sosten. Para comienzos de mayo con ofertas de limitada atracción comercial, el mercado siguió aflojando y la NZWMB compró el 27% de la oferta para contener la caída, quedando al cierre del período lanero con un stock dos veces y media mayor que aquel de junio de 1976. Aún así los precios c.i.f. £ para el período 1976-77 para las lanas cruas propediaron un 50% por encima de aquellos de la zafra precedente.

El Sistema Australiano de Precios para las Lanas. Con la institucionalización en Australia de la Australian Wool Corporation (AWC) como la autoridad central del sistema lanero australiano han ocurrido cambios de profunda significación y de largo alcance. La Corporación tiene plenos poderes para comprar y vender por medios directos u otras formas, toda la lana esquilada destinada al comercio de exportación (90% de la producción nacional). Por primera vez todo el sistema australiano se coloca en la posición de fuerte vendedor de lanas, ejerciendo influencia en cada etapa del proceso desde los establecimientos productores hasta los consumidores del producto final. La organización cuenta con respaldo financiero satisfactorio que le capacita para actuar como entidad comercial autónoma, sin intervención del gobierno central en aspectos de fijación de precios y condiciones de pagos a los productores; en fijar los volúmenes de lanas a ser destinados a reservas ni en las formas de asignación de lanas a los usuarios. La Corporación puede liquidar sus existencias como lana virgen o procesada a través de varios canales de comercialización incluyendo remates públicos, licitaciones, distribuciones y ventas directas al mercado comprador.

Con un mercado interno restringido el grueso de la colocación de las lanas se lleva a cabo por ventas directas del productor a la AWC; los lotes son entregados en barracas autorizadas, en donde se obtienen muestras de las mercaderías, que son analizadas y valorizadas en lugares apropiados de recibo antes de su almacenamiento. Como no existe obligación de venta a la Corporación puede el productor vender a la industria local ó dar participación a la intermediación, puesto que el sistema implantado permite la actuación de corredores que actúan como agente de la AWC y de compradores independientes que hacen sus propios lotes.

La lana vendida por los productores a la Corporación recibe su pago al contado de acuerdo a una lista de precios por tipos fijados por la AWC, que rigen durante la duración del período lanero. Sin embargo, los productores pueden percibir una bonificación adicional al final del período basada en una retribución por los

beneficios comerciales obtenidos en las operaciones comerciales de la AWC que sobrepasen los requerimientos destinados a fondos de reserva. Una tasa del 5% sobre el valor de las ventas es destinado a cubrir las pérdidas que el AWC pueda llegar a incurrir por el mantenimiento del esquema del precio sostenido.

Los precios que paga la AWC se publican en los mercados. Ellos están estrechamente relacionados con los precios de los remates, aunque no están sujetos a cambios diarios. Sin embargo pueden ocurrir fluctuaciones reconocibles en las fuerzas del mercado que se reflejan en ajustes de precios; por lo tanto las listas de precios pueden cambiar varias veces durante semanas o permanecer estables durante meses.

La AWC vende las lanas adquiridas en remates públicos y por negociación directa. En caso de venta directa, tanto al comercio comprador local como a la industria externa, los contratos son negociados ajustados a la lista de precios y de acuerdo a las condiciones prevaletientes en el mercado.

Quando los precios declinan a niveles cercanos a los pagados a los productores, la Corporación introduce precios mínimos de reserva que son establecidos en compatibilidad con los requerimientos de los inventarios y los movimientos de precios supuestos de ocurrir en la oferta y demanda futura; de continuar el mercado deprimido y los stock excesivos la AWC reajusta los precios en menos. Si el mercado está indefinido y aparece una situación en la cual las lanas se venden a precios por debajo de aquel pagado a los productores, los mayores valores resultantes son saldados con los fondos de reserva acumulados por la Corporación.

Quando el mercado va en alza la AWC efectúa reajustes periódicos a fines de mantener la lista de precios a tono con los movimientos del mercado libre, pero si las existencias en stock son suficientes, se vuelcan parte de los inventarios para constreñir el ritmo de aumento de precios. Si estos están amenazados por aumentos esporádicos debido alguna situación especial del mercado, la Corporación resiste los movimientos que puedan dañar los intereses a largo plazo de las lanas, lanzando una nueva lista de precios de acuerdo a la cual se hacen las ventas hasta nuevo aviso.

Dadas las circunstancias en que el total de la oferta, incluyendo los stocks, perecieran inadecuados para satisfacer las demandas del momento a los precios establecidos por la AWC esta levanta los precios y continúa satisfaciendo la demanda ó introduce la táctica de distribución (allocation) directa del abastecimiento a los usuarios, llegando en casos a emplear ambas técnicas en forma simultánea.

Quando la demanda del mercado lo determina aconsejable la AWC efectúa ventas a término directamente a la industria asegurándoles un precio determinado; son ventas restringidas a fábricas locales o del exterior ó aún a compradores locales que actúan por mandato específico de industrias del exterior. Los contratos por lo general no exceden 6 meses aunque en situaciones especiales pueden llegar a períodos mayores; son facetas de una política de apoyo a las preferencias por lanas en la confección de ciertos materiales asegurándole a la industria materia prima y ellos, a su vez, pueden cotizar en firme sus precios por entregas futuras. Esto le permite a la Corporación tomar conocimiento y establecer entendimiento con las industrias; de ahí que en períodos de escasez de lana la Corporación llega a ejercer su influencia en los precios de las lanas semi-elaboradas.

En ciertas ocasiones, especialmente para prevenir que los precios llegen a niveles excesivamente elevados la AWC efectúa ventas por distribución directa. Este es un nuevo sistema en el comercio de lanas, empleado por la autoridad del AWC cuando juzga que factores del momento (por ejemplo especulación ó escasez momentánea de materia prima) puedan crear una demanda en exceso de la oferta disponible a los precios de lista publicados y que el continuo acceso de stock pueda llegar a alterar la política de la Corporación en contener los precios dentro de límites aceptables. Las órdenes de compras bajo ese sistema se basan en el requerimiento histórico y capacidad industrial verificada sobre comprar anteriores en remates ó en ventas directas de la AWC.

Juega un papel importante en la política de precios de la AWC la relación de estos con aquellos de los otros países integrantes del International Wool Secretariat - IWS - Secretariado Internacional de la Lana- pues se reconoce que el establecimiento de

precios en forma unilateral pueden no comportarse de acuerdo con los precios mundiales resultando en una frustración de los objetivos de precios del AWC; por otra parte, siendo que Australia aporta proporciones tan grandes de lanas para tejidos y paños que a los otros países les resulta mejor que sus precios del mercado libre se muevan siguiendo en estrecha relación con aquellos de la AWC.

La publicación de los precios para el mundo textil se establece por parte de la Corporación luego de haber tenido en consideración las informaciones de mercado accesibles. En el caso de precios mínimos, el precio determinado se entiende que no contraviene la tendencia a largo plazo del mercado, solamente trata de contrarrestar las fuerzas desestabilizadoras. Ajustes en más se efectúan cuando las informaciones adicionales señalan un cambio previamente no previsto en el comportamiento del mercado y sin intención de contrarrestar los movimientos de precios dentro de límites preconcebidos.

Una característica del manejo que la AWC hace de sus ofertas es la formación de un inventario en volúmenes suficientes para absorber las alteraciones del mercado provocadas por fluctuaciones no esperadas en la oferta y en la demanda, interviniendo para regular los volúmenes de lana ofrecidos en venta a través del sistema, de acuerdo a los requerimientos del mercado y en contra de actividades especulativas. El objetivo de los inventarios es el de actuar como amortiguador contra las variaciones en la demanda del mercado. Todas las lanas adquiridas por la AWC pasan al inventario, por lo tanto la Corporación puede regular de por sí el movimiento de las lanas hacia el mercado dentro de una modalidad compatible con las necesidades de los usuarios y no dictadas por niveles de producción de las zafras. Además de la producción corriente que pasa a inventarios, son también suplementados por la corriente de stocks remanentes de zafras pasadas.

Sin embargo no se espera que los inventarios puedan proveer suficientes volúmenes para abastecer el tipo de brusco aumento anotado en 1972/73. En el caso que los stocks resulten inadecuados para satisfacer la demanda en alza, se toman medidas para asegurarse que las lanas vendidas de los inventarios vayan directamente a indus

trias procesadoras de lana y no de vuelta al circuito comercial ó sean acumuladas con propósitos especulativos.

Cuando fué puesto en marcha el esquema en 1974, se estimó entre 1000000-120.000 ton. los volúmenes suficientes para satisfacer la mayor parte de las variaciones de la demanda durante el período lanero, que se estimó entonces en un monto de A\$ 600 millones, aunque el promedio ha sido menor de eso (durante la recesión lanera el monto llegó a A\$ 400 millones).-

El financiamiento del esquema es estrictamente comercial, aunque ha requerido respaldo financiero del gobierno central. Sin embargo, durante el curso del presente año lanero la Corporación ha logrado incorporar a su procedimiento la gestión directa de créditos internacionales de financiación de sus operaciones.

Las políticas de precios y de inventarios están en Australia estrechamente ligadas p.e. en un mercado deprimido la imposición de precios por la AWC para lanas que pasan a inventario tiene en cuenta la demanda futura, el probable efecto del precio en la incentivación de la producción y los volúmenes que ya forman los inventarios. Si el precio mínimo fijado resulta ser inadecuado tendrá que ser rebajado. Mientras que con un mercado en alza seguirá la venta activa de los inventarios si se considera que el precio amenaza llegar a niveles que no pueden ser sostenidos en el largo plazo.

Los primeros años de la gestión de la Corporación han sido positivo al haber logrado que la predicción de los precios haya mejorado al reducirse la variabilidad; se ha logrado mayor seguridad en el abastecimiento al regular la entrada de lana al mercado y asimismo se han asegurado pautas más estables para el sector de la producción. En procura de esos objetivos el sistema implantado ha tendido a evitar sostenidos períodos de escasez en la oferta ó excesiva acumulación en los stocks, manteniendo un clima de aliento en los que hace a innovaciones en el manejo y distribución de las lanas hacia los mercados.

El Precio de la Lana en Nueva Zelanda. El sistema de precios en Nueva Zelanda -el otro gran país productor y exportador de lanas cuyos precios dan las pautas de los niveles mundiales para las lanas cruza- también se rige en términos generales dentro de un esquema que funciona desde la zafra 1972-73 alrededor de la New Zealand Wool Corporation (NZWC) que amalgamó a los organismos estatales que atendían en aquel país los asuntos laneros, la Wool Marketing Board y la Wool Commission. De esa función se formó un ente que cuenta con más poderes para perfeccionar el manejo y la comercialización de lana virgen antes y después de las ventas. La NZWC representa y actúa en beneficio de la producción y de los usuarios corrientes; durante un período de transición no tan tranquilo como cuando ocurrió el cambio en Australia, procedió a reorganizar el mercado para abaratar los costos y hacerse cargo del sistema de precios sostén establecido en 1946. Los poderes de la Corporación para actuar en el medio lanero N. Zelanda van bastante más en profundidad que en Australia. Dispone de la autoridad y del apoyo financiero para proceder a la adquisición de toda la zafra lanera; compra y acumula excedentes e interviene en el mercado así como los precios decaen; apoya las ventas de lotes dejados a un lado en los remates e impuso una tasa por los servicios financieros derivados del sostenimiento del precio mínimo.

Algunos grupos de productores se opusieron a la institucionalización de la NZWC y a su política de precios. Sin embargo, llevado el asunto a un referéndum en el sector de la producción, sobre 61 distritos solo 6 votaron en contra y hubo 5 abstenciones, resultando en un mandato de la gran mayoría la implantación de la reforma. El gobierno respalda financieramente a la Corporación a los fines de asegurar el mantenimiento del precio mínimo garantizado; las diferencias entre el precio logrado en los remates públicos y el mínimo pre-determinado son saldadas con recursos financieros de un fondo especial.

Los mecanismos y técnicas de mercado empleados por la NZWC responden en términos generales al los descriptos para Australia, país con el cual así también como

con Sud Africa mantiene un sistema de enlace y procedimientos continuamente revisado, y actualizado que incluye la cooperación y el intercambio de informaciones técnicas; los tres fueron países fundadores del IWS.

La implementación de las nuevas pautas en la comercialización de las lanas ocurrió durante un período en que serias condiciones económicas y monetarias internacionales crearon una falta general de confianza que fué responsable de una aguda contracción de la demanda y que, como secuela natural, afectó seriamente los ingresos de los productores. Fueron tiempos duros para la nueva institución (durante la zafra 1971-72 N.Zelandia acumuló 245.000 fardds, Australia 300.000 y Sud. Africa casi 200.000) pero el mejoramiento posterior del mercado internacional y la eficiencia del manejo del quehacer lanero demostraron que la creación y el funcionamiento de la Corporación ha resultado ser un elemento positivo en la comercialización de lanas en ese país y que por su intervención se ha logrado estabilizar y sostener el mercado lanero; paralelamente se han ido solucionando viejos problemas sobre la venta de lotes de lana de pequeños productores y se ha vigorizado la fluidéz del arribo de las lanas a los mercados, a cuyo efecto la Corporación da participación a corredores, cooperativas y compradores independientes.

El Precio de la Lana en Sud Africa. Aunque los niveles de participación de este país en la producción y mercadeo mundial de lanas están significativamente por debajo de aquellos dos países Oceánicos (ver CUADROS XXXV, XXXIX y XXXX bis) se le considera dentro del grupo de los 4 donde también se incluye a nuestro país.

En Sud Africa opera un sistema de precios de apoyo a las lanas similar al establecido en N.Zelandia. La institucionalización del organismo rector resultó de la fusión 1972 del Wool Board y la Wool Commission en una nueva Junta (Sud Africa Wool Board -SAWB-) con plenos poderes para comprar toda la lana esquilada. En consecuencia

todas las ventas se efectúan con la intervención de la Junta. En el mercado rige un precio sostén garantizado para las lanas cuyos lotes se mancomunan dentro de un sistema de "pools" de acuerdo a los diferentes tipos que inicialmente fueron 43 y que actualmente sobrepasan el millar. Este sistema ha resultado útil y de provecho al productor puesto que las lanas de igual calidad reciben el mismo precio promedio resultante de las ventas efectuadas por la Junta. La SAWB efectiviza un pago parcial adelantado (contra entrega de la mercadería y prioro a las ventas) y el saldo es liquidado cuando toda la lana acaparada es vendida, generalmente en remates. El monto del pago adelantado se fija de acuerdo con el precio sostén asignado a cada "pool" y en los remates los lotes son ofrecidos con precios básicos que la SAWB modifica de manera flexible cuando las circunstancias lo demanda. En el caso de no venderse lotes en los remates, se da opción a la mejor oferta para negociar con la Junta una venta directa que resulta preferible a pagar gastos extras de movimientos y transporte.

El precio sostén se fija para todo el período de la zafra asegurándole al productor que proceda a la esquila sin temor de fluctuaciones de precios. Por lo general el precio sostén se relaciona con el precio sostén australiano para lanas merino. Como medidas conexas a la implantación de los precios se estableció el muestreo de los lotes y ventas con certificación de calidad determinadas por mediciones objetivas.

La puesta en marcha del sistema ha significado un mejoramiento general de los precios; los niveles fijados para los precios garantizados aseguran a los productores la sobrevivencia económica y son factores de estímulo a la producción al engendrar confianza y, dentro de los límites de los recursos que posee el país, representan una palanca positiva en la campaña iniciada para elevar y mejorar la producción ovina. El sistema cuenta con el apoyo decidido del gobierno y durante los años de recesión pudo mantenerse firme en su política de precios sostén garantizados. La Junta dispone de un fondo de estabilización formado de tiempo atrás y voluntariamente reforzado por una tasa del 5% aportada por los ganaderos; dispone asimismo de amplias facilidades crediticias del S.A. Land Bank.

Evolución de los Precios de las Lanas.

En apartados anteriores se han analizado los sistemas de precios para las lanas en tres de los principales países productores y exportadores de lanas del mundo, en los cuales (sin la menor duda al respecto- el Estado participa activamente en el quehacer lanero a través de la institucionalización de sistemas de comercialización y precios de apoyo establecidos luego del mejoramiento paulatino de las distintas facetas del problema adaptadas a la peculiaridades propias de cada país. En esa forma se ha llegado a definir e implementar claras políticas y precisos objetivos para afianzar la estabilización de los precios de las lanas recurriendo al efecto a mecanismos y técnicas de mercado que han engendrado seguridad y confianza tanto en el sector de la oferta como en la demanda; simultáneamente se han ido reduciendo las posiciones especulativas, se han rebajado los costos operativos y se han optimizado en términos de largo alcance los niveles de ingreso en la actividad lanera.

Las relaciones entre los precios internos logrados por las lanas y los precios internacionales en esos países -Australia, N.Zelandia y Sud Africa- responden a las alternativas de los precios en los remates públicos u otras formas de operaciones que, si bien operan libremente con la concurrencia de compradores por la demanda local y de los grandes países industrializadores de lana, lo hacen dentro de pautas y precios básicos fijados por los organismos rectores del quehacer lanero para asegurar la estabilidad de los precios y la continuidad de la oferta. Resulta entonces que en esos mercados no aparecen relaciones diferenciales entre los precios de lanas orientadas hacia el consumo interno ó adquiridas por la demanda internacional, salvo los gastos inherentes a destinos (precios plaza y precios c.i.f.).

En la Argentina la situación es muy diferente; el grueso de la producción no se comercializa en mercados ni a través de ventas que tomen estado público, ni rige ordenamiento alguno sobre precios para las lanas. En consecuencia, aparecen diferencias y a veces muy pronunciadas entre los precios logrados localmente y aquellos que se anotan sobre transacciones llevadas a cabo en los grandes mercados internacionales.

Sin embargo, antes de entrar a la consideración de la evolución de las relaciones entre esos precios resulta apropiado efectuar algunas observaciones que hacen a la cuestión, sobre todo la evolución general de los precios. A ese efecto el GRAFICO 11 ofrece un excelente panorama general de los movimientos ocurridos durante los pasados 30 años en los precios de las lanas en los mercados australianos y neozelandes que marcan el paso de los precios internacionales. Durante ese período ocurrieron dos "boom" con un largo intervalo de 20 años caracterizado por la tendencia declinante de los precios aunque con oscilaciones, por lo general no muy profundas. El segundo y más reciente, originado en fuertes demandas que se reflejaron en una extraordinaria aceleración en el incremento de los precios luego del reajuste de paridades monetarias internacionales de 1971-72, que fué seguida por un acelerado crecimiento en el comercio mundial de lanas debido a la reactivación económica general en los principales países consumidores. Esa fuerte demanda fué enfrentada por una reducida oferta de lana por parte de los principales países exportadores, lo que contribuyó a un continuo crecimiento de los precios durante 1972 y parte de 1973, en que las lanas merino finas llegan al máximo registrado desde el "boom" anterior. Al proceso asista le sigue abrupta caída provocada por la recesión textil de 1974-75 y vuelve nuevamente a ocurrir otra aceleración en los precios durante los períodos laneros 1975-76 y 1976-77 comentada en detalle en puntos anteriores.

Las curvas de ese gráfico se refieren a precios de lanas finas (64's) y lanas cruzas (50's) siendo remarcables las posiciones relativas de sus precios en los mercados mencionados, que aparecen denunciando un patrón en que los valores por las primeras siempre superan aquellos logrados por las lanas cruzas, aunque estas registran durante 1976 su pico de máxima en el historial de sus precios.

En el terreno de los precios pagados por las lanas en el país una cosa es indiscutible: que aquellos precios que llegan a tomar estado público derivados de operaciones efectuadas en mercado y en barracas de Buenos Aires y Avellaneda en donde el servicio oficial pertinente tiene acceso a los términos de las transacciones, el comportamiento

de los mismos en su tendencia general, como ya se lo expresara en el estudio clásico en la materia (x) está, en el largo plazo, en estrecha relación de dependencia con los precios externos, mientras que en el corto plazo aparecen desplazamientos apreciables en la evolución a raíz, de tratamientos en materia cambiaria local. El GRAFICO 12, ilustra sobre la evolución local de los precios reales pagados por lanas 64's y 50's desde 1946 en transacciones registradas por el Area Ovinos y Lanias de la Secretaría de Agricultura y Ganadería; puede observarse que el comportamiento a largo plazo responde a las tendencias de los precios del comercio internacional para esos mismos tipos de lanias con la excepción de picos intermedios que alteran la relación que son consecuencia de medidas oficiales sobre los tipos de cambio.

Al variar la política de cambios en forma de no dejar operar normalmente a las transacciones, hace que las relaciones de precios no sigan la dependencia señalada. El final de la curva representa el proceso ascendente actual que evidentemente responde al aumento del precio sostenido en los países líderes del comercio internacional de lana.

Con respecto a la evolución de los precios en el corto plazo los movimientos que ocurren son por lo general más drásticos en el orden interno -siempre dentro de las limitaciones señaladas- que en aquellos de los mercados internacionales. En efecto, tomando como base los precios promedios internacionales pagados durante el decenio 1967/68 - 1975/76 y aquellos correspondientes a nuestro país (CUADROS XXXXV y XXXXVI) se han determinado los porcentajes de oscilación del precio con respecto al año anterior, observándose a continuación, que salvo lo ocurrido en tres ocasiones relacionadas con fuertes alzas en los precios para el resto de los años laneros de la serie

(x) Banco Ganadero Argentino, Mercados y Precios de las Lanias, 1969.-



las oscilaciones entre períodos son siempre mayores en la Argentina:

% de Variación Referidos Año Anterior

Año Lanero	Precios Internacionales	Precios Locales
1967-68	2,1	0,2
1968-69	3,1	17,4
1969-70	10,1	28,5
1970-71	16,8	33,7
1971-72	13,5	7,9
1972-73	163,1	80,9
1973-74	16,1	21,2
1974-75	32,1	52,9
1975-76	8,0	51,4
1976-77	31,7	8,8

Sin embargo, debe ser tenido en cuenta que la representatividad de los datos de origen local es muy limitada puesto que los valores expresados para los precios de las lanas, si bien tienen origen oficial, responden a un muy reducido porcentaje de la esquila nacional. El profundo estudio de Siri et. al. (Loc.cit. 1970) señala la limitada captación de las ventas por los mercados laneros, que para el caso del Mercado Victoria de Bahía Blanca gira en alrededor del 3% del total de la producción lanera nacional. Dentro ya del terreno especulativo, posiblemente no se encuentren incluidas en las transacciones registradas, lanas de origen patagónico cuyo mayor volúmen es vendido en los establecimientos en operaciones "al oído" (Ver Cap. II).

Resulta entonces razonable preguntarse si los precios logrados en el área de estudio guardan o no relación con los niveles de precios pagados en las zonas de influencia de aquellos centros comerciales. Sobre este particular ilustra el GRAFICO 13 tomado de una investigación anterior (Risso Patrón, R. loc.cit. 1973) en donde puede observarse el comportamiento de los precios pagados en Santa Cruz con aquellos abonados en Buenos Aires. Al comienzo de la zafra, principalmente con las compras "sobre el lomo", cuando recién aparecen las primeras lanas de las esquilas tempranas, los precios están equiparados en alrededor de \$ 28/10Kg., pero a medida que progresa la disponibilidad por parte de la oferta local los precios abonados van quedando a niveles considerablemente menores que aquellos registrados en Buenos Aires llegando esas diferencias desfa

vorables a 28,8% en Noviembre y a 22,2% en Diciembre; las diferencias van reduciéndose a medida que presiona la demanda sobre reducidos volúmenes libres y los precios pagados vuelven a equipararse dentro de la tendencia de incrementación acelerada que caracterizó esa zafra.

Efecto de las Políticas de Precios sostén en otros Productos Agropecuarios.

En la revisión de las políticas de precios de los principales países exportadores de lana resalta el dominador común de tratar de evitar las fluctuaciones excesivas en los precios y asegurar las transacciones dentro de un mercado estable; así puedan actuar libremente las fuerzas de la oferta y de la demanda, aunque dentro de ciertas pautas en su funcionamiento que impiden la ocurrencia de cambios bruscos, fijando a ese efecto precios cuyos niveles garantizados engendran seguridad y confianza a los sectores interesados.

Con mucha antelación a esas concreciones, los problemas de la comercialización de los productos del campo fueron motivo en nuestro país de preocupaciones de los gobiernos ante las intensas presiones de las fuerzas productoras motivadas por el comportamiento de los precios de los granos en los mercados, ya que el proceso de compraventa respondía con discriminatoria crudeza en beneficio del sector comprador.

En 1935 se promulgó la llamada Ley de Granos creando la Comisión Nacional de Granos y Elevadores, suplantada luego por la Junta Reguladora y que después formó la actual Junta Nacional de Granos, como organismo de implementación de una nueva política destinada a defender al productor y a la producción y a velar por una comercialización correcta y ordenada de los granos, pudiendo ejercer el comercio de aquellos granos cuya compraventa el Gobierno Nacional debiera intervenir en defensa de la producción como consecuencia de la aplicación de precios sostén ó cuando la regulación del mercado lo hiciera necesario. La lectura del Diario de Sesiones de la Cámara de Diputados y de la Cámara de Senadores ilustra en forma incontrastable sobre los vicios de la comercialización de granos operando en el país. Desde aquel entonces se comenzaron a dictar normas para asegurar al productor el precio correcto del producto a negociar ajustado a tipos y grados. De acuerdo a la Ley el mecanismo de fijación de precio sostén se origina en el organismo regulador que es responsable en proponerlos al P.E.. La fijación de dichos valores tenía por objeto otorgar al productor una garantía respecto

al fruto de su trabajo, toda vez que a esos niveles la Junta adquirirá las partidas que eventualmente le sean ofrecidas en venta en los casos en que el libre juego de la oferta y la demanda no supere a ellos; como ser si por imprevistas fluctuaciones del mercado la actividad privada no alcanzara a cubrir los valores de garantía que está obligado a pagar, la Junta queda facultada para adquirir los productos que se le ofrezcan bajo condiciones que oportunamente se han ido reglamentando.

La Junta Nacional de Granos ha ido proponiendo los precios sostén a niveles compensatorios teniendo en cuenta los costos de producción, las perspectivas del comercio mundial así como también aquellos del mercado interno. Sin embargo, la autoridad final en la determinación de los valores ha sido el P.E. quedando la J.N.G. con la obligación de asegurar que las ventas no se efectúen por debajo del precio sostén y sean realizadas en base a tipos y grados, es decir mantener la relación calidad-precio. Con la fijación de precios sostén el Estado tomo la obligación de comprar mercadería a los precios mínimos fijados.

El régimen de precios sostén -salvo los años en que estableció un monopolio es total de los granos- siempre dejó librada a la actividad privada la participación activa en el comercio de granos que ha venido resultando en la mayoría de los casos la principal adquirente de la producción nacional de granos. El precio sostén reguló el mercado y la actuación del organismo estatal no fué de interferencia sino de procuración de medidas para mantener los precios del mercado a un nivel justo sin efectuar presiones con ofertas de volúmenes en la plaza.

El ordenamiento técnico-comercial en las transacciones de granos iniciado hace más de 40 años ha tenido un efecto benéfico en el sector rural poniendo a su alcance los elementos necesarios para comercializar sobre bases equánimes; la implementación de tales medidas no han interferido con el libre comercio -excepto las anomalías mencionadas- pero sí han permitido:

- 1/ mantener los precios a un nivel justo
- 2/ orientar a los productores sobre los precios frente a la demanda
- 3/ canalizar por la actividad privada el grueso de la comercialización agrícola.

Si bien pudo haber tenido fallas en el sistema, sus aserciones han contribuido eficazmente a ordenar el importante mercado de granos, logrando implantar el funcionamiento pleno de la relación calidad-precio dentro de un esquema técnico-comercial que cubrió integralmente las áreas productoras de granos del país.

CUADRO XXXXV .-PRECIOS INTERNACIONALES DE LANAS (base limpia) ZAFRAS 1966/67 -
 1976/77. PROMEDIO EN PENIQUES POR KG. REINO UNIDO C.I.F.

CALIDADES	70's	64's	60's	58's	56's	50's	48's	46's
1966 e 67	100	94	89	82	78	63	58	55
1967 - 68	108	96	87	79	70	50	45	43
1968 - 69	114	99	91	81	73	56	50	46
1969 - 70	104	89	80	71	62	53	47	44
1970 - 71	84	74	68	85	60	49	45	43
1971 - 72	89	83	78	74	66	57	55	54
1972 - 73	239	221	212	197	170	124	113	111
1973 - 74	293	258	241	218	192	147	139	137
1974 - 75	200	175	160	143	123	100	99	99
1975 - 76	207	189	177	164	150	135	134	133
1976 - 77	259	249	239	230	213	202	201	200
Set.	257	240	229	221	215	199	198	198
Dic.	255	250	248	240	218	213	213	212
Marzo	261	251	243	232	214	205	202	201
Junio	259	249	235	221	204	291	290	189

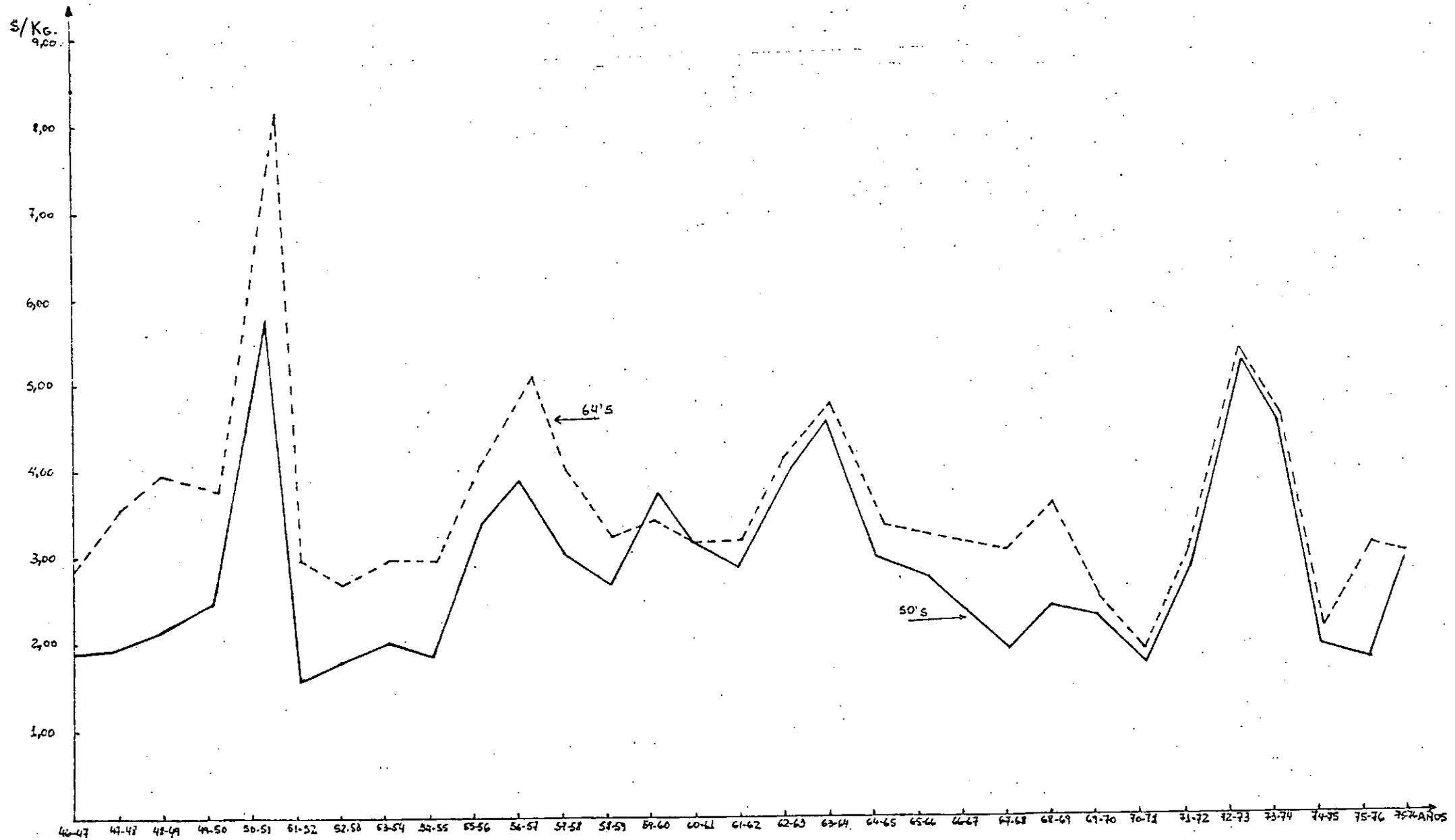
Fuente: Commonwealth Secretariat, 1977.-

**CUADRO XXXXVI.- EVOLUCION DE LOS PRECIOS REALES DE LANAS EN BUENOS AIRES. PROMEDIOS
POR FINURAS EN PESOS LEY DE 1960. por Kg. Base Sucia**

	64's Fina	58's x Fina	50's x Mediana	46's x Gruesa
1966 - 67	3,18	2,64	2,27	1,69
1967 - 68	3,11	2,35	1,76	1,63
1968 - 69	3,64	2,73	2,43	2,13
1969 - 70	2,60	2,18	2,22	1,84
1970 - 71	1,72	1,55	1,64	2,02
1971 - 72	3,10	2,44	2,73	2,58
1972 - 73	5,61	4,95	5,32	4,27
1973 - 74	4,42	3,88	4,37	3,12
1974 - 75	2,07	1,98	1,71	1,30
1975 - 76	3,15	2,38	1,56	2,43
Prom. Decenio	3,26	2,71	2,60	2,30
1976 - 77	2,88	2,67	2,78	3,07
Marzo	2,87	2,68	2,99	3,89
Junio	2,6	2,39	2,29	3,12
Set.	2,56	2,23	2,65	2,89
Dic.	2,67	2,41	2,82	-

Fuente: Area de Ovinos y Lanas. S.A.G.-

GRAFICO 12. EVOLUCION DE LOS PRECIOS REALES DE LANAS 64's Y 50's DESDE 1946, EN PESOS LEY DE 1970 POR KILOGR. BASE SUCIA



FUENTE: AREA OVINOS Y LANAS, SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA Y GANADERIA

PROV. SANTA CRUZ

PRECIOS MEDIOS MENSUALES PRODUCCION DE LANA.

— PRECIO BUENOS AIRES
- - - PRECIO PLAYA

