



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



# La producción de cueros vacunos en la República Argentina

Schwarz de Herozeg, Rosa

1953

Cita APA:

Schwarz de Herozeg, R. (1953). La producción de cueros vacunos en la República Argentina. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.

Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

1507  
588

UNIVERSIDAD NACIONAL DE BUENOS AIRES

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

"INSTITUTO DE LA PRODUCCION"

-----

DIRECTOR: ING. LORENZO DAGNINO PASTORE

-----

"LA PRODUCCION DE CUEROS VACUNOS

"EN LA REPUBLICA ARGENTINA"

Año 1953

POR: ROSA SCHWARZ DE HERCZEG

Nº DE REGISTRO: 9858

DOMICILIO: CANNING Nº 2785

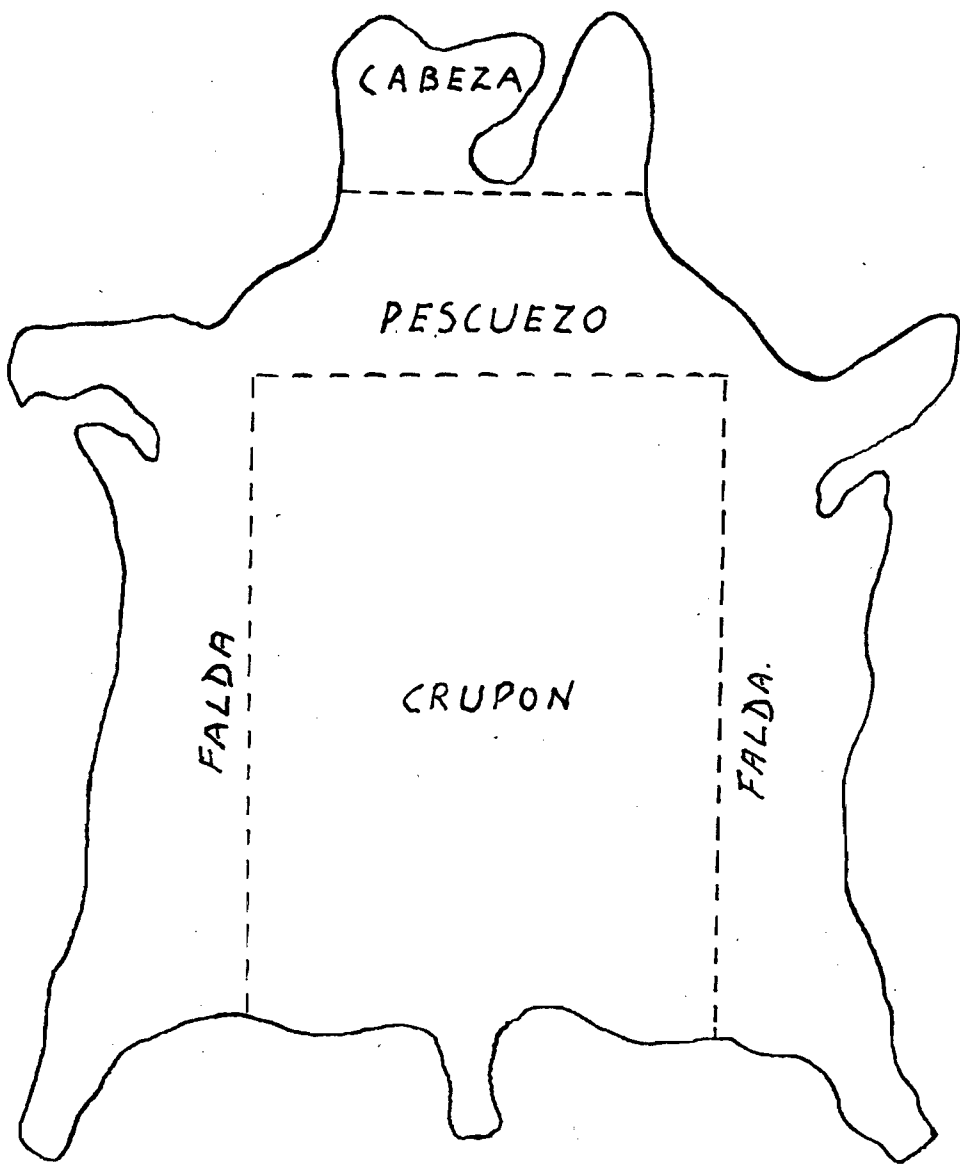
72-9385

-----

*10/12/53*  
*10/12/53*  
*Top. 1.00000*  
*12*

*10/12/53*  
*10/12/53*

DISEÑO DE UN CUERO VALUNO



I N T R O D U C C I O N

-----

Los cueros que actualmente se consideran como el principal sub-producto de la ganadería, no han perdido su importancia en la economía nacional, desde la época colonial hasta la fecha.- Habiendo sido los primeros artículos de exportación del territorio que hoy corresponde a la República Argentina, siguen ocupando un puesto de vanguardia en el progreso económico del país, no solamente por figurar entre los productos exportables de mayor importancia, sino también, por servir de materia prima a una industria floreciente y en auge, como son las curtidurías.-

Por la simple observación de los convenios comerciales, que en los últimos años la República ha suscripto con gran número de países, se comprueba que los cueros figuran en la lista de los artículos exportables de todos ellos, ya sea en estado crudo o curtido.- Esto demuestra también, que el sinnúmero de ensayos tendientes a crear substitutos del cuero, no han podido ser perfeccionados, para desplazar el cuero de su lugar de privilegio, como materia prima de las curtiembres y por su intermedio de innumerables otras aplicaciones.-

Por lo que antecede, es menester dedicar un estudio detenido al perfeccionamiento de la producción de cueros argentinos, que hace décadas se aseguró un renombre mundial y cotización privilegiada en los mercados internacionales.- Debe ser una permanente preocupación, a mi criterio, de parte de los productores argentinos y de las autoridades, no solamente el mantenimiento de los éxitos hasta ahora obtenidos, sino también su

constante superación.-

Puedo afirmar, sin embargo, después de haber practicado las investigaciones pertinentes, que, contrariamente a lo que ocurre con otras materias primas nacionales de importancia, sobre los cueros, salvo su industrialización, no existe literatura que contemple en todos sus aspectos su producción y comercialización.- Este trabajo está llamado a llenar el vacío así creado y en los capítulos siguientes trataré de enfocar "La producción de cueros vacunos en la República Argentina" y su comercialización en todas sus fases.-

Para cumplir con este cometido, he recurrido a todos los elementos heterogéneos conocidos sobre la materia, tanto de origen nacional, como del extranjero, tales como: ordenanzas, reglamentos, normas comerciales, estadísticas, publicaciones gremiales y de reparticiones oficiales.- Bajo "Bibliografía" indicaré todas esas fuentes en detalle.-

Teniendo presente los fines patrióticos de la constante superación nacional, confío haber hecho un modesto aporte al presentar este trabajo, para que sirva de fuente de consulta a todos aquellos, quienes directa o indirectamente estén relacionados con el pilar de la economía argentina, que es la producción de cueros.-

-----

I) EL GANADO BOVINO .-

---

De todas las especies de ganado doméstico, sin lugar a dudas, el bovino es la más importante, tanto por su número, como por su productividad.- Así lo demuestran las cifras que se indican a continuación, y que corresponden a estimaciones para el año 1953, del Ministerio de Agricultura de los Estados Unidos de América, como sigue:

Europa posee	160.000.000	de cabezas		
Asia	"	302.000.000	"	"
Africa	"	94.000.000	"	"
América del Norte posee	128.000.000	"	"	
América del Sur posee	138.000.000	"	"	
Oceanía	"	20.000.000	"	"

O sea, en total, alrededor de 842.000.000 de cabezas bovinas existen en los países que llevan estadísticas fidedignas.-

Los países que nos interesan mayormente como posibles competidores comerciales, poseen comparados con el nuestro, las siguientes cantidades:

Estados Unidos de América	-	93.000.000
Canadá .....	-	9.000.000
Brasil .....	-	55.000.000
Australia .....	-	14.000.000
República Argentina .....	-	45.262.995

Pese a que tanto Estados Unidos como Brasil tienen existencias mayores que nuestro país, no están en mejores condiciones de productividad y comercialización, teniendo en cuenta que la República del Norte tiene grandes exigencias internas con su población de 140.000.000 de

habitantes.- En lo que respecta al Brasil, el elevado número de bovinos está balanceado por su inferior calidad; no se espera que ésta pueda adelantar mucho en el futuro, desde que la situación geográfica de algunas regiones no lo permiten; podrán mejorarse los métodos de explotación y las razas pero siempre quedará, como desventaja irreparable, el clima inapropiado para la explotación de ganado refinado ; aunque debe reconocerse que la labor de refinamiento se desarrolla en forma extensiva, que sin embargo, no podrá prosperar.-

Al relacionar la existencia de bovinos con la población de cada país, llegamos a los siguientes resultados:

Estados Unidos cuenta con 0,7 bovinos por h.

Brasil " " 1,2 " " "

Rep. Argentina " " 2,5 " " "

Dicha comparación explica el hecho de que la República Argentina, sea uno de los países que marcha a la vanguardia en la producción y comercio internacional de carne bovina y cueros vacunos.-

Pocos países como éste poseen las condiciones de clima, suelo y factores económicos, que le permitan producir a un costo relativamente bajo, la cantidad y calidad que ha hecho mundialmente famosos los productos arriba mencionados.-

La existencia de ganado bovino ha tenido alternativas que pueden apreciarse a través de los diversos censos ganaderos y recuentos efectuados en el país:

Año 1888 - 21.963.930 cabezas bovinas

" 1895 - 21.701.526 " "

" 1908 - 29.116.625 " "

Año 1914	-	25.866.763	cabezas	bovinas
"	1922	-	37.064.850	" "
"	1930	-	32.211.855	" "
"	1937	-	33.207.287	" "
"	1942	-	31.459.500	" "
"	1947	-	41.048.000	" "
"	1952	-	45.262.995	" "

Se advierte en el cuadro, que de 1914 a 1922 hay un gran aumento en las existencias.- Ello es consecuencia de la fácil venta de ganado, a buenos precios, como consecuencia de la guerra europea de 1914-1918.- Viene luego el reajuste económico y el consumo de aquel continente disminuye, ya que impera la economía; nuestro campo restringe entonces la producción, que se mantiene m.o.m. estable durante 20 años.- La última guerra y los consecuentes precios elevados, vuelven a aumentar el stock hasta llegar a la existencia sin precedentes de 1947.-

El aumento extraordinario de 1922 nos colocó en condiciones difíciles.- El país se encontró con una existencia grande de bovinos, en momentos en que la exportación no era fácil.- Se produjo una fuerte baja de los precios con los resultados imaginables: liquidaciones forzosas, quiebras y hasta matanza de terneros recién nacidos, pues su valor de venta no compensaba el costo de su cría.-

Hoy las circunstancias son distintas; tenemos un mercado interno muy superior al de entonces, que absorbe cerca del 75% del ganado producido, como consecuencia del aumento de nuestra población y mejora del standard de vida.-

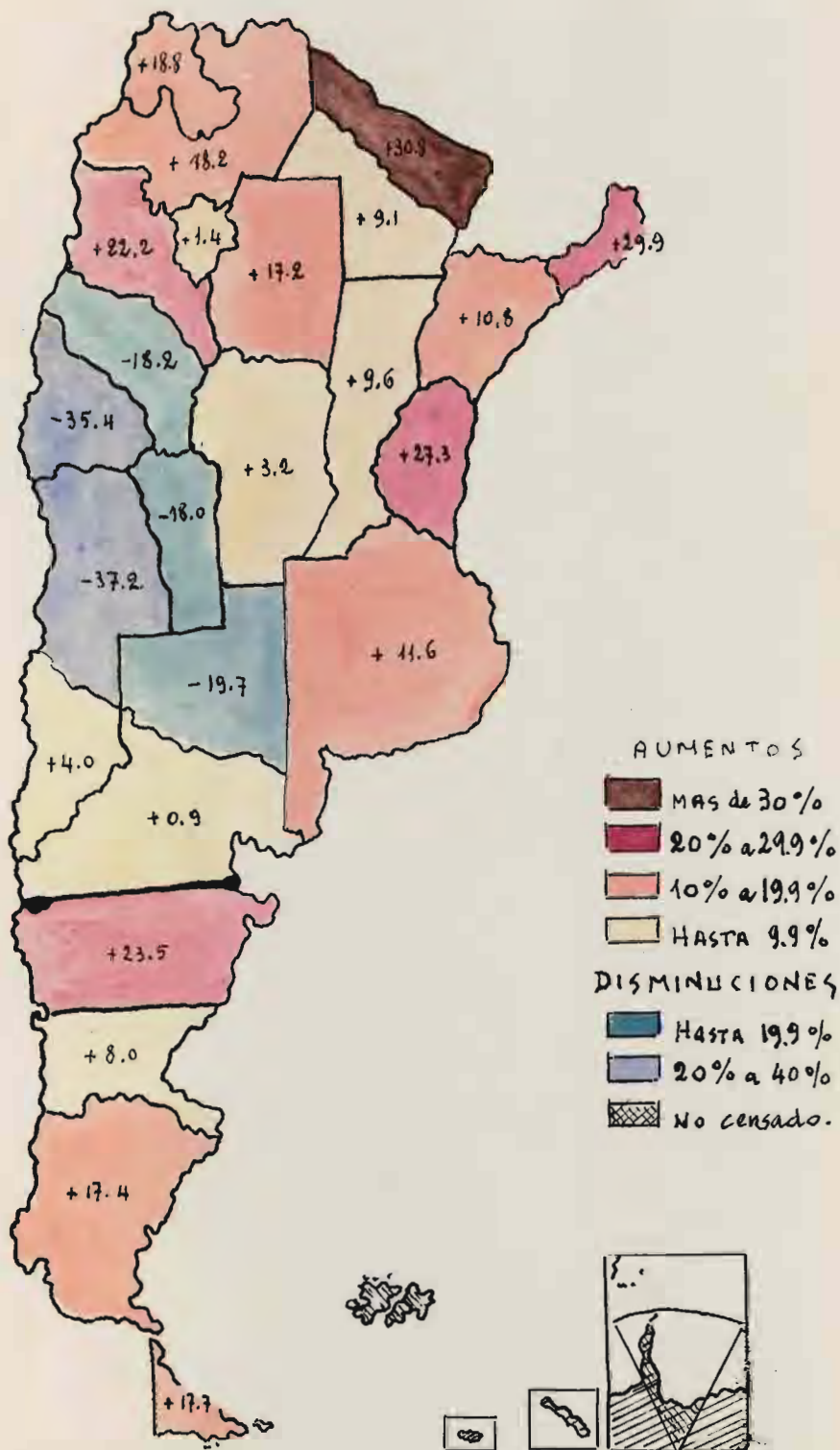
En el último quinquenio, por razones diversas,

se pensaba en una eventual disminución del plantel de ganado.- Entre esas razones podemos citar como las más importantes; la gran concentración industrial en las ciudades que ha restado mucha mano de obra al campo, al producirse un verdadero éxodo rural; por otra parte, factores incontrolables, como son la adversidad de los elementos naturales; la intensa sequía que azotó al país durante dos años, han contribuido a acentuar tal creencia.-

Sin embargo, las estimaciones del último censo ganadero practicado el 11 de noviembre de 1952, arrojan cifras records en cuanto a la existencia de ganado vacuno, dando los siguientes guarismos por provincia: (ver mapa N° 1)

Provincias y Territorios	1952	Diferencia 1952/1947	%
Buenos Aires	18.336.271	más 11,6	%
Catamarca	194.644	" 22,2	%
Córdoba	4.870.497	" 3,2	"
Corrientes	3.774.354	" 10,8	"
Entre Ríos	4.281.577	" 27,3	"
Eva Perón	1.181.256	- 19,7	"
Jujuy	154.422	más 18,8	"
La Rioja	196.594	- 18,2	"
Mendoza	122.109	- 37,2	"
Presidente Perón	1.511.333	más 9,1	"
Salta	760.398	" 18,2	"
San Juan	38.109	- 35,4	"
San Luis	568.549	- 18,0	"
Santa Fé	6.110.207	más 9,6	"
Sgo. del Estero	682.081	" 17,2	"
Tucumán	284.380	" 1,4	"
Chubut	98.405	" 23,5	"
Formosa	1.664.496	" 30,8	"
Gob.Mil.Com.Rivadavia	18.358	" 8,0	"
Misiones	195.722	" 25,9	"
Neuquen	137.342	" 4,0	"
Rio Negro	124.729	" 0,9	"
Santa Cruz	16.571	" 17,4	"
Tierra del Fuego	6.580	" 17,7	"
<b>TOTAL :</b>	<b>45.262.993</b>	<b>más 10,3</b>	<b>%</b>

# VARIACIONES EN LA EXISTENCIA DE GANADO VACUNO ENTRE 1947 Y 1952



Condiciones geográficas.-

---

Las Provincias y Territorios más poblados según el censo de 1952 son:

Provincia de Buenos Aires	-	18.335.271	bovinos
" " Santa Fe	-	6.110.207	"
" " Córdoba	-	4.870.497	"
" " Corrientes	-	3.774.354	"
" " Entre Ríos	-	4.281.577	"
" " Eva Perón	-	1.181.256	"
" " Presidente Perón	-	1.511.333	"
Territorio " Formosa	-	1.664.496	"

Se observa que la zona centro-litoral, que abarca alrededor de 1.000.000 de Km.2, o sea, poco más de la tercera parte de la extensión total del país, tiene a pastoreo alrededor del 85% de la existencia de ganado vacuno, y sin duda alguna él de mejor calidad.- El resto, alrededor de 7.000.000 de cabezas de calidad inferior, vive en los campos ordinarios del interior.-

Dentro de las cifras mundiales, nuestro país figura en quinto lugar por su existencia de bovinos, pero es seguramente el primero si nos atenemos a la calidad y a las posibilidades de exportación.-

La tercera parte de la superficie del país es favorable para la cría de bovinos puros y de elevada mestización; otro medio millón de kilómetros cuadrados puede destinarse a la cría de ganado criollo y de bajo refinamiento, más rústico por consiguiente.-

Factores climáticos, agrológicos y económicos concurren para que nuestro país se encuentre entre los más importantes productores de ganado bovino.- En efecto, como condiciones climáticas tenemos que la mayor parte de nuestro territorio está ubicado en la zona templada, con

temperatura media anual entre 12 y 18 grados; hay en la misma zona una caída anual de lluvias entre 500 y 1.000 mm., bastante bien repartida por estación; no hay vientos muy fuertes y raramente se sufren largas sequías.- Todo esto, hace formar un tapiz vegetal generalmente tupido y de buena calidad, que asegura la alimentación del ganado en toda época.- La temperatura suave permite también la vida a campo del ganado, durante todo el año, con los consiguientes beneficios económicos.- Salvo algunas zonas del norte, escasean los parásitos e insectos, tan inconvenientes para una regular cría y explotación; como consecuencia de la inexistencias de temperaturas excesivamente elevadas, tenemos un ambiente sumamente favorable, ya que no hay tampoco fríos rigurosos y continuados, que obliguen a guardar el ganado en establos durante una parte del año, como ocurre en Norte América y Europa.-

Las condiciones agrológicas son también, en general, ampliamente favorables; en efecto, el problema de la explotación agropecuaria argentina no es de suelo, sino de agua, y siempre que se pueda disponer de esta última, ya sea por lluvias o por riego, se obtiene todo lo que se desea.- Las tierras son todavía nuevas, no requiriendo abonos, tan necesarios en el viejo continente, al menos para trabajos de ganadería; en general, tienen suficiente cantidad de sales minerales y existe normalmente el equilibrio fosfo-cálcico.-

#### ----- Condiciones económicas.- -----

En cuanto a las condiciones económicas, también son favorables.- Tenemos en primer lugar el valor de la tierra, que es elevado, considerado con el criterio particular

imperante en el país, pero que resulta bajo si lo comparamos con él de países extranjeros, especialmente Estados Unidos de América o Canadá.-

El valor de la mano de obra es también bajo en la explotación ganadera, a pesar del aumento sufrido en los últimos años como consecuencia de la legislación social.- Por otra parte, no sólo es el jornal, que es inferior al de los países antes citados, sino también la cantidad de hombres para trabajar en la cría o en la invernada, es mucho menor que la empleada en países, donde la estabulación se hace durante varios meses del año, con el consiguiente recargo del costo y distribución de los alimentos, además del costo y amortización de las instalaciones.-

Podría arguirse que Brasil está en este sentido más favorecido que nuestro país, pues las tierras y la mano de obra son más baratos, pero ya hemos hecho notar que la naturaleza no permite hacer allí cría y explotación ganadera de alta calidad.-

Con excelente ganado, con las mejores condiciones de ambiente, con mercado interno y externo asegurado, la cría y explotación del bovino está también asegurada en el país y se deberán tomar todas las medidas tendientes a que así sea, pues debemos recordar que se trata de una industria que ha sido desde los tiempos de la Colonia y el Virreynato tal como se describe en el capítulo "Reseña histórica" de este mismo trabajo) hasta el presente, el pilar más firme en que ha descansado nuestra economía.-

-----

Principales razas bovinas en la Argentina.-

---

Razas productoras de carne.-

Raza Shorthorn : La raza Shorthorn ha sido por excelencia la que mejoró las condiciones de calidad, precocidad y rinde de carne de nuestro ganado primitivo, que hasta la independencia del Río de la Plata se mantuvo en un standard muy bajo de perfeccionamiento.-

La mestización del ganado bovino se inició durante los primeros 40 años después de nuestra emancipación, cuando un grupo de criadores, en su mayoría de origen inglés, que conocían el manejo del ganado en su propia patria, se dedicaron en nuestros campos de excelente calidad y con clima ideal , a explotar y mejorar los bovinos criollos, erigiéndose en orientadores de los primeros ganaderos, a quienes también vendían toros importados.-

La introducción del primer Shorthorn en el país se remonta al año 1823-1830.- El señor John Miller fué el que en esa época trajo el toro Tarquin de raza Shorthorn, para su estancia "La Caledonia", sita en el Partido de Cañuelas.- Fué un reproductor de buenas aptitudes zootécnicas, que imprimió su tipo y precocidad en el ganado criollo , conociéndose su descendencia con el nombre de Tarquinos.- John Miller triunfó admirablemente con el toro Tarquin, iniciando la crianza de la raza Shorthorn en la República Argentina.-

Casi tres décadas duró el período Tarquino, hasta que comenzaron las importaciones del bovino Shorthorn de los mejores orígenes.- Desde 1854 a 1889 se extiende "la era del pedigree en la ganadería argentina", período en que

comiéntase a criar con un criterio zootécnico definido, aprovechando al máximo las sangres importadas y perfeccionando las razas.-

Desde sus orígenes, la raza Shorthorn ha ido evolucionando en sus características zootécnicas, hasta llegar a responder en la actualidad a la de un animal de tipo ideal para la producción de carne, por su conformación y calidad.- En un principio, el tamaño y la gordura fueron los factores principales que guiaban la selección de reproductores, pero después se orientó un criterio definido en la producción de animales de carne; achicaron la forma y se redujo el tamaño, acortándose las patas.- La tendencia se definió hacia un tipo de animal compacto, con costillas arqueadas, diámetros torácicos bien acentuados, con buena manta de carne, sin olvidar la precocidad y producción de aquella.-

De esta manera se puede definir a un buen Shorthorn, como un animal armónico en su conformación, compacto, con grandes masas musculares; la línea superior correspondiente a las regiones de la cruz, dorso, lomo y grupa en horizontal, paralela y bien separada de la que traza el vientre, con patas cortas, piel fina y abundante pelo sedoso.-

Por ser una raza completamente fijada, tiene la particularidad que cuando actúa como raza cruzante, imprime sus características sobre la raza cruzada y en la República Argentina ha sido el mejorador por excelencia de nuestro primitivo ganado criollo, elevando, mediante la infiltración de su sangre, el estándar de nuestro stock ganadero.-

Los clásicos colores del Shorthorn son: colorado, colorado poco blanco, rosillo y blanco.-

El Shorthorn se ha difundido y adoptado extraordinariamente en el país, llegando en pocos años a ocupar un lugar destacado en nuestra más rica y próspera región agrícola del centro y litoral.-

La fertilidad de la tierra, que brinda excelentes pastos tiernos, así como la bondad de un clima primaveral, fueron las causas de tan rápido como notable desarrollo, y esto ha hecho que hoy día pueda competir con los mejores ejemplares de la raza de su país de origen.-

La Provincia de Buenos Aires ocupa el primer lugar en la estadística de esta raza, siendo sus zonas Norte, Oeste y Central las que se destacan por la cantidad de ejemplares Shorthorn.- En la Provincia de Entre Ríos también son numerosos, figurando en el stock de vacunos de la mayoría de sus departamentos, destacándose su mayor concentración en Gualeguay y Gualeguaychá.-

La Provincia de Corrientes, de un clima sub-tropical, ofrece abundantes pastos tiernos en su zona sur y oeste, que es precisamente donde más se cría la raza Shorthorn.- Una zona que también se destaca en el país por la gran difusión de esta raza, es la comprendida por el sur de Córdoba, sur de Santa Fe y noroeste de Iva Perón, caracterizados por un clima muy semejante al de Buenos Aires.-

Raza Hereford : El Hereford, por sus características sobresalientes como animal productor de carne, ha encontrado en todo el mundo campo propicio para desarrollarse, habiendo respondido económicamente a todos los que

se han dedicado a criarlos y ha prosperado tanto en Irlanda, como en los Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda y Sud América, especialmente en el Uruguay y la Argentina.-

En el Uruguay esta raza se ha arraigado en forma preponderante, sobrepasando las otras productoras de carne, representando así el 70% del stock bovino.-

Como toda raza productora de carne su conformación responde al clásico paralelepípedo ; son animales corpulentos, el peso medio de vacas adultas es de 550 a 620 kgs, y el de los toros de 900 a 1.110 kgs.- La piel es flexible y fina, con pelo suave, largo y tupido; el color dominante es el colorado oscuro o rojo caramelo, debiendo presentar la cara blanca (Pampas).- El blanco se extiende al pecho, vientre y extremidades, como así también la punta de la cola debe ser blanca ; es característico de la raza la presencia de blanco en la nuca y borde superior del cuello.-

En la República Argentina la corriente de importación de bovinos Hereford comenzó durante los años 1862-1864, siendo el iniciador Don Leonardo Pereyra, quien trajo el toro "Niágara 2131".- Posteriormente importó dos vaquillonas del mismo origen.- Con estos ejemplares echó el comienzo de los planteles de su famosa Cabaña San Juan.- En 1880 adquirió en el país de origen nuevos ejemplares, siguiendo en 1882 con la importación del gran toro "Mars 6061".-

El Herdbook argentino de esta raza se debe principalmente a don Arturo Yeomans.- En el año 1888 la Sociedad Rural Argentina abrió el registro genealógico para la raza Hereford .-

La misma ha encontrado en la República Argentina una amplia adaptación y desarrollo, debido en primer lugar a que el país presenta todas las variantes de clima, lo que facilita la adaptación de la raza y en segundo lugar al hecho de que el ganado Hereford se caracteriza por su gran rusticidad y fácil desenvolvimiento en las zonas de campos malos.- Por esta razón se ven grandes rodeos de ganado Hereford en Chubut y Neuquén, con inviernos fríos, así como en el litoral y en la región norte, sub-tropical de clima cálido.- También los ricos campos de la Provincia de Buenos Aires, sur de Córdoba, Santa Fe, este de Eva Perón presentan condiciones de ambiente y pastos excepcionales para la explotación de estos animales.-

La mayor densidad se encuentra en el litoral, sur de la Provincia de Corrientes (Curuzú Cuatía, Mercedes, Paso de los Libres) y Entre Ríos, zonas en gran parte infestadas por la garrapata, sumando alrededor de 1.700.000 cabezas, es decir, casi el 50% del stock de Hereford de la República.-

De lo expuesto se desprende, que el Hereford es la raza de ganado carnicero para el cual no rige una determinada zona de influencia, dado que su magnífico poder de adaptación la hace progresar en los climas más dispares.-

Raza Aberdeen - Angus : De formación más reciente que el Shorthorn y el Hereford, se originó en el noroeste de Escocia, conocido antiguamente con el nombre de Angus.- El primer tomo de Herdbook de esta raza se publicó en el año 1862.-

El Aberdeen-Angus es una raza cosmopolita por excelencia, y dadas sus características de fácil adaptabilidad

a todos los climas , se explica que se haya defundido en su país de origen, Gran Bretaña, Irlanda, Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Sud Africa, y Sud América, con especialidad en nuestro país.-

Sus características zootécnicas responden a los animales de tipo carne, de pelaje negro y sin astas; cabeza corta y fina, con occipucio saliente y cubierto de pelo; cuello corto y sin papada, bien unido a la cabeza; tronco amplio y de contornos regulares y perfectos, más cilíndricos que paralelepípedos.-

En cuanto a tamaño , no son animales de gran corpulencia, pero si con muy buenos pesos y rendimiento en carne limpia.- El peso término medio de las vacas adultas es de 550 a 600 kgs. y los toros de 900 a 1.000 kgs., de peso vivo.-

En la República Argentina se discute acerca de quien fué el primero que importó animales de esta raza, pero lo más probable que lo haya hecho don Carlos Guerrero, con su importación de mochos negros en 1879.- Introdujo en dicho año un toro y dos vaquillonas.- Los ganaderos de la época tildaron de excéntrico a este criador que se adelantaba 50 años a las exigencias del mercado de carnes.-

Se debe mencionar los nombres de Federico Rooth, Robertson Grant y Mr. Dretchie, los que ya como criadores, importadores o grandes propagandistas de los Aberdeen Angus en el país, secundaron en la acción al Sr. Guerrero .-

En 1901 se abrió en el país el Herdbook de esta raza, que ha encontrado en nuestro territorio condiciones inmejorables para su desarrollo.- Esta se adapta a las diferentes variantes de nuestro clima y suelo, respondiendo a las

distintas necesidades de sus criadores, y a los diferentes sistemas de explotación, de tal manera que ya la encontramos en el Norte de la República, con un clima cálido subtropical, en los campos infestados de garrapata, lo mismo que en el Sur, a lo largo de la Cordillera de los Andes, con inviernos fríos, de fuertes nevadas, como ocurre en Neuquen, Río Negro y Chubut.-

Los campos del sur de la Provincia de Buenos Aires están poblados por esta clase de ganado; lo propio ocurre en el sur de la Provincia de Corrientes, Norte de Entre Ríos y en las praderas alfalfaadas del sur de Córdoba, al sudeste de San Luis (habiendo sido ésta la provincia donde se inició su explotación en el país), norte de Eva Perón, en el centro de Santa Fe, en Presidente Perón y Formosa.-

El Aberdeen Angus es un ganado que se mantiene en campos bajos, de pastos duros y salados, donde otras razas productoras de carne no siempre progresan; asimila muy bien todo lo que come y lo transforma en carne.-

Su area de explotación abarcaría la formación pampeana, representada por la Provincia de Buenos Aires en casi toda su extensión, sudeste de Córdoba, Sur de Santa Fe, este de San Luis y nordeste de Eva Perón; la Mesopotamia, que comprende las Provincias de Entre Ríos y Corrientes y la región precordillerana, que podríamos tildar de zona de explotación futura, porque actualmente la cría de ganado en la misma no se ha generalizado aún, salvo algunas excepciones.- Hay uno que otro establecimiento que se dedicaba y dedica a explotar el Aberdeen Angus, terminando sus novillos para venderlos con destino a Chile,

o bien transportados los terneros a campos al Sur de la Provincia de Buenos Aires, en la zona de Coronel Pringles y Tres Arroyos, donde terminan su desarrollo.- La precordillera Sur abarca una franja de 1.500 Kms. desde Neuquén hasta Tierra del Fuego, con un ancho de 60 a 70 Kms.- El ganado pasta en los valles y mesetas; en los primeros la vegetación es exuberante, los riachos de deshielo son muy frecuentes, sirviendo de aguada cuando no están helados.- El clima es frío y seco.- En la zona precordillerana propiamente dicha, de la región de los lagos, donde hoy se crían los Aberdeen Angus, las lluvias son más frecuentes y llegan a los 1.500 mm. por año.-

Estudiando a grandes rasgos la formación pampeana y mesopotámica, llegamos a la siguiente conclusión: En los momentos actuales podemos explotar con la raza Aberdeen Angus la formación pampeana en casi toda su extensión, llegando al Sur de la Provincia de Buenos Aires hasta Villarino, al Noreste de Eva Perón y parte este de San Luis, sur de Córdoba, centro y sur de Santa Fe; la mesopotámica en casi toda su extensión, exceptuando parte de la Provincia de Corrientes.-

Debemos hacer notar, que la carne del Aberdeen Angus es hoy la más apreciada por el consumidor inglés y así se ha visto en las últimas exposiciones ganaderas que los campeones de esta raza alcanzaron precios superiores a los mismos Shorthorn.-

Ganado criollo : La raza Andaluza es la que más ha contribuido a formar el ganado criollo.- Criada en el Mediodía, a campo abierto, son animales de gran estampa y fuerte carácter.-

En términos generales, nuestros bovinos criollos son animales de perfil rectilíneo, o subconvexilíneo, longilíneo, variando del elipsométrico al hiperométrico, según su zona de cría.-

El ganado criollo continúa criándose esp. cialmente en las zonas pobres del país con condiciones climáticas, topográficas y fitológicas difíciles para el desenvolvimiento de las razas perfeccionadas; así vemos, que domina en el Centro-Norte de la República (Norte de Córdoba, Santa Fé, además San Luis, Catamarca, La Rioja, Salta, Jujuy, Presidente Perón, Formosa, Corrientes y Misiones); los encontramos también en Eva Perón y en la cordillera y precordillera de San Juan, Mendoza, Neuquén, Río Negro, Chubut y Santa Cruz.-

La zona de cría del criollo en el Norte, es muy amplia pues se han adaptado por su rusticidad y resistencia a las enfermedades parasitarias e infecto-contagiosas.- El ganado adquiere características diferentes de su cría con el medio en el que se cria; en efecto, no pueden tener la misma conformación los bovinos criollos de la región occidental cordillerana y precordillerana, con clima ventoso y suelos rocoso, que el ganado de la región Norte-Oriental, llana cubierta de bosques y próxima al trópico; existen diferencias notables, entre los que se crían en la parte llana del Subtropical, con los de la llana del Noroeste del Sub-tropical.- En relación a lo expuesto, a pesar de que nuestro ganado criollo descende de un tronco común, debido a las diferencias que pueden presentar sus características de conformación exterior, permite dividirlos en tres grandes grupos, a saber: Tipo elipsométrico o fronterizo.- Estos tienen por zona de cría, campos pobres de vegetación, sobre todo en

invierno, situados al Sudeste de Salta, en el límite con Tucumán, Santiago del Estero y parte de Formosa.- El tamaño de éstos bovinos es reducido.- El peso vivo oscila entre 250 y 400 Kg., cuando el animal ha llegado al estado adulto, lo que ocurre a los cinco años de edad.- El objeto de ésta cría es producir animales para consumo local.-

Tipo eumétrico o serrano: Tienen su zona de explotación al Sudoeste de la Provincia de Salta, en las quebradas y valles de la región montañosa.- Tienen una complexión más robusta que los animales de los otros grupos.- Acostumbrados a comer buen pasto, aunque en poca cantidad, cuando lo tienen en abundancia, engordan rápidamente.- Su peso vivo, cuando los novillos están terminados, suele ser de 500 Kg., registrándose casos de hasta 600 Kg. a los cinco años de edad.-

Tipo hipermétrico o chaqueño: Son los mejores bovinos criollos existentes en el país por su desarrollo, peso y rendimiento.- Se crían en las vecindades del río Pilcomayo y en Orán, en Salta, y en la zona Este de Presidente Perón, región ésta de Buenos pastoreos y abundantes aguadas.- El peso vivo en estado adulto de éstos animales llega 500 Kg., habiendo ejemplares que sobrepasan éste kilaje.-

Dentro de los tres grupos de bovinos criollos, sea posiblemente éstos los mas precoces y mejores transformadores del pasto en carne.- Los novillos de éste tipo gozan de gran prestigio en los mercados del Noroeste de Chile y en Bolivia, donde se lo lleva por arreo o ferrocarril.-

Estos bovinos son requeridos por los agricultores de la región de su cría, como animales de tracción, en los algodones y en los ingenios.- Las vacas son medianamente productoras de leche.-

Razas productoras de leche.-

Raza Holando Argentina: Se denomina así en el país todo el ganado originario de Holanda.- Las primeras importaciones de éste ganado se realizaron por el año 1883, pero el país no estaba preparado todavía para la explotación lechera, ya que aún el refinamiento del ganado para producción de carne estaba también en su iniciación.-

La Exposición Internacional de Ganadería efectuada en Palermo en 1910, fué la primera oportunidad favorable que se presentó a los criadores de esta raza, para demostrar las excelentes condiciones lecheras de ella; se trajeron diversos lotes directamente de Holanda y otros de Alemania, cuya productividad quedó demostrada al ser radicado el ganado en establecimientos argentinos.-

El registro de Holando Argentino, llevado por la sociedad Rural Argentina, desde su apertura en el año 1920, abarca hasta el 31 de Mayo de 1950, 17.008 machos y 18.917 hembras de pedigrée, lo que hace un total de 35.925 cabezas.- Es sin duda alguna la principal raza lechera del país, pues las cifras indicadas deben ser fácilmente decuplicadas, al agregarle el ganado puro por cruce, sin contar con los mestizos, que en el curso de pocas generaciones, llegarán al estado anterior.-

En cuanto a las características zootécnicas, las mejores vacas son típicamente triangulares, vistas del costado.- En conjunto conviene que sean animales voluminosos, tanto en largo como en ancho.-

En cuanto al color, en principio se prefiere para el Holando Argentino el overo negro, localizándose el negro en tres manchas: Una en la cabeza y cuello, otra en el costillar y latercera en la grupa, muslo y nalga; cada una de las man-

chas negras separadas por un cinturón torácico y otro abdominal, que son blancos.- Pero esta distribución clásica de color, admite toda clase de variaciones; hay animales casi blancos, como los hay casi negros.-

Entre las razas lecheras explotadas en el país, se conceptúa ésta como la más pesada.- El ganado adulto de buena clase alcanza pesos de 650 a 700 Kgs. en las vacas, y 900 a 1.000 Kgs. para los toros; las grandes productoras lecheras pasan comunmente de 800 Kgs.-

El Holando Argentino tiene exigencias cuando se quiere obtener de él un rendimiento máximo.- Para ello es conveniente criarlo en los campos de la Pcia. de Buenos Aires (salvo la extrema zona del Sudoeste), Sur de Entre Ríos, Sur de Santa Fé, pudiendo llegar hasta el centro de la Pcia. y Sur de Córdoba; o sea aproximadamente la misma zona que se aconseja para la cría del Shorthorn.- Sin embargo, existe buen ganado de ésta raza en Tucumán y aún en Salta y Jujuy, en plena región cálida; también en los valles de Catamarca y Mendoza.-

#### Razas de explotación regional.-

Raza Normanda: Esta raza se ha formado en la antigua Normandía, en las regiones Oeste y Noroeste de Francia, zona favorable para la explotación bovina por la naturaleza fértil del suelo y la calidad de los pastos, gozando de un clima marítimo suave y húmedo, con temperaturas medias regulares.- Con la creación del Herdbook para la raza Normanda en el año 1884 comienza su perfeccionamiento.-

El Normando responde por sus características corporales a un tipo de animal término medio entre el productor de

carne y el de leche, o sea entre el paralelepípedo y el triángulo.- Raza de gran talla, corpulenta, con buena constitución esquelética, cuernos típicos en forma de corona hacia adelante, y pelaje de tres colores: overo, colorado, algo tostado con chorreaduras verticales mas oscuras.-

En la República Argentina se difundió esta raza debido a las ventajas que deporta su explotación como animal productor de leche, sobre todo en las zonas cálidas, donde el clima y la mala calidad de los campos se hacen sentir.- Se adoptó en las provincias de Córdoba y Jujuy, donde se utiliza para cruzarla con el ganado criollo, para producir un buen novillo.- En Entre Ríos fué cruzado con el Shorthorn, dando buenos resultados como animal lechero o de carne.-

En el año 1917 el señor Enrique Santamarina realizó una importación directamente de Francia y a su pedido, la sociedad Rural Argentina abrió el correspondiente Herdbook para la raza.-

En el año 1919, intervinieron los primeros ejemplares Normandos en la exposición de Palermo, mereciendo los animales expuestos elogiosos comentarios.-

En la actualidad son criadores de animales de pedigree de ésta raza, el señor Arturo Baibiene, establecimiento "Yuqueri" en Santa Lucía (Corrientes); la Escuela Experimental de Agricultura de la Pcia. de Córdoba, el señor Pablo Saint, Establecimiento "El Rincón" de Villa Elisa F.C.N.G.R. y el Establecimiento "La Sofía", en Montegrande de la sucesión Enrique Santamarina.-

Raza Morena Suiza (Brown Schwys): La cuna de ésta raza se

encuentra en Suiza, remontándose sus ascendientes a los bovinos de los lagos que existían desde tiempos prehistóricos.- Es una de las razas mas puras, no habiendo intervenido sangre extraña en su formación, lo que está justificado por las condiciones del terreno en que se originó; es por ello que desde tiempo antiquísimo solo dos son las razas bovinas que se han criado en estado de pureza en Suiza; la Morena Suiza y el ganado Overo o Manchado.-

En 1859, se establecen las características zootécnicas a las cuales debían responder las variedades del ganado suizo y a fines del siglo XIX, se funda la Federación Suiza de Sindicatos de Criadores de la raza Morena, cuya misión consistía en fomentar y hacer propaganda por la raza, fuera y dentro del país.- Como resultado, la misma bien pronto traspasó con su fama los límites de su país natal.-

La raza Schwys, por su rusticidad y fácil adaptación, puede ser considerada como cosmopolita.- Sin embargo la misma no ha gozado de la simpatía de nuestros hombres de campo, no tomando el incremento que tienen otras razas lecheras, sin dejar de reconocer que esta raza había que explotarla en zonas frías y pobres de vegetación, que las asemeje mas a su zona de origen.- La República Argentina en su gran extensión tiene provincias y territorios donde podría adaptarse sin lugar a dudas.-

A lo largo de nuestra precordillera, desde Mendoza hasta el Lago Argentino encontramos condiciones de ambiente muy semejantes a las regiones orientales de Suiza.- Ricos valles y hermosos lagos que han permitido denominar a la región Sur del Neuquén y Sudoeste de Río Negro, con

el nombre de "Suiza Argentina".-

No solamente en nuestro sur podría criarse esta raza; en los valles de las serranías cordobesas, donde el tambo toma incremento, también prestaría gran utilidad.- Así mismo en Catamarca y La Rioja el Schwys podría ser explotado con ventaja, ya como productor de leche, ya como animal de trabajo.-

Don Leonardo Pereyra Iraola adquirió en el año 1923 un plantel formado por 11 vacas, 3 vaquillonas, 2 toros y 3 toritos.- Este lote fué la primera importación directa de Suiza a la Argentina.- Los Schwys de Pereyra fueron los que paulatinamente se han ido esparciendo por los puntos más extremos del país, pero número total en la actualidad no pasa de varios cientos de cabezas.-

Razas Overas de Suiza: Estas razas pueden ser clasificadas en dos grupos: a) overo colorado: raza Simmenthal o Bernesa; y b) overo negro: raza Friburguesa.-

En la República Argentina la raza Simmenthal podría adaptarse en las zonas donde el clima no es muy severo pudiéndose considerar como regiones indicadas para su crianza los valles de las provincias Andinas: Catamarca, La Rioja, Salta y Jujuy.-

Una importación en pequeña escala fué practicada por el señor Leonardo Pereyra Iraola en el año 1922.- La sociedad Rural Argentina abrió el registro respectivo en el mismo año.- Actualmente posee Simmenthal de pedigree la sucesión Leonardo Pereyra Iraola, "Las Horquetas", San José F.C.N.G.R.-

Es una raza de triple aptitud (trabajo, carne y leche), orientada en los últimos tiempos hacia la produc-

ción de carne y leche.- De buen desarrollo corporal, rústica y adaptable a los terrenos quebrados.-

Raza Friburgo : En los comienzos del siglo pasado esta raza tomó gran impulso en Suiza y gozó de gran renombre, pero actualmente va siendo desplazada por las otras dos anteriormente consideradas.-

Su difusión es relativamente escasa, tanto en su país de origen, como fuera de él, aunque por su especial rusticidad se podría aclimatar tanto en los parajes bajos, como en las zonas montañosas.-

En la República Argentina es más conocido que el Simmenthal, por haber sido importado hace muchos años.- Los señores Genoud introdujeron 100 vacas y 4 toros en 1888 y se obtuvieron resultados muy interesantes en lo que a la producción de leche se refiere.-

En el año 1907, los señores Juan Canter y Félix de San Martín, resolvieron poblar sus campos de Neuquén con animales de esta raza, considerando que dicha zona debe tener similitud de clima y de topografía con el país de origen del Friburgo, habiéndose practicado una crianza consanguínea bien dirigida.- Establecieron en "Quila-Chanquil" un plantel formado por 87 vaquillonas friburguesas, entre las cuales figuraban 25 de color overo castaño cruzado Simmenthal-Friburgo.- Hoy en día la sangre de estos animales prácticamente se ha diluido en los rodeos de nuestro dilatado Sur, habiendo traspasado la frontera con Chile.-

En nuestro país, a pesar de los pocos criadores que se han dedicado a esta raza, se ha comprobado que ella es prolífica, buena lechera y de desarrollo precoz.-

Stocks mundiales de ganado vacuno en 1952-53 .-

---

La circular, llamada "Foreign Agricultural Circular" del 17 de abril de 1953, editada por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América, contiene interesantes conceptos sobre la situación actual y perspectivas en un futuro cercano, de la explotación del ganado vacuno en el mundo entero, consideraciones que se resumentán a continuación:

La existencia mundial de ganado vacuno, al comenzar el año 1953, fué estimada por el "Foreign Agricultural Service of the United States Department of Agriculture", en 845.000.000 de cabezas, que significa un aumento de 2% sobre el stock existente al principio de 1952 y un 14% sobre las existencias del quinquenio 1936-40.- Las existencias de ganado vacuno han aumentado todos los años, a partir de la terminación de la segunda guerra mundial, y salvo casos de factores incontrolables, como son los climáticos, en áreas ganaderas importantes, al parecer, seguirá aumentando en 1953.-

A pesar de que las condiciones económicas y climáticas varían de país a país, los stocks totales por continente en 1953 indican un aumento sobre las cifras de 1952, en todos, menos en Oceanía, donde la disminución tampoco ha sido significativa.- La expansión del ganado vacuno fué limitada en algunos países: por la competencia que ofrecen los ovinos, por requerimientos territoriales de la agricultura y por los estragos que ha hecho la aftosa en el ganado bovino de algunos países, especialmente en Europa Occidental.-

La mayor expansión en el período de postguerra, ha

tenido lugar en Africa, arrojando las cifras un aumento de 47%, en comparación con las de preguerra.- El aumento en los otros Continentes, es como sigue:

América del Norte ..... 33%

América del Sur ..... 32%

Oceanía ..... 11%

Europa Oriental y la Unión Soviética no han alcanzado todavía sus existencias de preguerra.- Europa Occidental recuperó sus stocks de 1939, nuevamente en 1951 y se estima que en 1953 sobrepasarán en 2% dichas cifras.- Las existencias en Asia se consideran en 2% superiores a las del quinquenio 1936-40.-

En 1953, un nuevo aumento de ganado vacuno se anticipa en Norte América, a pesar de que los stocks de 1952 en los Estados Unidos representan cifras record.- En el Uruguay el ganado ovino ofrece una seria competencia al bovino.-

En Australia y Nueva Zelandia, las condiciones se presentan favorables para la expansión de las existencias del ganado bovino, en especial, teniendo en cuenta, que la sequía ha terminado en Australia y que los precios de los nuevos contratos que, tanto esta última, como Nueva Zelandia, han firmado con Inglaterra para la venta de carne, han reconocido los aumentos en los costos de producción.-

-----

II) RESEÑA HISTORICA DE LA GANADERIA ARGENTINA.-

---

Los únicos animales domésticos que se conocían en el territorio que hoy corresponde a la República Argentina, eran la llama y la alpaca en la región Norte y Occidental; careciendo por completo de especies domésticas las otras regiones del país.-

Don Pedro de Mendoza en 1535, fecha de la primera fundación de Buenos Aires, introdujo los primeros ejemplares de la raza equina, y posteriormente, al despoblarse Buenos Aires en 1541, quedaron unas pocas cabezas que se reprodujeron libremente, dando origen a grandes manadas de cimarrones.- Un año después, en 1542, Cabeza de Vaca importó a la Asunción unos pocos caballos, por vía terrestre desde las costas del Brasil.- Entre los mismos se contaban unos asnos, con los que se consiguieron las primeras mulas.-

En cuanto a la región norteña, en 1542, desde la expedición de Diego de Rojas, contó con ganado caballar, acrecentado con las expediciones subsiguientes de Nuñez de Prado, en 1550 y otros.- A Nuñez de Prado se debe también la introducción de la cabra y del cerdo en Tucumán.-

La aparición del bovino en el Río de la Plata y en todo el Litoral Argentino en el período de la conquista y colonización, no tiene otro origen que las 7 vacas y un toro, arreados por los hermanos Goes en 1555 y las haciendas de Ortiz de Zárate, de Charcas y Tarija.- La introducción del primer lote de ganado vacuno en el Paraguay, se debe a la expedición del tercer Adelantado del Río de la Plata, Don Juan de Sanabria, que se acrecentó en pocos años, llegando a constituirse en una gr

fuerza de riqueza en los campos paraguayos y formando más tarde la base económica de la conquista y colonización, en la segunda mitad del siglo XVI.-

Según afirma Rui Díaz de Guzman, la expedición de Sanabria llegó a San Vicente en las costas del Brasil, y allí se dividió en dos grupos, una con destino a la Asunción y la otra, por camino distinto, llevaba a su frente a Juan de Salazar y Espinosa, quien traía el lote de 7 vacas y un toro antes mencionados, por arreo hasta las orillas del Paraná, y frente al río Monday, embarcó en una balsa, bajando el Paraná hasta su unión con el Río Paraguay, que luego remontó hasta la Asunción, donde llegó en 1554.-

El primer lote de bovinos de la expedición de Salazar y Espinosa pertenecía a la raza Andaluza e Ibérica de Sansón y ha constituido el origen del ganado vacuno en el Paraguay y Río de la Plata.- Dicha raza tiene los siguientes caracteres zootécnicos: son animales corpulentos, de buena alzada, de sistema óseo muy desarrollado, de cabeza voluminosa y con astas muy desarrolladas, de gran sobriedad en la alimentación.- Su pelaje es muy variado: colorado claro, tostado y oscuro.- El ganado vacuno andaluz es muy poco lechero y siempre se lo ha explotado para trabajo y la producción de carne.- De esta raza deriva el vacuno criollo o raza primitiva indígena, que ha adquirido condiciones superiores a la andaluza en sus caracteres zootécnicos, conformación y aptitudes.-

Es imposible referirse a la introducción y radicación de la ganadería en el Paraguay y Río de la Plata, sin mencionar la acción emprendida en este sentido por Don

Juan Ortiz de Zárate.- En 1569 Ortiz de Zárate, a instancias de sus amigos, acepta el título de Adelantado del Río de la Plata, firmando una propuesta con el virrey de Lima, comprometiéndose a introducir en el territorio de su Adelantazgo, 4.000 vacas, yeguarizos y lanares y a efectuar un gasto de 80.000 ducados destinados a expediciones y fundación de nuevas ciudades.- En 1570 obtuvo la confirmación de su título.- Falleció en 1575, habiendo cumplido en gran parte con los compromisos contraídos al optar al título de Adelantado, prosiguiendo su yerno Torres de Vera, la introducción del resto de hacienda al territorio del Río de la Plata.- En el año 1587 introdujo al Paraguay 4.000 ovejas y 8.500 cabezas entre vacunos y yeguarizos.-

#### Ganadería en el Litoral Argentino.-

---

Hasta la expedición de Juan de Garay no se conocía ganado vacuno en la zona que actualmente corresponde al Litoral Argentino, si bien se apreciaba la importancia que adquiriría la ganadería en dicho territorio, tal como consta en las cartas coloniales dirigidas al rey por Jaime Raskín, quien hace el elogio de esos campos, e informa a la vez, que el ganado vacuno no existía en el Río de la Plata, siendo la entrada del Plata la más difícil de poblar, pero la mejor en perspectivas, pues tendría dehesas para criar infinitos ganados.- Apreciaba que sería imposible poblar dichos campos en 200 años.-

El 15 de noviembre de 1573, Juan de Garay funda Santa Fe de la Vera Cruz, en la costa del río Paraná, trayendo vacas, lanares y 50 yeguarizos.-

Durante la ausencia de Garay de la Asunción, antes

de la fundación de Santa Fe, el gobernador interino del Paraguay, Alonso de Vera y Aragón, fundó en el Chaco, Concepción del Bermejo, conduciendo en la expedición 300 vacas y 50 yuntas de yeguarizos.- En 1580 don Juan de Garay realiza la fundación de Buenos Aires, trayendo en la expedición (preparada en la Asunción) 500 vacas, los primeros vacunos porteños, 1.000 caballos y otros ganados.-

En 1588 el Adelantado don Juan Torres de Vera y Aragón funda la ciudad de Corrientes, trayendo en la expedición 1.500 cabezas, entre vacas, lanares y caballos.

Según el historiador Levillier, refiriéndose a la incorporación de la comarca de Tucumán, Juríes, Diaguitas y Comechingones al Virreynato del Perú, en 1543, afirma que dichas zonas han recibido grandes beneficios de Chile, como ser la introducción de los primeros reproductores vacunos, caballares y lanares, iniciada como industria por Francisco de Aguirre, desde Coquimbo y Copiapó.-

Don Juan de Garay en 1574, ya fundada Santa Fe, comisiona a Juan de Espinosa a traer ganado de Santiago y Córdoba, para aumentar el stock ya existente.- Fundada Buenos Aires, poco tiempo después, se traen partidas de vacas de Córdoba y así el entonces escaso roceo porteño se fué acrecentando con las remesas de ganado de esa Provincia.-

El Litoral, entendiéndose por tal: Buenos Aires, Santa Fe, Entre Ríos y Corrientes, por varias causas, entre ellas el medio físico, se ha prestado en una forma preponderante a la explotación ganadera.-

En el siglo XVII el ganado cimarrón se extendió por las pampas de Buenos Aires y montes de Entre Ríos, sin que se hiciera mayor consumo de él, pues ni su carne, ni sue

cuero, tenían casi valor comercial.-

Desde el año 1718 empezaron a frecuentar el Puerto de Buenos Aires las naves españolas, las primeras que habían obtenido el permiso necesario de la Casa de Contratación de Sevilla, para comerciar con el Río de la Plata; este hecho trajo entonces el aumento del negocio de corambre, debido a la valorización inusitada que alcanzó el cuero vacuno.- Igualmente, los Asientos de Francia e Inglaterra, firmados por la Corona de España en el primer tercio del siglo XVIII, contribuyeron también a valorizar los cueros, dando nacimiento a las célebres Vaquerías del Río de la Plata, o sea, las grandes recogidas de ganado silvestre que se mataba sólo para sacarle el cuero, o bien para poblar estancias y domesticarlos.-

Esta explotación unilateral de la hacienda bovina, que pacía en tan considerable cantidad en la Pampa Argentina, trajo el espectáculo de la matanza según los métodos de sacrificio más bárbaros que el hombre ha podido poner en práctica.- Se formaban comisiones de paisanos y se dirigían donde había ganado vacuno y allí procedían a la matanza y extraían el cuero, que estaqueaban de inmediato.-

Desde el año 1710, el corambre se hacía frecuentemente para los navíos que traían negros y así, en retorno a Europa iban cargados de cueros.-

En el Cabildo del 12.9.1710, el gobernador del Río de la Plata, autorizó a la Real Cía. de Guinea, establecida en Francia, que tenía permiso para traficar los productos de estos territorios, en retorno de los negros que introdujese por este Puerto, se hiciere el corambre de primavera, para que los primeros navíos que arribaran a Buenos

Aires transportaran el cuero, -a Europa.-

El director de la Compañía, obtuvo por concesión del Cabildo del 31.1.1713 licencia para cargar en sus navíos de retorno 20.000 cueros.- Se puede afirmar que dicha operación es la primera de comercio específico de cueros, realizado en el territorio del Río de la Plata.-

Con posterioridad, en 1718, se concede a un español licencia para comerciar con fijos de las colonias, con dos navés al año.-

Los monopolistas españoles pronto reclamaron contra esas autorizaciones, como inconvenientes para los intereses de España y fueron abolidas en 1734.-

Con respecto al número del ganado vacuno del litoral, así como la exportación de cueros antes del virreynato, se ha exagerado mucho, no pudiéndose dar demasiado crédito a las cifras conocidas.- Como dato ilustrativo, citamos el censo efectuado en 1713 por el gobernador Dutilos y Andueza, que arrojó para la Jurisdicción de Buenos Aires una existencia de 31.550 cabezas, repartida en 26 estancias.-

#### Contrabando en la exportación de cueros en el siglo XVIII.-

-----

La abolición en 1734 de las autorizaciones para el comercio de buques extranjeros con el Puerto de Buenos Aires, inquietaron como lógica consecuencia a los estancieros y en general a los que se ocuparon del trabajo de curtiembre.- Con el consiguiente desastre para sus negocios, trataron de solucionar la crisis de la exportación de cueros, no encontrando otra solución que la del comercio clandestino, que dió origen a una vasta organización del contrabando en el Río de la Plata.-

El contrabando con navios extranjeros, a mediados del siglo XVIII tomó un gran desarrollo, impulsado por la fuerza misma de las circunstancias naturales, pues la inmensa riqueza pastoril reclamaba un comercio sano para la vida económica de la ciudad, bastante precaria y también porque las medidas tomadas por el gobierno español eran nefastas para la vida de las colonias, pese a las notas y toda clase de reclamos que desde hacía más de un siglo llegaban ante la Corte Española.- Ante las tratas inpuetadas por las autoridades, y la necesidad cada vez mayor de dar salida al cúmulo de riqueza que representaban los sub-productos ganaderos, se formaron perfectas organizaciones que contaban con personal hábil y con verdaderas flotas.- Un importante contrabando en coraire se realizaba también con Chile en 1760 a 1775.-

El insistente reclamo para establecer un comercio regular con la Metrópoli, dió sus frutos en el ministerio de Cálvez, durante el reinado de Carlos III, dando el Consejo de Indias impulso al intercambio con América.- A partir de 1764 comenzaron a llegar de España a Buenos Aires, cada dos meses, navios con mercaderías, que regresaban con frutos cosechados en el Plata, especialmente cueros.-

En 1774, autorizado el tráfico intercolonial, se produjo la unión económica entre los Estados Platenses que formaban el Alto Perú, Paraguay, Tucumán y el Río de la Plata propiamente dicho, o sea la Gobernación de Buenos Aires.-

Desde el punto de vista interno, la legislación protegía al pastoreo en detrimento de la agricultura.- Dicha afirmación la corrobora un bando de agosto de 1748, donde se consigna que en defensa de la ganadería, era necesario evitar los perjuicios que se le ocasionaban, destinando los

terrenos de estancias a chacras. Se concedió un breve plazo para que los comprendidos por la disposición dejaran dichas tierras y se trasladasen a las chacras que la ciudad tenía destinadas a tal fin.-

El comercio de cueros durante el Virreynato.-

En 1777 el Tratado de San Idelfón conjuntamente con la eficaz actuación del primer virrey, dieron las bases para el comercio del Río de la Plata.- La mayor demanda que produjo la valorización de los productos, fué una circunstancia económica que influyó no sólo en la acción privada, sino también en la oficial para perfeccionar las condiciones de la explotación ganadera.-

No sólo el gobierno se preocupa por los abusos y la consiguiente pérdida de riqueza con motivo de la matanza de ganado, sino que, son también los ganaderos, que interponen reclamo para mejorar la explotación de esa riqueza en el Virreynato.- Con anterioridad a la intervención de Ceballos, es decir, aproximadamente hasta que fué reglamentado lo que se llamó " comercio libre ", por Cédula Real del 12 de octubre de 1778, la exportación anual de cueros se calculaba en 150.000 unidades.- La mencionada Cédula dió incremento notable al comercio de exportación de cueros, que subió rápidamente hasta 800.000, y después de la Paz de Versailles en 1783, se exportaban anualmente 1.400.000 cueros.- Con dicha Cédula Real terminó la " puerta cerrada " de Buenos Aires, y se abrió a los nuevos rumbos del comercio internacional e intercolonial para los frutos de la ganadería y de la agricultura, especialmente en aquél tiempo para el progreso de los establecimientos ganaderos y la

explotación del ganado cimarrón.-

El corambre fué sin duda alguna el fruto más exportado, lo que en aquéllos tiempos provocó si no el total exterminio, una considerable disminución del ganado en las praderas argentinas.- Según un cálculo de Félix de Azara, que sólo tiene importancia informativa, para el año 1780 el stock vacuno había quedado reducido a 6.500.000 cabezas.- En el Virreynato de Vértiz, en posesión de los informes de su antecesor, General Ceballos, sobre los estragos de la ganadería, la preocupación fundamental para el progreso de los establecimientos ganaderos, fué asegurar las antiguas líneas de fronteras, para oponerse así a las incursiones que realizaban los indígenas a los mismos.- En esta forma el Virrey Vértiz buscó la manera de terminar con la piratería indígena y de los vecinos que llegaban de la costa del Pacífico y de las provincias del interior.- Según las estadísticas sobre exportación de cueros, la misma desde la apertura de Buenos Aires al comercio libre fué en constante aumento.- Este crecimiento, junto con la matanza excesiva de ganado, con el único objeto de extraer el cuero motivaron algunas recomendaciones de las autoridades, para poner más orden en las faenas.-

Creadas las Intendencias de Hacienda en 1782, se encomienda a los Intendentes velar por el aumento de la ganadería y evitar las matanzas en gran escala.- Sin duda, esta previsión ganadera indicada en la mencionada ordenanza, se hace precisamente por la desastrosa situación en que estaba sumida la ganadería a raíz de las matanzas excesivas, tal como lo explica Azara, citado anteriormente.- En 1783 se exportaron 1.400.000 cueros y en los años en

anteriores, desde 1778, la exportación no bajaba de 700.00

Tanto el Marqués de Loreto, quien sucedió al Virrey Vértiz en 1784, como los Virreyes Arredondo y Melo de Portugal se ocuparon particularmente de la ganadería y sus productos.- El Administrador de la Aduana de Buenos Aires, Don Angel Izquierdo, refiriéndose a la matanza de ganado vacuno para la venta del cuero, decía que continuaba realizándose en forma tal, que amenazaba con su destrucción, no obstante " que podría rendir más riqueza que han dado todas las minas del Perú ".- El Sr. Izquierdo demostraba con los libros de Aduanas, que las salidas públicas de cueros desde 1779 a 1795 inclusive, se acercaban a 13.000.000 de unidades; agregándose los inutilizados en accidentes, se puede fijar sin exageración la cantidad anual en 1.000.000 de cueros, figurando en este cálculo también las extracciones clandestinas.- En el quinquenio 1790-1794 salieron para Europa 3.560.889 cueros al pelo.- Izquierdo proponía un conjunto de medidas, que el Virrey Melo de Portugal adoptaba por Bandó del 9 de diciembre de 1796, consistiendo en que toda persona que se ocupara de acopiar y embarcar cueros a Europa, hiciere manifestación jurada de todos los marcados, contramarcados y no marcados existentes en barracas.- Por cada cuero orejano o de vaca de los prohibidos, se debía satisfacer una multa de un real, aparte de los derechos reales y municipales.-

#### Curtiembres a principios del siglo XIX.-

En los primeros años del siglo XIX, comenzaron a inaugurarse en el territorio del Río de la Plata las curtiembres, como primera manifestación de la floreciente

y progresista industria de nuestros días.- En 1801, Alejandro Durand solicitó permiso al Consulado, para traer de Estados Unidos varios maestros curtidores, con herramientas necesarias, a fin de establecer en la ciudad de Buenos Aires una tenería de fabricación de suelas, becerros y otros curtidors.- Durand tenía una fábrica de botas, pero no disponía de operarios competentes.- Exponía en la solicitud, la necesidad de fundar esta industria nacional, argumentando que nuestra materia prima era adquirida por los extranjeros, quienes después introducían los artículos elaborados, haciendo recaer la diferencia de costo en el consumidor residente en el territorio del Río de la Plata.- El Consulado concedió el permiso, y así se estableció la primera curtiembre en nuestro territorio.-

Explotación ganadera en las primeras  
décadas del siglo XIX.-

-----

La estancia colonial lentamente se transforma con la llegada de la nueva era nacional.- Las estancias sufrieron extraordinariamente como consecuencia de la guerra de la Independencia y el pastoreo nómada volvió a complicarse con nuevos ganados alzados, que aparecían en los campos de Buenos Aires.-

En este primer período de la vida independiente, los estancieros se preocuparon especialmente en delimitar sus tierras para asegurar su propiedad sobre campos y haciendas. Debemos recordar que en las primeras décadas del siglo XIX, los campos no estaban cercados, todo el ganado pacía en libertad y la habilidad del estanciero consistía en aprovechar ese instinto de los animales, para poder " aquerencia:

los " en grandes cantidades, repuntándolos de las periferias del campo al centro.- En época de sequía, el ganado se hacía transhumante, recorriendo enormes distancias en procura de pasto y agua, circunstancia en que se mezclaban los vacunos de rodeos de diferentes propietarios.- La práctica establecía que cada animal nacido en una determinada estancia, debía ser sometido al " pirograbado " en la pierna o en la oreja, con la marca del propietario.- Sin embargo, había mucho ganado orejano.-

En las primeras décadas de la vida nacional, tal como acontecía durante el Virreynato, los productos de las estancias eran: en primer término el cuero, el sebo, la carne salada y charque que se exportaban en apreciables cantidades.-

Con la apertura del puerto de Buenos Aires al comercio mundial, aumentó en forma considerable la exportación de cueros, principalmente.- Según los comentaristas de la época, las barracas del Riachuelo se hallaban repletas de este producto, calculándose su número en varios millones.- En 1812, el Triunvirato dictó unas disposiciones para fomento de la ganadería e industrias derivadas, trayendo este proceder, como consecuencia, el progreso de la explotación ganadera nacional. Con el aumento de la demanda de cueros por los mercados extranjeros, la industria pastoril llegó a una situación desahogada a pesar de la agitación de la campaña, por los acontecimientos políticos que se sucedían en la incipiente República.-

S a l a d e r o s .-

-----

La industria saladeril adquiría importancia desde la época del Virrey Vértiz, y al constituirse el gobierno nacional, dicha industria tomó un gran impulso.- Durante el primer cuarto del siglo, los establecimientos estaban situados en ambas márgenes del Río de la Plata, en el litoral y en el sur de la República.- Según indican las estadísticas, solamente de Buenos Aires se exportaron en 1822, 590.372 cueros vacunos y en 1825, la cantidad llegó a 655.255, continuando la exportación en aumento, ya que en 1837 las cifras alcanzaron a 823.635 unidades.-

El gobierno en la primera década de la vida nacional argentina, se preocupó de organizar la campaña, la labor pastoril, con la mejor distribución de los campos, y legislar sobre la conservación de la ganadería y fomento de las estancias.- En 1816, el Gobernador de la Provincia de Buenos Aires, dictó una resolución, según decía, en previsión del equilibrio en el consumo y exportación del ganado, que prohibía la matanza de vacas menores de tres años.- Establecía asimismo, dicha resolución, que los barraqueros debían informar sobre el número de cueros en sus establecimientos, cada tres días, y no se embarcarían cueros sin el permiso correspondiente del Gobierno Intendente.- En 1817, el Director Supremo, Gral. Pueyrredón, prohibió la matanza de vacas en toda la República, para contrarrestar los abusos en esta faena.-

Se dictaron además disposiciones para fomentar la explotación pastoril del país.- Una de las más importantes era la que ordenaba la formación de un plano topográfico; una vez hechas las mediciones respectivas, se debían repartir gratuitamente a los hijos del país " estancias proporcionadas para

realizar la felicidad de tantas familias patricias, que siendo víctimas de los poderosos, viven en la indigencia y en el abatimiento en perjuicio de los verdaderos intereses del Estado " ( Digesto del M. de Agricultura - Año 1900 - Buenos Aires ).-

Los grandes factores del progreso ganadero.-

Durante la dictadura de Rosas, fueron implantados en el país los dos grandes factores del progreso ganadero: el alambrado de las estancias y la introducción de reproductores de la raza Shorthorn.-

En el estado caótico que significaba para la campaña el alzamiento de las haciendas, surgió en la mente de un administrador de estancia de la Provincia de Buenos Aires la idea excelente y práctica de alambros los campos grandes y pequeños destinados al pastoreo.- Esta obra fué iniciada por Don Ricardo Newton en su establecimiento de campo, y la influencia que ha ejercido en el cercado de propiedades, especialmente pastoriles, en los años siguientes a la caída de Rosas, ha sido extraordinaria.-

En los últimos años de la dictadura de Rosas, llegó al país el otro importantísimo factor del progreso ganadero argentino.- Don Juan Miller importó de Inglaterra el primer toro Shorthorn llamado " Tarquino ".- Esta denominación se generalizó y a todo vacuno con características zootécnicas del Shorthorn, durante largo período, se le denominaba " Tarquino ", para diferenciarlo de los animales criollos.-

La introducción del primer toro de esa raza marca el punto de partida, sin duda, del mejoramiento de la riqueza

pastoril,- Pasaron varios años antes de que el Shorthorn fuera apreciado en la República Argentina, en su verdadero valor zootécnico, ya que, en esa época los hacendados no creyeron en sus ventajas, a pesar de tener su fama ya acreditada tanto en Inglaterra, como en Francia.-

#### Los nuevos rumbos de la ganadería después de Caseros.-

---

Es este el lapso más próspero de la ganadería argentina, que se inicia a mediados del siglo XIX y termina en el año del Centenario.- En este período se adopta el cercado de los campos en gran escala; se importan, principalmente de Inglaterra, los mejores reproductores; se fundan las cabañas, y se crean las instituciones de gobierno protectoras de la riqueza ganadera; se fundan sociedades rurales; se dictan leyes de conservación de la riqueza senoviente, y se crea finalmente el Ministerio de Agricultura de la Nación.-

En la Provincia de Buenos Aires, después de la caída de Rosas, los campos siguen teniendo grandes extensiones, son de 100, 50, 20, 10 y 5 leguas, de 2.500 hectáreas cada legua.- Estas estancias grandes, dedicadas a la cría de vacunos, producían casi exclusivamente hacienda de saladeros.- Hasta 1860 no había comenzado en realidad, el refinamiento vacuno.- El comercio ganadero consistía en la exportación de lana, crines, cueros, carnos salados, huesos y tasajo.- En todos los saladeros de Buenos Aires se preparaban los cueros para el consumo interno y para la exportación en importantes cantidades.-

Algunos años después de Caseros, se fundan las primeras cabañas argentinas de Shorthorn en la Provincia de Buenos Aires. La cabaña " Los Manantiales ", de Juan N. Fernández, situada

en Chascomús, fué la primera establecida con un plantel impu-  
tado de dos toros y cuatro vacas Shorthorn de pedigrée, en  
1856.- La producción de animales puros de esa cabaña, ha teni-  
do una gran aceptación entre los hacendados progresistas de  
la Provincia de Buenos Aires.-

El establecimiento " Los Tapiales ", de Don Isaias De  
Elia, situado en el partido de Matanza, alcanzó también un  
importante renombre en la producción del Shorthorn argentino.-

Otro de los grandes hechos del progreso ganadero del  
país, representaba la sanción del Código Rural de la Provin-  
cia de Buenos Aires.- A pesar de que en la práctica pronto  
se advirtieron sus deficiencias, tuvo disposiciones impor-  
tantísimas para el progreso de la ganadería, siendo la de  
mayor trascendencia la de prohibir tener haciendas alzadas.-  
Con estas disposiciones, se iniciaba la campaña extermina-  
dora del pastoreo nómada.- Dicho Código fué sancionado en  
el año 1865.-

#### Fundación de la Sociedad Rural Argentina.-

El Ingeniero Eduardo Olivera, fué uno de los más emi-  
nentes iniciadores de esta institución privada agropecuaria,  
en una época en extremo difícil que atravesaba la República,  
motivada por la guerra del Paraguay.- El 10 de julio de 1866  
fué firmada el acta de fundación por los hacendados más  
importantes de la época, entre ellos: Eduardo Olivera,  
José Martínez de Hoz, Ricardo E. Newton, etc.-

Muchos problemas de la ganadería argentina estudió  
y solucionó la Sociedad Rural Argentina, desde las primeras  
horas de su fundación; entre ellos debe destacarse la  
reforma del Código Rural, sancionado en 1865, que como

mencionamos anteriormente, al ponerse en práctica, demostró adolecer de graves defectos.-

La guerra del Paraguay paralizó el progreso que iba adquiriendo la ganadería argentina, pero a su terminación surgen nuevas iniciativas, que encuentran un fiel reflejo en los " Anales " de la Sociedad Rural Argentina, que comenzó a publicarse el 30 de setiembre de 1866, bajo la dirección del Ingeniero Eduardo Clivera.- Los " Anales " contaron con la colaboración de los más esclarecidos hacendados, y ahí se han expuesto los diferentes estados por los que ha pasado la industria pastoril y los constantes progresos alcanzados por la ganadería argentina desde Caseros en adelante.-

Los " Anales " han llegado a todos los establecimientos agropecuarios; su influencia ha sido muy grande en muchos aspectos, especialmente en la aplicación de los métodos científicos en los dos ramos de la producción agropecuaria.- La fundación de las primeras cabañas, inmediatamente después de la caída de Rosas, cumplió su cometido en la producción de reproductores que se difundieron en todo el país.- El concepto de la mestización fué comprendido por todos a medida que pasaba el tiempo, o sea, que el toro puro era el que imponía su sangre mejoradora; pero era menester que fuera puro de sangre para realizar el mejoramiento científico y práctico.-

La preocupación por el refinamiento de la ganadería era cada vez mayor.- La importación casi en masa de los reproductores europeos, hizo célebres a los argentinos, como grandes compradores en Inglaterra y otros países.- En Inglaterra por esa época se disputaban dos famosas corrientes de sangre: Bates y Booth.- La Booth era la preferida por los argentinos, ya que la corriente de sangre Bates, por ser la más estimada entre los cabañeros ingleses, tenía precios elevadísimos; por otra

parte, zootécnicamente, no era superior a la mencionada en primer término.-

-----  
Período clásico de la ganadería argentina.-  
-----

El período llamado " clásico " de la ganadería argentina, data desde la fundación por la " Asociación de Criadores " del Registro Genealógico para la raza Shorthorn.- El prefacio de ese libro firmado por cinco de los más eminentes criadores de la Provincia de Buenos Aires: Leonardo Pereyra, Juan Cobo, Vicente Casares, Domingo Frías y Manuel J. Aguirre, expone que: " por falta de un libro registro, semejante al que se publica en Inglaterra con el nombre de Coates Herd Book, donde pueden ser anotados imparcial y prolijamente todos los animales de pura sangre de la raza que cultivan, resolvieron constituirse en una asociación con el propósito de establecer, dirigir y continuar la publicación de un Registro que llenase tales necesidades, bajo la denominación de Herd-Book Argentino para la raza Shorthorn perfeccionada ".-

Sin duda, el período más interesante que se registró en cuanto a la inscripción del ganado importado y nacido en el país, corresponde al primer cuarto del siglo XX, en que se señala la más alta evolución de la ganadería argentina.- La producción del ganado de pedigree en numerosísimas cabañas y la formación de planteles en las estancias, tuvo justamente su origen en esa época.-

En 1903 se importaron 1.000 reproductoras Shorthorn de los rebaños más célebres de Inglaterra.- En 1904 pasaron de mil las importaciones y surgieron cabañeros nuevos en la Provincia de Buenos Aires y en otras provincias.- En 1905 y 1906 llegaron al país más de dos mil valiosos Shorthorn no obstante la restricción sanitaria a que estaban sometidos

en el lazareto Cuarentenario del puerto de Buenos Aires.- En los años subsiguientes, continuaron las importaciones de los reproductores más seleccionados.- Entre los años 1880-1907 fueron importados 16.153 reproductores vacunos, figurando Gran Bretaña como el primer país exportador a la Argentina de los productos de sus cabañas.- También se realizaron importaciones procedentes de Francia, Alemania, Bélgica, Estados Unidos, España, Italia y Holanda, pero es indudable que el ganado inglés, es el que ha inculcado las sangres perfeccionadas al ganado criollo, con el resultado que todos conocemos.- Con tan valiosas adquisiciones y el progreso de las cabañas argentinas, la mestización bovina en vasta escala hizo surgir nuevas industrias ganaderas perfeccionadas, que han hecho la grandeza de la riqueza pastoril.-

#### Industria del Frío.-

La industria frigorífica vino con el mejoramiento de la ganadería.- La exportación de los productos en pie de las estancias sujeta a innumerables dificultades y trabas, imponía una nueva modalidad de la exportación del ganado de consumo; así surgió la necesidad de exportar reses muertas conservadas en estado natural como si la matanza fuese fresca.- Las primeras tentativas en este sentido se realizaron en 1876.- El Ingeniero Carlos Tellier, patentó un sistema de conservar la carne fresca en cámaras enfriadas a la temperatura de 0 grados, por medio de la evaporación del éter mediante una corriente de aire seco.-

Con motivo del invento se construyó el buque " Le Frigorifique ", cuyo destino era ensayar el transporte de carnes conservadas de acuerdo con el método Tellier.-

El primer viaje se hizo entre Rouen y Lisboa en veinti-

cinco días, con el mejor de los resultados.- El Ingeniero Tellier viajaba en " Lé Frigorifique " y fué objeto de grandes agasajos en Lisboa.-

A fines de mayo de 1877 se despachó el primer cargamento de carne conservada desde Buenos Aires, llegando el mismo a Rouen a mediados de agosto, en perfectas condiciones, con lo que la conservación de la carne se convirtió en un hecho y su exportación quedó consagrada.-

A fines del siglo XIX se inicia la implantación de los mataderos modernos a través de toda la República, pues los establecimientos rudimentarios seguían, para proveer el consumo interno de carne cada vez mayor, su perfeccionamiento. Estos mataderos, en principio, eran simples carnicerías, que con el tiempo llegaron a ser lo que hoy entendemos por mataderos modernos, provistos con todos los adelantos de la técnica e higiene, y que abastecen la casi total necesidad del consumo interno de carne, mientras que los establecimientos saladeros y frigoríficos, trabajan para la exportación principalmente.- Al atender estos últimos los pedidos del extranjero, en cuanto a carne se refiere, desde un principio se han preocupado de satisfacer el placer de los países consumidores, y en consecuencia se interesaron en la introducción de reproductores ganaderos, para obtener la carne de acuerdo con las exigencias de los adquirentes.- En este sentido, han contado siempre con el amplio apoyo oficial, ya que se permitía la introducción de ganado extranjero seleccionado, sin derechos de aduana, ni gravamen alguno.- También demuestra la preocupación oficial la total exención de impuestos, de que gozaban los frigoríficos, por un lapso de diez años en la última década del siglo XIX, y la garantía por parte del

estado de un dividendo mínimo de 5% para los accionistas.- Estas circunstancias han hecho sentir su efecto, al desplazar los frigoríficos a los saladeros de su situación privilegiada, que queda claramente demostrada, por la disminución del ganado faenado por estos últimos, según los datos estadísticos que se citan a continuación:

1902 a 1905	-	344.528	cabezas	por	año
1906 " 1910	-	338.320	"	"	"
1911-1915	-	271.100	"	"	"
1916 a 1920	-	168.160	"	"	"
1921 " 1925	-	318.430	"	"	"
1926 " 1930	-	320.420	"	"	"
1931 " 1935	-	132.980	"	"	"
1936 " 1940	-	104.800	"	"	"

#### Censos Ganaderos .-

-----

Durante el coloniaje, ningún censo propiamente dicho, se ha levantado de la riqueza ganadera.- En 1810, Mariano Moreno ordenó el levantamiento de un censo del todo el territorio del extinguido Virreynato del Río de la Plata, pero el mismo no se llevó a cabo en forma completa, sino sólo parcialmente en Buenos Aires.-

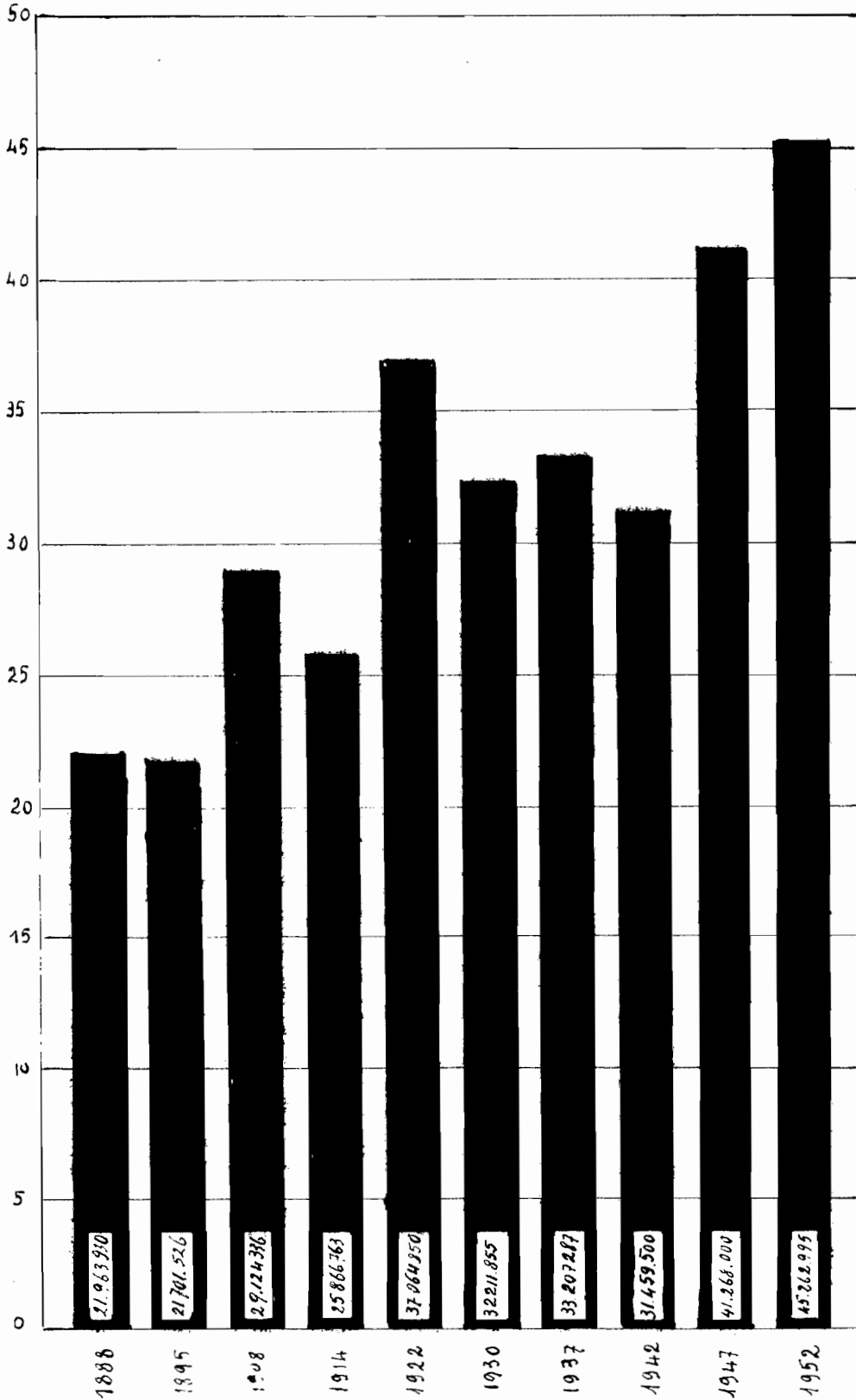
Otro censo nacional se levantó durante la presidencia del General Urquiza, por iniciativa de su ministro, Dr. Derqui, en ocho provincias.- No se tienen informes de que los dos censos arriba mencionados hayan involucrado datos referentes a la riqueza agropecuaria.-

El primer censo agropecuario de la República Argentina data de 1888 y desde entonces, hasta la fecha, se han practicado nueve censos más, siendo el último el del 11 de noviembre

# SANADO VACUNO

EXISTENCIA SEGÚN LOS DISTINTOS CENSOS

NÚMERO DE ANIMALES.

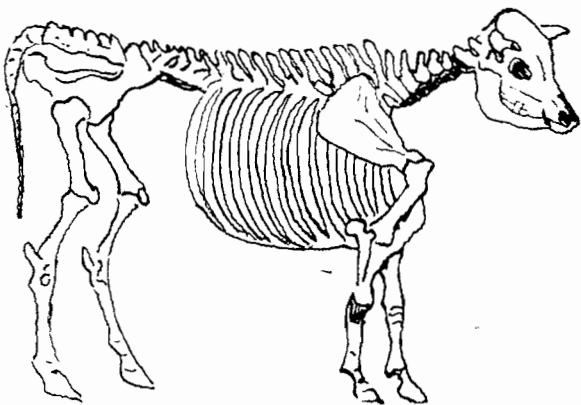
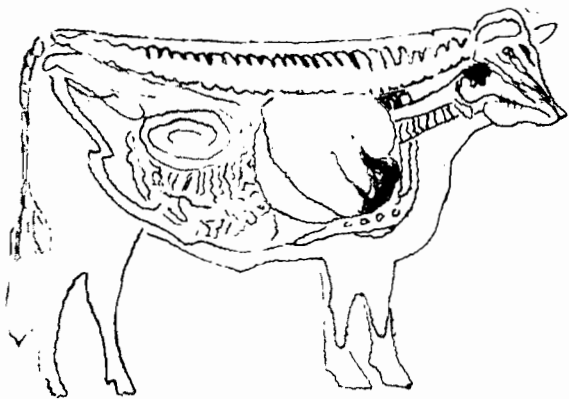
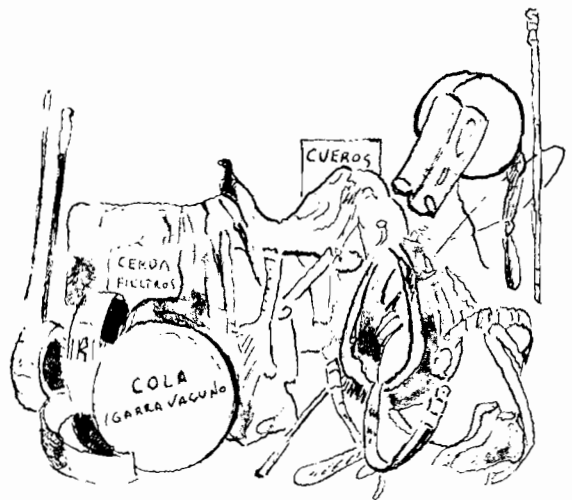
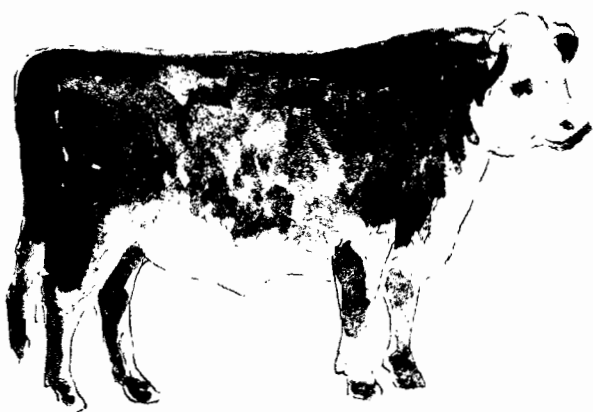


de 1952.-

La existencia de ganado bovino, ha tenido alternativas que pueden apreciarse a través de los resultados de dichos censos ganaderos y recuentos efectuados en el país, indicados en las páginas 4 y 5 de este trabajo y gráfico respectivo.-

-----

Gráfico demostrativo sobre los sub-productos de un animal VACUNO



### III) LOS SUBPRODUCTOS DEL GANADO VACUNO.-

---

Los subproductos del ganado vacuno son objeto de un activo comercio internacional, sirviendo al mismo tiempo como materia prima a diversas industrias nacionales, que en las últimas décadas han tomado un extraordinario desarrollo.-

#### C u e r o s .-

---

Sin duda, el principal subproducto ganadero es el cuero, que era lo único que interesaba en los animales durante el tiempo de la conquista, la colonización, y los primeros cuarenta años de vida independiente, no sólo para satisfacer las necesidades internas, más bien pequeñas por la escasa población, sino que constituyeran junto con el sebo los primeros artículos de exportación.- En efecto, en el cuero descansó durante mucho tiempo buena parte del fin de la explotación bovina.- Más adelante, cuando la carne comenzó a ser objeto de exportación, hecho que coincidió con el invento y perfección de la industria del frío, ( de lo que se habla más detalladamente bajo " Reseña Histórica " de este trabajo ) el cuero se convirtió de producto de ganadería en su principal subproducto.-

Los cueros, constituyen la materia prima de la curtición.- Desde el punto de vista de la anatomía animal, el cuero, no es otra cosa que la membrana que envuelve el cuerpo del animal, protegiendo los órganos subyacentes.- Al cuero, entonces, podemos distinguirle dos funciones primordiales; una, que sería la de protección y a la cual

habría que agregar, la no menos importante, de la excreción, por la cual se eliminan a su través, material de excreción resultante de las combustiones orgánicas.- El cuero se invagina al nivel de las aberturas naturales del cuerpo, continuándose sin límite preciso con las mucosas respectivas.-

Ahora bien; la piel propiamente dicha, está compuesta de dos capas que se superponen: 1º) la capa superficial o epidermis; 2º) la capa profunda o dermis.-

La capa profunda o dermis, se une a los músculos subyacentes, por medio de un tejido conjuntivo rico en grasas; es el tejido celular subcutáneo.-

La epidermis presenta para su estudio tres capas, que son de afuera hacia adentro: 1º) capa córnea, 2º) capa lucida, 3º) cuerpo mucoso.- La capa córnea se encuentra en contacto con la superficie, y está compuesta por extractos de células, cuyo diámetro transversal se va atenuando, a medida que se aproximan al medio externo; las últimas son verdaderas escamas.-

El cuerpo mucoso, parte más interna de la epidermis, se constituye por células epiteliales, que de forma que puede ser redonda o poligonal y con la superficie dentada.- Entre ambas capas se destacan las células granuladas, que corresponden a la capa lucida o intermedia.-

En cuanto a la dermis, se distinguen en ella dos capas: 1º) la más superficial, en contacto con el cuerpo mucoso, es la capa papilar, que presenta numerosas papilas, llamadas dérmicas, que se insinúan dentro de las oquedades propias del cuerpo mucoso; 2º) la capa más profunda, en contacto con el último estrato epitelial, recibe el nombre de capa reticulada.- En ella se observan glándulas asinosas, del tipo de las sebáceas.-

Todos estos tejidos, se encuentran protegidos por producciones filiformes y flexibles que se conocen con el nombre de pelos.

Las características de largo, grosor y color están íntimamente relacionadas con la raza y medio ambiente.-

Teniendo en cuenta que el objeto de este trabajo es justamente " El cuero " , todo lo que se refiere a su clasificación, conservación, etc., se tratarán en capítulos aparte.-

#### Sebo vacuno.-

Se llama sebo vacuno la fundición de las grasas del ganado vacuno.- Se distinguen diferentes calidades a saber: el sebo denominado " matadero ", que es el sebo vacuno con una tolerancia máxima de 10% de sebo ovino mezclado.- El sebo vacuno de calidad " extra ", es de color amarillo claro y tiene 3% de acidez, con tolerancia hasta un 5%.- El sebo vacuno de " primera calidad ", es de color claro y de una acidez del 5% con tolerancia hasta el 8%.-

El sebo calidad " segunda buena ", es de color marrón claro, con 14% de acidez, hasta una tolerancia de 20%.- Sebo " segunda ", es de color marrón, libre de negro y quemado, sin garantía de acidez.- Sebo vacuno " comestible matadero ", se denomina así al elaborado exclusivamente en graserías inspeccionadas por la División General de Ganadería, con materias primas frescas, seleccionadas, de color amarillo claro, con no más de 0,50% de humedad, libres de impurezas.-

#### Cerdas vacunas (pelo animal).-

Las siguientes clases de cerdas se negocian generalmente por su descripción precisa: 1º) cerda vacuna de frigorífico; 2º) cerda vacuna de frigorífico corta ( ternero ); 3º) pelo vacuno corto.-

Ningún lote de cerda debe contener para la venta más de

3% y cuerpos extraños.-

La cerda de campo debe entregarse libre de abrojo, pellejo y garra.- La cerda vacuna lavada se negocia, determinando las proporciones de colores blanco y gris.- Sin esta especificación, se considera normal la proporción de 40% de blanca y 60% de gris por separado.-

### C h i c h a r r o n e s .-

-----

Son el residuo del sebo de manteca animal.- Los hay de vacunos, ovinos y mixtos.-

Los de vacunos se dividen según su procedencia en: Capital y alrededores (generalmente denominados "mataderos") y Provinciales.-

Los de Capital y alrededores son los chicharrones prensados generalmente en prensas hidráulicas o similares, que proceden de las fábricas de la Capital (Mataderos) y de los alrededores inmediatos (Valentín Alsina).-

Son de primera calidad, los chicharrones bien prensados, libres de huesos visibles, polilla, recortes de cueros, orejas y cuerpos extraños.-

Son de segunda calidad los chicharrones que no se ajustan a las estipulaciones que anteceden.-

Los "Provinciales" son los chicharrones procedentes de pequeñas fábricas de las ciudades y pueblos del interior, generalmente prensados en pequeños panes en prensas a mano.- En los casos en que su poca consistencia impida su manipuleo y carga, se entregan embolsados.- Deben ser libres de chicharrones quemados y de cuerpos extraños.-

O l e o E s t e a r i n a .-

Se llama oleo estearina, en el mercado interno también sebo prensado, al residuo sólido que resulta como consecuencia de la extracción del oleo oil y/o de la "oleo margarina" mediante el prensado del "primer jugo" y/o del "sebo comestible.-

El oleo estearina obtenido del primer jugo, se denomina "calidad extra", y el obtenido de los sebos comestibles calidad "A" o "XX". El color de la calidad "extra" debe ser blanco, con suave tendencia a amarillo d aro, muy pálido, siendo el color de la calidad "A" o "XX" blanco, con tendencia a grisáceo.-

El oleo estearina, se envasa en cascotes, bolsas o cajas de cartón aptos para la exportación, y el contenido aproximado en cada envase se debe estipular en los boletos de compra-venta.-

Estos productos se emplean generalmente para la preparación de grasas comestibles y artículos similares, y también mezclados con otros ingredientes para la manufactura de velas. Las denominaciones "oleo estearina" o "sebo prensado" se equivalen, y pueden usarse indistintamente.-

A c i d o E s t e á r i c o .-

El ácido esteárico es una mezcla de ácidos grasos, de los cuáles los principales son: el ácido esteárico y el ácido palmítico, con residuos de ácido oleico.- Este producto se obtiene mediante sucesivas presiones en frío y caliente de los ácidos provenientes de sebos de cualquier clase, grasas o aceites, ya sean animales o vegetales.-

Para su negociación el ácido esteárico se clasifica en:

Simple presión -	54 ° C.	punto de fusión mínima
Doble -	55 ° "	" " " "
Triple -	56 ° "	" " " "

Acidos grasos de origen animal.-  
-----

Se denomina así a una mezcla de ácidos esteáricos, palmíticos, oleicos y porcentaje variable de grasa neutra, obtenida por hidrólisis ( desdoblamiento ) de sebos vacunos.-

La base en cuanto a la acidez es de 90%, en cuanto a humedad e impurezas es de 2%, y en lo que a materias insaponificables, es también de 2%. Todos estos porcentajes son los internacionalmente reconocidos para la negociación de los mismos.-

O l e i n a Animal.-  
-----

Se llama oleina animal, a una mezcla de ácidos grasos compuesta esencialmente de ácido oleico, con porcentajes variables de ácido palmítico, ácido esteárico y grasa neutra, obtenida a partir de ácidos grasos animales.-

Se distinguen distintos tipos, a saber: "Oleina gruesa", "Sin filtrar", "Fina filtrada", y "Fina superfiltrada".-

Glicerina (Glicerol).-  
-----

La glicerina es el producto que se obtiene juntamente con los ácidos grasos, por desdoblamiento o saponificación de las grasas y aceites vegetales y animales.-

Glicerinas crudas son las de: sub-lejías y las de

saponificación. La glicerina cruda de sub-lejía se obtiene por purificación y concentración de las sub-lejías, en la fabricación de jabones por saponificación alcalina. Su base es de 80% de glicerol.-

La glicerina cruda de saponificación, se obtiene por concentración de las aguas glicerinosas, provenientes del desdoblamiento de las grasas y aceites vegetales y animales. Su color varia del amarillo claro al pardo, y su base es de 88% de glicerol.-

La glicerina dinamita se obtiene por destilación al vacío, y con vapor de cualquiera de los tipos de las glicerinas crudas.-

La glicerina debe ser límpida de color, y no debe despedir olor desagradable cuando ha sido calentada a 100° C. No deberá contener menos del 98,5% de glicerol y más de 1,5% de agua. Tampoco contendrá más de 0,01% de cloruros y 0,05% de ceniza.-

#### Fertilizantes orgánicos.-

- - - - -

Los fertilizantes orgánicos se aplican en gran escala en la agricultura en nuestro país y son también objeto de exportación. Son ellos: la sangre seca y los guanos orgánicos.-

La sangre seca según su procedencia se clasifica en: "De Frigoríficos" y " De Mataderos y/o Grandes Fábricas".-

Para su comercialización la sangre seca " De Frigoríficos", debe contener no menos de 16% de amoníaco y el porcentaje de humedad no debe exceder de 10%. En cuanto a la "De Mataderos y/o Grandes Fábricas" debe dar un análisis con no menos de 15% de amoníaco y no exceder de 10% su humedad.-

Este fertilizante debe ser deli damente molido, libre de fosfatos y cuerpos extraños.-

Los Guanos orgánicos, según su procedencia también se clasifican en: "De Frigoríficos" y "De Mataderos y/o Grandes Fábricas". Ambos se negocian estableciendo un precio básico por unidad de amóniaco y de fosfato tricálcico. El promedio de humedad no debe exceder del 10%. Como la sangre seca los Guanos orgánicos deben venir debidamente molidos.-

### H u e s o s . - - - - - -

El hueso es cada una de las partes sólidas y más duras del cuerpo del animal, cuyo conjunto constituye el esqueleto.

Para comercialización estos subproductos se clasifican en: "Huesos de consumo", " Huesos de campo", "Huesos de campo y consumo", " Curcubijos", "Caracuses" y "Huesos molidos".-

Los huesos de consumo son los provenientes de las cocinas. Para su exportación deben ser secos, libres de materia extraña, no calcinados, es decir, que no hayan sido cocidos a presión. Pueden contener de 6 a 8% de grasas.

Los "huesos de campo" provienen de la campaña, de animales muertos o faenados, que han sufrido los efectos de la interperie hasta quedar blancos, libres de carne y/o pellejos. Generalmente se entregan enteros, y también estos huesos deben ser libres de materias extrañas.-

Los "huesos de campo y consumo" se refieren a lotes compuestos de 50% de "campos" quebrados y 50% de "consumo", aunque tales porcentajes pueden variar de acuerdo con los convenios que se celebren.-

Los "curcubijos" son los huesos o nudillos del extremo

del pie vacuno, deben ser secos, limpios, libres de materias extrañas y no deben ser sobrecocidos.-

Los "caracuses" deben ser exclusivamente de consumo, limpios, secos y libres de partidos y quemados. Su medida mínima de alto debe ser no menos de 4 cmt.-

Los "huesos molidos" son los triturados a máquina clasificándose según el tamaño resultante de la trituración como sigue: de 1/8" hasta 1/2", generalmente llamados "Bone grist"; de 1/2" hasta 2 1/2" llamado "crushed bones". Deben proceder de huesos "campo consumo" y ser libres de materias extrañas.-

Harina de huesos crudos.- Es el subproducto de la trituración de "huesos molidos" y su graduación es fina, de acuerdo a su denominación de "harina". Se produce tanto de huesos crudos, como de huesos calcinados. Se negocia estableciendo bases de porcentajes de amoníaco y de fosfatos tricálcicos.-

Harina de huesos cocinados a vapor.- Se negocia estableciendo bases de porcentajes de amoníaco y fosfatos tricálcico. Las bases generalmente establecidas para esta clase de harina de hueso son: hasta 3% de amoníaco y hasta 70% de fosfato tricálcico.-

Huesos industriales.- Son las tibia, radios, fémures, húmeros, canillas redondas y chatas, que reúnan las condiciones de limpios, bien serruchados, lavados, limpiados, libres de manchas de toda clase, rajaduras y calcinación.-

P e z u ñ a s . -  
- - - - -

Es el conjunto de los pesuños (dedos) de una misma pata en los animales de pata hendida.-

Se clasifican en: "De Frigoríficos y/o Grandes Fábricas" "De Matadero " y " De campo y/o Matadero".-

Para su comercialización las pezuñas " De Frigoríficos" y/o "Grandes Fábricas" se entienden lavadas, secas, y libres de materias extrañas, como así también de terneros y vaquillonas. Se especifica el porcentaje de pezuñas blancas que contenga cada lote.-

Las de "Mataderos" lavadas, secas, limpias y libres de materias extrañas, comprenden tanto a vacas y novillos, como vaquillonas y terneros, y no se clasifican por color.-

Las de "Campo y/o Mataderos", sin lavar, deben ser secas y libres de materias extrañas, comprendiendo al barrer las de vacas, novillos, terneros, vaquillonas, etc., y desde luego, sin clasificación alguna por color.-

A s t a s ( C u e r n o s ) . -  
- - - - -

Es la prolongación ósea cubierta por una capa epidérmica o por una vaina dura y consistente, que tienen los animales vacunos en la región frontal.-

Según su procedencia, se clasifican en: "Frigoríficos", "Grandes Fábricas" y/ "Mataderos y Campo".-

Asimismo, se clasifican según su tamaño, a saber: astas de novillos de 22cmt. mínimo de largo; astas de vacas de 17 cmt. mínimo de largo; astas de vacas livianas abajo de 17 cmt. de largo; astas de bueyes en general de 22 cmt. arriba.-

Para su comercialización para las astas de vaca y novillo, debe determinarse el peso promedio por cada 100 piezas, así como el porcentaje de despuntadas contenidas en cada lote.- Para las de buey no se determina porcentaje de despuntadas, pero también debe determinarse el peso promedio por cada 100 piezas.-

Astas deshechas.- Se refiere a las astas "Mataderos y Campo" al barrer, ya sea de novillos, vacas, bueyes, etc., sin clasificación pero deben ser libres de recortes, rotas, codos y machos.-

Astas inservibles.- Son los lotes formados con recortes, rotas y codos, excluidos de las deshechas.-

Machos de asta.- Se tratan en lotes de; "sin frontal" y/o "con frontal". En este último caso, el frontal debe ser cortado al medio, es decir, que cada macho lleva adherido su parte de frontal.- Los lotes deben ser limpios, secos y libres de materias extrañas.-

NOTA ACLARATORIA.- La denominación "grandes fábricas" que se menciona a través de la clasificación de todos los subproductos, se refiere a los ex-saladeros, que en la Junta Nacional de Carnes fueron registradas como Grandes Fábricas.-

- - - - -

IV) PRODUCCION Y METODOS DE CONSERVACION.-  
-----

Las zonas productoras de cuero en el mundo, naturalmente son las de gran riqueza de ganado bovino. Estas zonas perfectamente delimitadas, se han desarrollado gracias a las condiciones climáticas aptas para la reproducción del ganado en gran escala, por un lado y a la obtención de carne, tanto para el consumo interno (países densamente poblados), como para la exportación. Las zonas esencialmente ganaderas son: los Estados Unidos de América, la India, Rusia, los países Sudamericanos, Australia y Nueva Zelanda. De éstos, los que en mayor escala se dedican a la exportación de cueros son los países Sudamericanos de la zona del Rio de la Plata.-

La producción de cuero literalmente se inicia al sacrificarse el animal, separando la membrana que envuelve el cuerpo del mismo, del resto.-

Esta operación se realiza a golpes o a cuchillo, y recibe el nombre de desollado. Este trabajo debe realizarse con la mayor precisión, porque cualquier descuido se traduce en una notable merma en la apreciación del cuero. El mismo debe ser desprendido sin raspones, flecos o cortes, pues todo ello juega un papel fundamental en la comercialización del cuero.-

Como ya hemos mencionado en otro capítulo, la epidermis consiste sobre todo en tejido epitelial, que se compone de células vivas, cada una de las cuales es un organismo independiente capaz de reproducirse. Por lo tanto, las células de la piel se relacionan con el bienestar general del animal.

Su desnutrición o los daños físicos que sufra, se reflejarán en la calidad del cuero. El tejido puede estar sujeto a cambios de composición, enfermedades, parásitos, y daños físicos, tales como: raspones, quemaduras y cortes.-

La calidad de los cueros argentinos depende también, en gran parte de la región de donde provienen. Sin embargo a este respecto, se debe hacer la salvedad que hoy día las migraciones de los animales en gran escala, desvirtúan en parte esta diferencia, ya que ganados de distintas regiones se entremezclan por razones de invernada, etc.-

#### Tipos de daños en cueros crudos.-

-----

Es de suma importancia, tanto desde el punto de vista de la industria, como de la exportación de cueros crudos, que se hagan todos los esfuerzos posibles, para mejorar la calidad de estos últimos, tomando medidas que reduzcan los daños que afectan los cueros, que salen al mercado, y que se pueden clasificar en dos grupos:

- 1º Los que afectan al animal vivo,
- 2º Los daños causados luego de faenado.-

En el primer grupo se puede incluir los siguientes:

- a) Raspones
  - 1) Arbustos espinosos
  - 2) Alambres de púas
- b) Marcas de fuego
- c) Parásitos
- d) Enfermedades
- e) Cicatrices.-

Daños que afectan al animal vivo.-

a) Al considerarse el primero de estos puntos, o sea, los rasgones, debe reconocerse que la mayoría de las praderas naturales argentinas están cubiertas de diversos tipos de arbustos espinosos. Gran parte del daño causado por los yuyos espinosos y el alambre de púa, se debe a que los animales se rascan deliberadamente. Toda medida que tienda a mantener a los animales libres de parásitos y enfermedades, contribuirá grandemente a la eliminación de la tendencia a rascarse. El Ministerio de Agricultura ha trabajado activamente durante años, en un esfuerzo para reducir la zona de la garrapata, y se han establecido muchos bañaderos de ganado obteniéndose un progreso considerable. (ver mapa adjunto).-

El daño de las espigas y los alambres de púa, puede reducirse por la eliminación del ganado más arisco, y menos domesticado, que tiene la tendencia a desbocarse y empujarse entre sí, contra los alambrados, arbustos espinosos y otros objetos dañinos.-

Los rasgones muchas veces no son visibles, pues se ocultan bajo el pelo del cuero, y sólo aparecen después del curtido, reduciendo en gran escala el valor comercial del cuero.-

Por otra parte los daños causados por alambre de púa y otros objetos punzantes, pueden ser el origen de serias infecciones, degenerando en peligrosas enfermedades, tales como: carbunco, septicemia, etc.-

b) La marca de fuego con hierro candente, para identificación de los animales, constituye una práctica muy antigua.

Frecuentemente el regíco cicatrizado está ubicado en las partes mas valiosas del cuero. A veces ocurre que el animal ostia de propietario, por lo que es frecuente que haya varias contramarcas, perjudicando el mismo cuero. Existe en muchos productores una extrema pasión por la aplicación de marcas extremadamente grandes, "como para que puedan ser vistas desde lejos".-

En los Estados Unidos de América, una declaración de los frigoríficos aió a conocer que cerca del 40% de los cueros presentaban marcas tales, que provocaban un pérdida de \$2.800.000 dólares anuales.-

Antes estos se minorarían usando marcas reducidas, y en las regiones del cuero de menor valor económico, tales como: mandibula, pescuezo, peleta o cadera, usando marcas de diseño simple, con hierros de cara ancha.-

Se han hecho esfuerzos durante los últimos 50 años para reglamentar las marcas y fijarles normas. Existen muchas leyes y decretos sobre el particular. El Ministerio de Agricultura, la Sociedad Rural Argentina y la de los Curtidores formularon varias reglamentaciones sobre marcas, recomendando que sólo se permita una marca y que su tamaño no fuera mayor de 12 cm., no especificándose, sin embargo, el lugar donde debía ubicarse.-

c) y d) Parásitos y enfermedades.- Existen muchos parásitos y enfermedades que da en los cueros. En el país se han efectuado serios estudios e investigaciones sobre este asunto, pero es imprescindible seguir con dichos estudios, buscando su extinción gradual para evitar así los múltiples perjuicios que ocasionan a la ganadería en general y sus productos y subproductos en particular.-

Uno de los parásitos que hace estragos en la ganadería es el mosceron de buey, también llamado tábano. La larva producida por este insecto, penetra a través de varios órganos del ganado, a sus vasos sanguíneos y a las células que componen la corteza del animal, donde se desarrolla, produciendo en su alrededor inflamaciones con pus y en la epidermis puro es del tamaño de un pequeño huevo. En vista de que estos tumores generalmente aparecen en la parte más valiosa del cuero, o sea en el lomo y su marca es indeleble, reducen en gran escala el valor para el curtidor.-

La garrapata es la larva de un parásito (*Amblyomma Americanum* L.) de 2-3 mm. de largo y de color marrón rojizo.- Se pega generalmente al cuello, pero a veces también sobre la barriga del animal, chupando la sangre del mismo. Produce así sobre el cuero agujeritos microscópicos y si la garrapata se presenta en gran escala puede dejar el cuero del animal agujerado como un tamiz, reduciendo por supuesto así su valor comercial.-

La caspa y la sarna son enfermedades del pelo, se confunden muchas veces con la garrapata, aunque nada tienen en común. Mientras que esta última caso se expande más arriba agujerando el cuero, dando así la flor del mismo, la caspa y la sarna son menos perjudiciales para esta parte de la epidermis. Los creeros atecados por la sarna, según la intensidad del daño causado por ésta, se clasifican bajo "desechos" o "maldesechos" respectivamente.-

El parásito denominado "ova", es poco conocido en nuestro país pero muy abundante y combatido en los Estados Unidos de América, cuyo ganado sufre enormes pérdidas por causa del mismo. El insecto pone sus huevos en el cuero del animal,

quedando perjudicada la superficie alrededor, en una circunferencia de 4 a 6 cmt. de diámetro.-

En la República Argentina solo se conoce este parásito en Misiones, adónde llega por contagio desde el Paraguay.-

Otras de las enfermedades muy difundidas entre el ganado de Estados Unidos de América, y felizmente de poca importancia en la Argentina, es la llamada "verruga" que es causada por un virus (substancia infectante tan pequeña que no se percibe por el microscopio), que se extiende con mucha rapidez, especialmente entre animales jóvenes. Si el ganado con verrugas, se rasca contra cualquier objeto, éste se contamina con el virus y por intermedio del mismo y otras vías, la enfermedad se extiende. El cuerpo de las vaquillonas es susceptible para el desarrollo de verrugas en cualquiera de sus partes, mientras que en animales grandes sólo aparece en las regiones de la cabeza y del cuello. Algunas verrugas son blandas y se separan del cuerpo con facilidad, mientras que otras son duras y revisten la forma de cuernos.-

El daño causado por las verrugas no se limita a la parte superficial del cuero, sino que se extiende por todo su espesor reduciendo por lo tanto su valor en el mercado. En el cuero curtido se nota la marca de las cicatrices. El U.S. Department of Agriculture ha editado folletos especiales, aconsejando a los ganaderos a combatir este mal que tanto perjudica la ganadería norteamericana.-

La revista inglesa "The Leather Trades Review", editada en Londres, en su número de setiembre de 1952, publica un artículo sobre los daños infligidos a los cueros, por rasguños y cortes en la flor, causados por las astas de los

animales mismos. Esto se produce generalmente durante el transporte de los animales a los mataderos, y su concentración en los mismos antes de la faena. Como solución aconseja dicho artículo la eliminación gradual de las astas en el ganado vacuno, que podría hacerse sin perjuicio para los animales cuando éstos son muy jóvenes.-

M e d i d a s S a n i t a r i a s . -

Es de señalar la acción desarrollada en pro del mejoramiento sanitario del ganado argentino por el Ministerio de Agricultura de la Nación. En efecto, ya en el año 1910 el ministro, Dr. Lobos, estableció, reorganizando la Dirección General de Ganadería, tres grandes secciones: Polidía Sanitaria, Zootécnica y Zoología. Entre estos servicios sanitarios en cuanto a cueros se refiere, la mayor importancia sin duda le corresponde al Servicio de Extinción de la Garrapata. Este servicio de Polidía Sanitaria, era de enorme importancia. Su objeto consistía en extinguir el parásito externo de los bovinos, la garrapata, que constituye un serio obstáculo para el mejoramiento ganadero en una gran zona del país, que abarca: parte de las provincias de Corrientes, Entre Ríos, Santa Fé, Córdoba, Salta, Presidente Perón y varios Territorios Nacionales. Este servicio, era uno de los más antiguos, creados en el Ministerio de Agricultura ya que data del año 1900.-

Las medidas sanitarias emprendidas por las autoridades han combatido también con eficacia el carbunco, enemigo fatal de la ganadería, que actualmente se ha reducido a porcentaje ínfimos.-

Las medidas para combatir el carbunclo, garrapata y demás insectos, como la mestización y pastoreo sistemático, han logrado que la hacienda de hoy en la República esté en condiciones de ser sacrificada, con la gordura requemada, dos años antes que la hacienda criolla de hace un siglo. El perfeccionamiento del ganado no sólo tuvo efecto importante en cuanto a la calidad de la carne, sino también en lo que a la calidad del cuero se refiere. Si bien el cuero pasó de producto principal de la ganadería, que era durante más de dos siglos el primer subproducto de la misma, hoy se puede afirmar que ocupa un lugar de privilegio entre los países tradicionalmente ganaderos. Para lograr éste pues to ha contribuido en gran escala, el perfeccionamiento de los sistemas de conservación, que se tratará en detalle más adelante.-

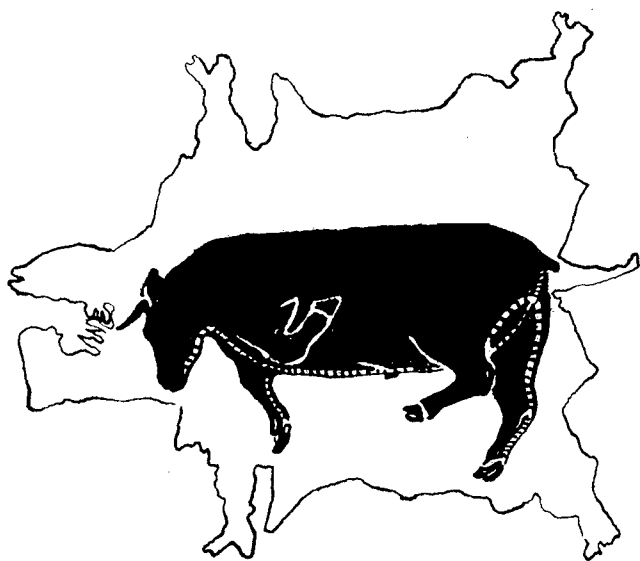
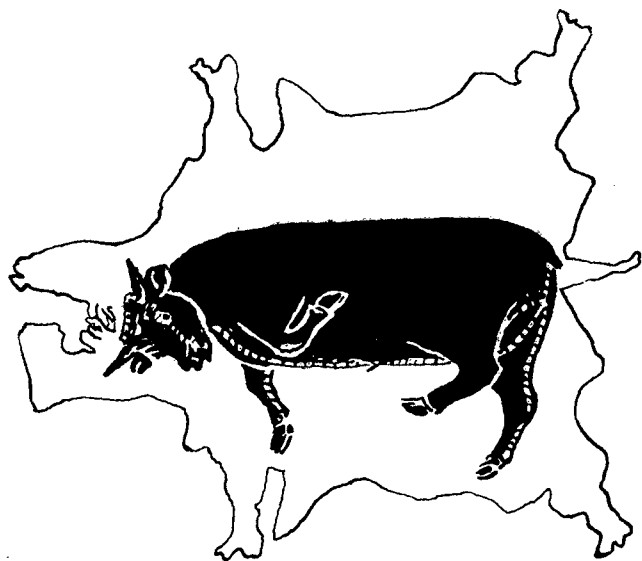
En un informe presentado por los técnicos de la Misión de la Armour Research Foundation de Chicago, contratada por la Corporación para la Promoción del Intercambio Social Anónima en el año 1944, a fin de extinguir los parásitos y enfermedades que dañan los cueros aconseja: "la realización de estudios de dichas plagas, por la Facultad de Agronomía y Veterinaria de la Universidad Nacional de Buenos Aires y la amplia distribución de veterinarios competentes. Se sugiere que el Ministerio de Agricultura emprenda un estudio para determinar la necesidad y el costo probable de subvencionar veterinarios experimentados, para que residan en lugares elegidos, de tal modo que abarquen cómodamente todos los distritos ganaderos. Sería deber de estos

veterinarios, mantenerse en estrecho contacto con los ganaderos, para practicar estudios e informar sobre la salud de los animales y sobre la extensión de cada enfermedad. También deberían observarse cuidadosamente las nuevas enfermedades o parásitos que aparezcan. En realidad, los veterinarios deberían ser los primeros en apoyar y supervisar todas las medidas que contribuyan a mejorar la industria ganadera".

Consideramos de interés transcribir un artículo del "Cronista Comercial" del 1-4-1953 sobre la intensa campaña sanitaria ganadera que desarrollan actualmente las Autoridades Nacionales, como sigue: "Para mejorar e incrementar la riqueza ganadera del país, que a raíz de intensa sequía registrada en los tres penúltimos años se ha visto sensible-mente afectada, el Gobierno del General Perón ha venido adoptando un serie de importantes medidas destinadas a lograr esos propósitos.-

"El Ministerio de Agricultura y Ganadería, consecuente con dicha finalidad y poniendo en práctica las previsiones señaladas en el Segundo Plan Quinquenal, está desarrollando una intensa campaña destinada a mejorar al máximo el estado sanitario de nuestra hacienda, lo cual, con el concurso de obras medidas que ya se están arbitrando, facilitará la elevación de la producción a cifras que le permitirá superar en forma significativa, conforme a lo propuesto en el referido Plan el stock actual.-

"Productos para la lucha contra la garrapata: Destaca el Ministerio mencionado que con el propósito de llevar a cabo una intensa campaña contra la garrapata, ha adquirido y ya fueron recibidas varias partidas de sustancias básicas y



*Dibujo del animal antes de descarnar. La línea de puntos marca donde el cuchillo del desollador debe abrir el cuero. Al fondo: los contornos del cuero debidamente abierto.*

"y de productos elaborados para la lucha contra ese parásito que ataca a los bovinos, y en breve plazo serán destinados al cumplimiento de los planes profilácticos previstos.-"

" Señala que los productos en cuestión, que tienen como base efectiva el canfeno colorado, serán remitidos a los bañaderos oficiales en los que se desarrolla la acción profiláctica directamente fiscalizada por el personal del Ministerio y que importa proveer para una mayor facilidad al movimiento de los ganados.-"

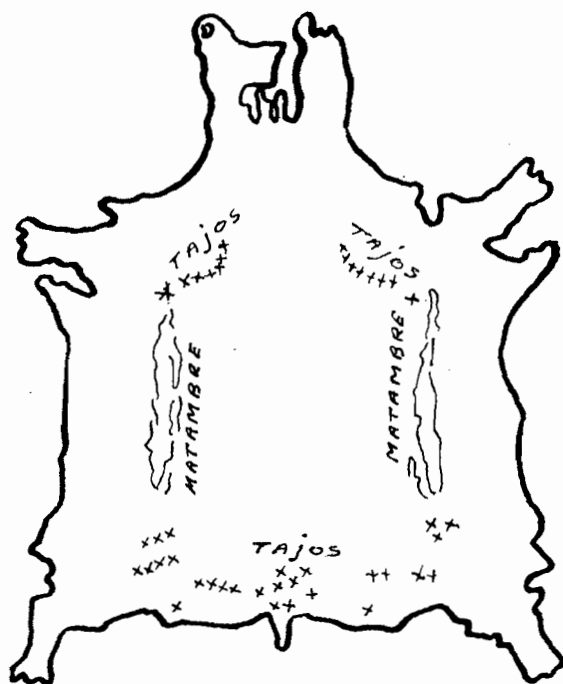
" También, dicho departamento expresa que en cuanto a la sustancia activa, vale decir canfeno colorado, como droga pura, elaborará, con la colaboración de organismo oficiales especializados otros productos garrapaticidas que se distribuirán en algunas zonas del país, especialmente de la provincia de Entre Rios, de acuerdo con las necesidades locales, bien conocida por su Dirección General de Sanidad Animal, a cuyo cargo corren los trámites y las tareas de recepción y de distribución de los garrapaticidas mencionados".-

Daños que afectan al animal después de faenado.-  
-----

En cuanto a los ~~daños~~ infligidos a los cueros después de la faena, pueden ser agrupados en las cuatro categorías siguientes:

- a) Cortes del matarife,
- b) Desuello,
- c) Conservación,
- d) Putrefacción.-

Desuello.- El primero de los detalles que hay que observar para no restar valor comercial al cuero, es un buen desollado, o sea la operación por medio de la cual se separa el mismo



En caso de cueros mal desollados se observa en las zonas marcadas en el dibujo, los defectos más comunes de cuchillo. Cortes alrededor de la cola y en el crupón, o sea en la parte más valiosa del cuero. Matambre y grasa adherida en la falda. Con desuello correcto se evitan estos defectos que perjudican grandemente al cuero.

del cuerpo del animal. Que el cuero sea desprendido sin raspones, flecos, o cortes, tiene un rol fundamental en su comercialización. (Ver dibujo adjunto). Estos pueden reducir hasta en un 50% el valor del cuero curtido.-

Para el desollado se debe elegir un lugar apropiado y limpio, cuidando que el cuero no se contamine con sangre, agua o suciedad alguna. El animal debe ser limpiado antes del desuello, removiendo toda suciedad, pero sin lastimar el cuero, por lo que se elegirán los instrumentos de limpieza cuidando que no sean objetos punzantes. El cuchillo del matarife debe ser filoso, pero se prestará atención a no descarnar excesivamente o dejar agregado al cuero demasiada carne o grasa (llamada por los técnicos "matambre"). Ambos procedimientos restarán valor al producto; el primero por producirle tajos y el segundo porque a las materias extrañas entrarán en estado de putrefacción durante el proceso de la "curación" del cuero, penetrando la grasa disuelta en los poros, que restará resistencia al cuero curtido. El desollado se hace con más facilidad, estando el animal aún caliente.-

En el desuello a menudo se inflige al cuero un serio daño por falta de experiencia, habilidad o cuidado del obrero.- Por supuesto, generalmente, el desuello se realiza en mejores condiciones en los grandes frigoríficos que en los pequeños mataderos de campaña.-

Conservación.-Una vez que los cueros hayan sido perfectamente desollados, la operación más importante es la de "curarlos", o sea evitar que sufran por acción de los diversos agentes físicos o químicos, alteraciones que disminuyan

o anulen su valor.-

La forma más rudimentaria de conservación de cueros era el "secado" que se hacía al sol. Por este procedimiento, muchas veces se produjeron quemaduras en la epidermis y el tejido, desvalorizando así el producto.-

Salado de cueros.- La otra forma de conservar los cueros es la operación llamada "salazón" que se emplea en gran escala.-

Para proceder a realizar esta operación, la piel debe estar perfectamente limpia. Con el lomo del cuchillo se separan los pequeños trozos de carne, lagunas de sangre o suciedades adheridas. Las rebajas o flecos de los bordes de la piel, también es aconsejable eliminarlos. Es corriente dividir las orejas en dos partes.-

Una vez realizadas estas operaciones, la piel deberá perder su calor natural, para lo cual bastará dejarla en un lugar fresco y seco el tiempo necesario, de acuerdo con la temperatura exterior reinante.-

Para la salazón, lo más aconsejable es disponer de piletas apropiadas, que se construyen con un pequeño declive en el fondo, para facilitar el escurrido hacia un pequeño canal de desagüe (sobre un costado, nunca en el medio).-

En el caso de que no se disponga de estas piletas y no sea aconsejable su instalación, por ser reducidas las cantidades de cuero que se trabajarán, el salazón se hace en "pilas", para lo cual deberá buscarse un sitio limpio y fresco, de modo que los cueros estén al abrigo del aire y la luz solar. También en este caso será conveniente, proveerlo de un piso inclinado y una canaleta de desagüe.-

La primera medida para salar en pileta o en pila, es derramar una capa de sal gruesa sobre el piso, luego colocar el cuero con el pelo para abajo, extendiéndolo cuidadosamente para evitar que se formen arrugas. Sobre el cuero así extendido se procede a distribuir otra capa de sal fresca y limpia, en cantidad abundante, y así se sigue colocando un cuero encima del otro, quedando siempre el lado de carne del cuero ya colocado, en contacto con el lado de pelo del cuero a colocarse. Todo el cuero incluyendo bordes, cabeza, pescuezo y patas deben quedar bien cubiertos de sal colocando los cueros siempre de manera que las cabezas queden en el lado más bajo de la base. Al colocar un cuero sobre el otro, deberá cuidarse de no arrastrarlo, pues de lo contrario se dejaría alguna parte sin la necesaria parte de sal, por lo que se forman más tarde manchas que pueden echarse a perder por deficiencia de salazón.

Para evitar el arrastre de los cueros siempre por lo menos dos personas deben ocuparse con la preparación de la pila.-

Por ser generalmente el lomo del cuero, más grueso que los bordes llamados "faldas", al colocarse un cuero encima del otro, el centro de la pila, que corresponde a los lomos, tiene tendencia de engrosarse. Por este motivo "se construyen" las pilas, poniendo cueros doblados en los cuatro costados que se denominan "orillas", cuidando que la pila siempre tenga un declive hacia el centro, para conservar así mejor la humedad y la sal.-

Al tener la Pila completa, se la cierra con una gruesa capa de sal, tal como se ha hecho al iniciar la misma, para

evitar su contacto con el piso. También debe esparcirse sal sobre los costados de la pila.-

Para el proceso de salazón conviene usar, dentro de lo posible, sal nueva que contribuye a la mejor conservación de los cueros, dando al lado de carne de los mismos un color blanco. En algunos establecimientos, donde se acumulan grandes cantidades de sal usada, se vuelve a emplearla, previa la necesaria limpieza, mezclándola con una proporción de 30% con 70% de sal nueva.-

Los cueros al tener contacto con la sal, eliminan un suero, que conviene apartar de la pila, para evitar que el mismo dañe la mercadería.-

Si el curado se lleva a cabo en debida forma, los cueros toman resistencia y soportan un estacionamiento más o menos largo o transporte para ultramar.-

El tiempo que requiere la curación por "salado", es de 20 a 25 días. Tal proceso puede abreviarse, al usar en lugar de sal fresca solamente, primero salmuera, que consiste en sumergir los cueros en piletas con salmuera espesa, por un lapso de 12 a 24 horas. La salmuera es la solución de sal gruesa en agua, con una graduación que oscile entre 20 a 28 grados. Este proceso de salmuera por 12 a 24 horas, tiene el mismo efecto curativo que la primera fase del "salado" del cuero, que habitualmente dura 10 días, y que consiste en la eliminación de la humedad excesiva. Los cueros salmuera se colocan en pilas o piletas, de la manera arriba descrita, salándolos.-

El cuero por efecto del salazón pierde aproximadamente 15 a 20% de su peso fresco.-

Los cueros curados que se destinan a la exportación, al

pasar los 20 a 25 días mencionados, se sacan de la pila o pileta colocándolos sobre un caballete, dejándolos escurrir por algunas horas, para eliminar así el exceso de humedad que pudieran contener. La sal adherida también deberá eliminarse, lo que se puede hacer sin dificultad, sacudiéndolos.-

Los cueros una vez curados están en condición de ser comercializados y el peso que acusan en ese estado salado, es el que habitualmente se toma en cuenta para su venta en plaza o exportación.-

Los cueros curados también pueden ser atacados por diversos insectos durante su almacenaje y transporte, por lo que se acostumbra resalarlos en la bodega del buque transportador.-

Secado de cueros.- El otro procedimiento de curación de cueros es el "secado", que hoy se lleva a cabo con un método científicamente estudiado y no en forma rudimentaria, al sol, descripta más arriba.-

Como consecuencia de la acción del calor y del aire, los cueros eliminan gran parte de la humedad que contienen. El insuficiente secado expone a los cueros al peligro de putrefacción, mientras que un secado excesivo, puede ser la causa de que los cueros no puedan recuperar más la necesaria elasticidad y resistencia durante el proceso de curtido, que son indispensable para su industrialización.-

Con un secado apropiado, los cueros pierden el 50 a 60% de su peso fresco.-

Después del desuello y cebida limpieza del cuero, corresponde hacer el secado, que en nuestro país generalmente se hace "estaqueándolos", lo que consiste en estirar el cuero

a su peso, o a su ancho, según las normas clásticas el cielo con éstos de acero, o colocándolo en forma circular sobre ruedas. El acero así dispuesto, se resiste al efecto de la corriente de aire y calor, pero en la práctica.-

El proceso del acero necesita varios días, según las condiciones climatológicas del momento.-

Los cueros secos también están expuestos a ser atacados por insectos, por lo que en caso de almacenarlos por largo tiempo, se los trata con soluciones de arsénico, mediante pulverizaciones, proceso llamado "envenenamiento".-

Los cueros secos para su transporte, inclusive para almacenar no necesitan otro tratamiento especial.-

Por regular el proceso de secado una atención especial para cada cuero, y a veces uno de otro, el mismo cuero no pierde terreno, y cede al método del colazón.-

En algunas zonas, donde las condiciones climatológicas lo permiten, se usa la combinación de los dos sistemas arriba mencionados produciendo los llamados "cueros colados-secos", que se obtienen al secar los cueros después de haberlos salmistrado. Este sistema reúne los ventajas de ambos procedimientos y ofrece al curtidor una materia prima fácilmente industrializable. El proceso requiere un clima por largo seco y no se aplica en nuestro país.-

- - - - -

V) CLASIFICACION .-

En el mercado mundial de cueros, hoy se conocen y se aceptan las categorías y clasificación de cueros argentinos como un cuadro homogéneo.-

Del sistema rudimentario de descarnar el vacuno el propio estanciero, llegamos hoy a métodos perfeccionados, que permiten clasificar los cueros vacunos argentinos en grupos y clases, cuya sola denominación indica, tanto al curtidor local, como al comprador en todas partes del mundo, las características que cada uno de ellos reúne.-

La clasificación de los cueros se hace teniendo en cuenta:

- 1) El método de conservación;
- 2) El lugar del faenamiento del animal (clase de establecimiento);
- 3) Zona de donde proviene la hacienda;
- 4) Designación según sexo y peso;
- 5) Su calidad y sus defectos.-

1) Según su método de conservación, descrito en forma detallada bajo ese rubro, los cueros argentinos, se dividen en dos grandes grupos: "salados" y "secos", ya que en nuestro país no se práctica el método de "salado-seco".-

2) Los cueros según el lugar de faenamiento, se dividen, los salados en:

- a) "Frigoríficos",
- b) "Saladeros o Grandes Fábricas"
- c) "Mataderos" llamados también "buen desuello" o "tipo frigorífico",
- d) "Carnicerías" y/o "campos".-

En vista de que los cueros secos todos provienen de ani-

-males faenados en estancias y carnicerías, no se conoce una subdivisión de los mismos, en cuanto al establecimiento productor. Según la zona de donde proviene la hacienda sacrificada, los cueros secos pueden ser "libres de garrapatas" o "garrapatientes". Contrario a lo que ocurre con los cueros salados, en los secos se prefiere los de pelo largo, o sea de invierno, porque el mismo los resguarda mejor contra los efectos perniciosos del secado, como así también de los insectos.-

a) Cueros "Frigoríficos".- Los cueros provenientes de la hacienda faenada en los frigoríficos, son de desuello muy especial, bien descarnados, desgarrados, con máximo 25cm. de cola, lavados en verde a fondo, salmuerados, salados con sal limpia; generalmente demuestran en su clasificación 95% de cueros, sin ningún defecto de desuello visible, en estado salado. Son en términos generales, los mejores cueros que la República produce, de hacienda seleccionada y obtenida con los métodos más modernos.-

Los frigoríficos en su mayor parte faenan hacienda proveniente de la zona limpia de garrapata, y los cueros así obtenidos reciben el nombre de "Frigorífico Standard", mientras que en pequeño porcentaje sacrifican animales procedentes de la zona de garrapata y los respectivos cueros se denominan "Frigoríficos Norteños" ("Northern").-

En la página 79 se indicaba la nómina de los Frigoríficos productores de cueros vacunos en el país y la estadística de su producción durante los últimos años.-

Fábrica de frigoríficos productores de cueros vacunos en el país y la estadística de su producción durante los

últimos años.-

The Smithfield & Argentine Meat Co., Zárate.-

1950: 66.047 ; 1951: 4.941 ; 1952: 135.430 cueros

Corporación Argentina de Productores de Carnes, Zárate.-

1950: 91.243 ; 1951: 129.409 ; 1952: 64.370 cueros

Sociedad Anónima Frigorífico Anglo - Buenos Aires.-

1950: 430.353 ; 1951: 361.821 ; 1952 : 542.934 cueros

Frigorífico Nacional de la Ciudad de Bs. As.; Bs. Aires.-

1950:1573.708 ; 1951:1124.600 ; 1952: 371.679 cueros

Corporación Argentina Productores de Carne, Buenos Aires.-

1950: 115.368 ; 1951: 139.246 ; 1952 : 73.314 cueros

Grandoni y Cia ; Buenos Aires.-

1950: 7.861 ; 1951 ; 1.072 ; 1952 ; 6.107 cueros.

Ind. An. "La Línea" ; Avellaneda.-

1950: 327.379 ; 1951 ; 201.603 ; 1952: 375.204 cueros.

Cia. Sausinsens Ind. An. de Carnes y Derivados - Avellaneda.-

1950: 269.725 ; 1951: 204.710 ; 1952: 352.792 cueros

Milson y Cia. S.A.; Avellaneda.-

1950: 229.512 ; 1951: 240.776 ; 1952: 302.313 cueros

Cia. Swift de La Plata S.A. ; Lva. Plata.-

1950: 420.655 ; 1951: 311.173 ; 1952: 373.374 cueros

Frigorífico Anglo de La Plata ; Lva. Plata.-

1950: 304.043 ; 1951: 212.072 ; 1952: 240.244 cueros

Cia. Swift de La Plata S.A. ; Rosafé.-

1950: 300.840 ; 1951: 242.603 ; 1952: 326.121 cueros

Frigorífico Gualeguaychú S.A.; Gualeguaychú.-

1950: 54.137 ; 1951: 46.071 ; 1952: 36.003 cueros.

Corporación Argentina de Produc. de Carne ; Gualeguaychú.-

1950: 30.177 ; 1951: 18.554 ; 1952: 26.186 cueros

Frigorífico Wetzel ; Vivoratá.-

1950: 13.940 ; 1951: 24.535 ; 1952: 18.014 cueros

Cía. Sansinena S.A. de Carnes y Derivados Cuatros Cerros.-

1950: 75.684 ; 1951: 72.908 ; 1952: 101.257 cueros

La producción de los frigoríficos por lo tanto ascendió a:

1950: 4.414.317 cueros vacunos

1951: 3.544.984 " "

1952: 3.968.172 " "

Nómina de Saladeros y Grandes Fábricas en el país y su producción durante los últimos años.-

Lielig's Extract of Meat Ltd. ; Colón.-

1950: 75.122 ; 1951: 68.245 ; 1952: 70.756 cueros

Establecimientos Brevril Ltda. ; Santa Elena.-

1950: 40.355 ; 1951: 68.226 ; 1952: 61.846 cueros

Luis Fasoli ; Rafaela.-

1950: 33.802 ; 1951: 39.042 ; 1952: 35.948 cueros

Corporación Arg. de Productores de Carne, Yuguera.-

1950: 141.840 ; 1951: 42.517 ; 1952: 86.358 cueros

La producción de estos Saladeros por lo tanto ascendió a:

en 1950: 269.119 cueros vacunos

" 1951: 218.630 " "

" 1952: 254.908 " "

- - - - -

b) Cueros de "Saladeros o Grandes Fábricas".- Estos establecimientos tienen para la selección de la hacienda similar cuidado que los frigoríficos. Los cueros obtenidos en los mismos, son de desuello bueno y de descarné, limpieza y salazón parecidos a los de los frigoríficos. Generalmente, no demuestran más de 15% de pequeños defectos de desuello en estado salado.-

La nómina de los Saladeros o Grandes Fábricas productores de cueros vacunos y su producción durante los últimos años figura en la página N°80.-

c) Cueros "Mataderos".- Son de animales sacrificados en los mataderos municipales en las ciudades del interior del país; no provienen de hacienda seleccionada, sino en general de ganado procedente de la zona circundante del respectivo matadero, por lo que incluye cueros tanto de la zona limpia de garrapatas, como de la zona sucia. Son cueros bien desollados, lavados, desgarrados y salados; todo similar a los "Frigoríficos", pero no tan perfeccionados. Se admite hasta 5% de pequeños defectos de desuello. Generalmente estos cueros son salados con sal limpia, pero no salmueraos.-

d) Cueros "Carnicerías y/o campo".- Proviene de hacienda sacrificada en las estancias y carnicerías. Su desuello es muy inferior a los "Mataderos", pues generalmente presentan cortes, su limpieza es deficiente y no son desgarrados. Pueden incluir cueros tanto de la zona limpia como de la de garrapata. Por falta de limpieza, los cueros tienen adherencias de grasa, matambre, tierra y bosta. Para su conservación se emplea en la mayoría de los casos, sal de segundo uso.-

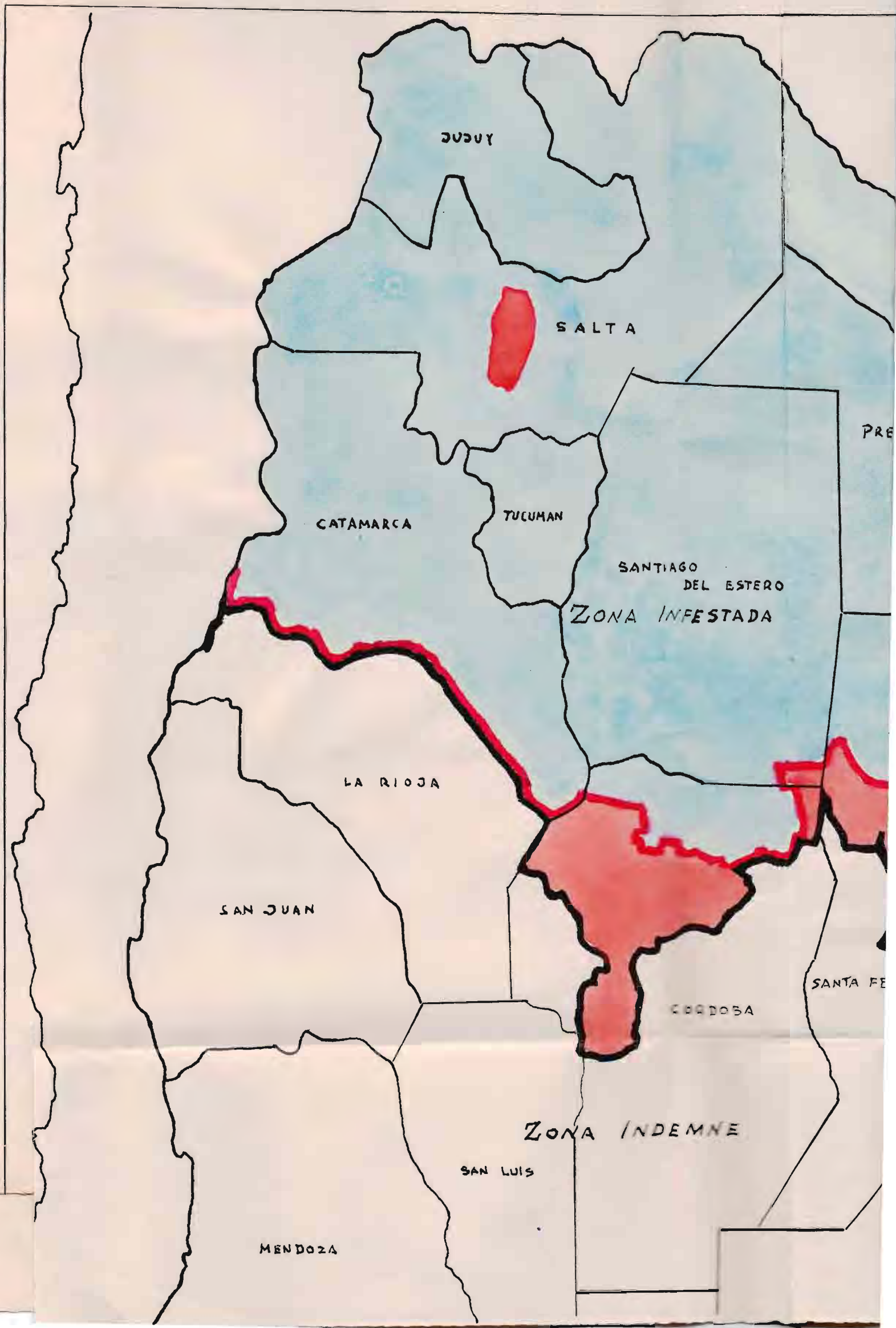
En todas las clases de cueros, "salados", los industriales muestran su preferencia para con los de pelo corto (sacrificados durante los meses de verano), por su mejor

rendimiento en la curtiembre. En vista de que la primera operación que se realiza en la curtiduría, es la separación del pelo del cuero, cuanto menor porcentaje represente este desperdicio en el peso del cuero crudo, tanto más ventaja ofrece al industrial. La diferencia de kilaje en un cuero grande entre pelaje de verano e invierno, puede llegar hasta dos kilos, o sea, hasta el 3% del peso total del cuero.-

3) La zona de donde proviene la hacienda permite hacer la principal subdivisión de cueros en: los provenientes de la ZONA INDEMNABLE (de garrapata) y la ZONA INFESTADA.-

Según las últimas estadísticas al respecto, toda la zona que comprende al Sur de Entre Ríos, Sur de Santa Fé, Sur de Córdoba, San Luis y La Rioja, y todo el resto del territorio al Sur de éstas regiones, se considera zona indemne. Mientras que al Norte de éstas se encuentra en mayor o menor escala la garrapata. Las Autoridades Nacionales y los ganaderos, como ya se ha mencionado en otra parte de este mismo trabajo, combaten con todos los medios a su alcance esta plaga, por lo que la zona indemne va avanzando hacia el Norte, encontrándose "la zona de lucha" en el límite de ambas. Cabe mencionar que la provincia de Salta, representa otra zona de lucha. (Ver mapa respectivo).-

Los cueros "Frigorífico", como se cita precedentemente, provienen en su mayoría de hacienda de la ZONA INDEMNABLE y reciben el nombre de "Frigorífico Standard", y sólo una pequeña parte de los animales faenados proceden de la Zona INFESTADA, conociéndose estos cueros con el nombre de "Nortefíos". Las dos clases se comercializan por separado y a distintos precios, siendo la cotización de los "Standard" muy superior a la de los "Nortefíos".-



JUBUY

SALTA

CATAMARCA

TUCUMAN

SANTIAGO  
DEL ESTERO

ZONA INFESTADA

LA RIOJA

SAN JUAN

CORDOBA

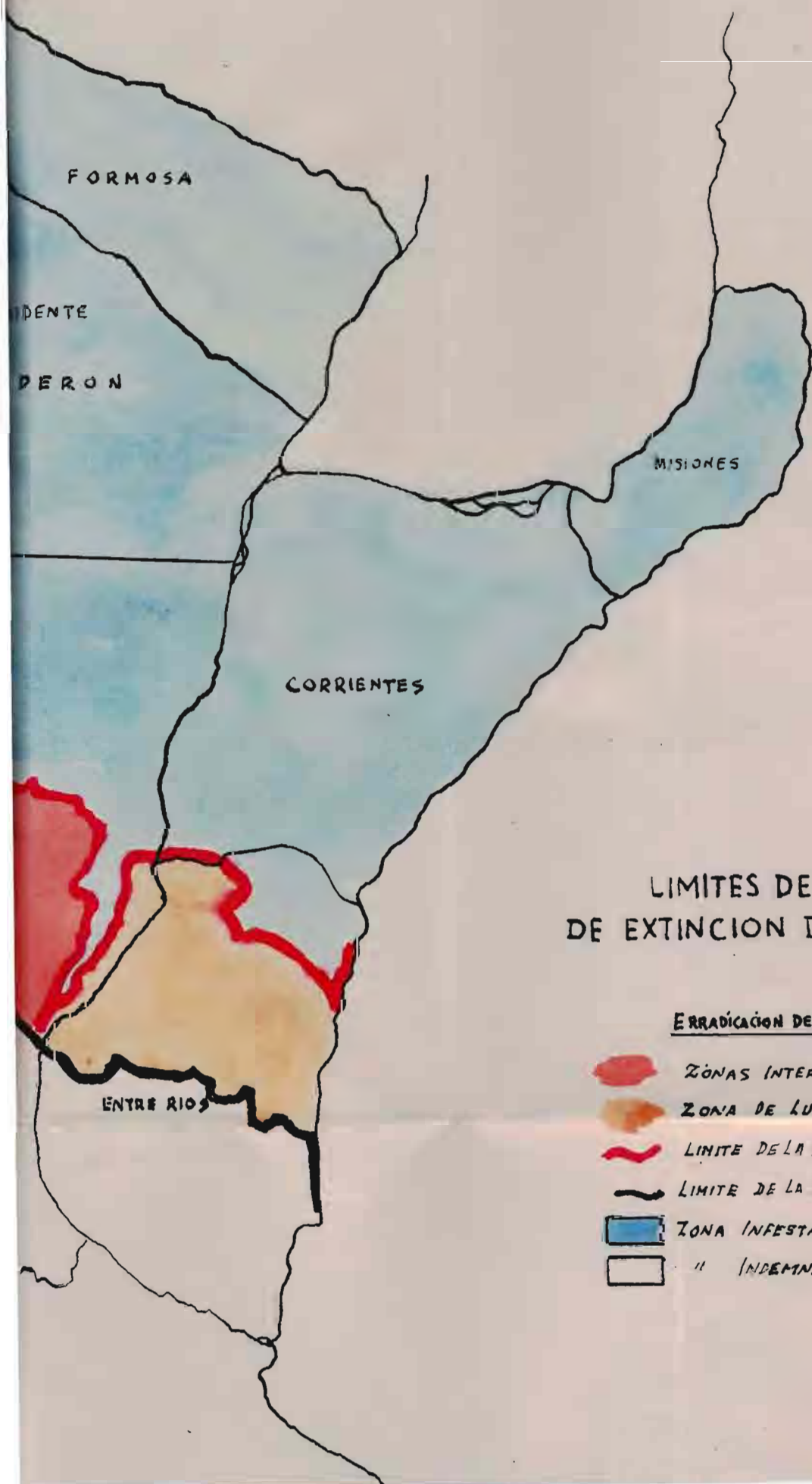
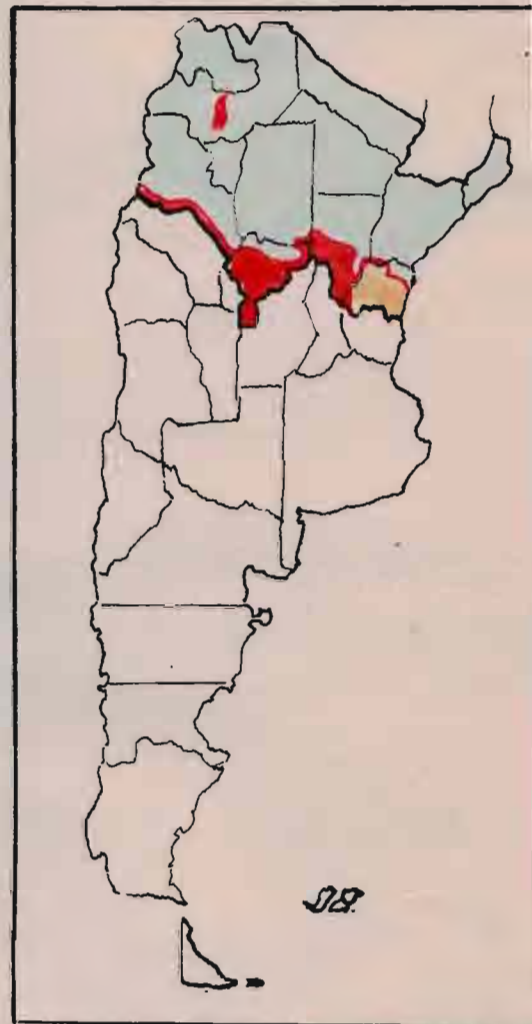
SANTA FE

ZONA INDEMN'E

SAN LUIS







MENDOZA

Situación de las zonas de garrapata en todo el territorio de la República Argentina



LIMITES DE LAS ZONAS DE EXTINCION DE LA GARRAPATA

ERRADICACIÓN DE LA GARRAPATA

-  ZONAS INTERMEDIAS - LEY 3959.
-  ZONA DE LUCHA - LEY 12566.
-  LIMITE DE LA ZONA INFESTADA
-  LIMITE DE LA ZONA INDEMNABLE.
-  ZONA INFESTADA.
-  " INDEMNABLE.

Los "Saladeros o Grandes Fábricas" por su ubicación geográfica y por utilizar hacienda de las zonas adyacentes, sacrifican casi exclusivamente ganado "nortefío".-

Es en los cueros "Mataderos", donde el comercio tanto interno como internacional, ha establecido una serie de clasificaciones, dando a los cueros nombres de provincias o zonas del país, de donde son característicos. El Instituto Argentino de Promoción del Intercambio, organismo encargado desde el año 1946 de la comercialización de los cueros, en base de los usos y práctica comercial en vigor, ha establecido las siguientes denominaciones para los cueros "Mataderos":

a) Matadero Municipal de la Ciudad de Buenos Aires, llamado Frigorífico Nacional. Son cueros de la hacienda carneada exclusivamente en el Matadero Municipal de la Ciudad Capital. El ganado proveniente de la zona indenne, adquirido por el Instituto en los mercados de Hacienda de Liniers y/o Avellaneda. El Matadero Municipal tiene instalaciones modernas, muy similares a las de los frigoríficos, siendo el sistema de trabajo también idéntico a los mismos. La clasificación de los cueros también es similar a la de los "frigoríficos" y se los sala en locales especialmente habilitados a tal efecto.-

b) Provincia de Buenos Aires, Matadero Rosario, Sud de la Provincia de Córdoba, Sud de la Provincia de Santa Fé, Sud de Entre Ríos y San Luis.- Son cueros procedentes de los mataderos municipales y regionales ubicados en las zonas del rubro, o de otras cuyas condiciones son idénticas a las denominadas, como por ejemplo: La Provincia Presidente Perón, Rio Negro y Neuquén. Se trate de hacienda mestiza, libre de

garrapata, en su gran mayoría de raza Shorthorn, son generalmente cueros de gran extensión de un tipo uniforme y preferidos por las curtientes nacionales. Los cueros más pesados se utilizan para la fabricación de suelas, los más livianos para capellada y los de peso mediano para tapicería.-

c) Mendoza y San Juan.- Corresponde a los cueros procedentes de los mataderos de estas provincias, como así también de la zona central de Córdoba. Los cueros que produce esta zona proceden de haciendas traídas principalmente de las provincias de Buenos Aires, Sur de Córdoba y San Luis, para su sacrificio en los mataderos locales. En términos generales puede decirse que se trata de hacienda seleccionada, pues para soportar los gastos de transportes (por Ferrocarril o camiones), los matarifes de Mendoza y San Juan adquieren hacienda engordada en la zona de origen. Sus características principales coinciden con las de la zona anteriormente descrita pero con más uniformes y de mayor peso.-

d) Tucumán.- Se refiere a los cueros procedentes de esa provincia, como así también de Catamarca, La Rioja y Santiago del Estero. Los cueros de esta zona son de más nervio y contienen cierto porcentaje de hacienda criolla, dañada por la garrapata. Su aplicación industrial se caracteriza por la fabricación de suelas y de artículos de talabartería.-

e) Salta.- Son los cueros de esta provincia, como así mismo de Jujuy y las zonas limítrofes con Salta, en la provincia Eva Perón y el Territorio de Formosa.- Este tipo de cuero se caracteriza por provenir en alto porcentaje de ganado criollo existente en la provincia que lleva su nombre, además de las zonas limítrofes de Jujuy, Provincia Eva Perón

y el Territorio de Formosa. Comercialmente se entiende bajo la denominación "Salta" cueros de mucho nervio, o sea un espesor mayor que cualquier otro cuero producido en el país. Se trata de cueros de tamaño más bien reducido pero de elevado peso; los salados de novillos pesan alrededor de 30 kilos cada uno y los de vaca alrededor de 25 kilos. Para la exportación se conoce clasificación especial de los novillos de 24 kilos y arriba cada uno, y de promedio 30/32 kilos. Los cueros vacunos secos de estas zonas pesan de 12 a 15 kilos. En las curtiembres se los usa para la fabricación de "cuero industrial", o sea para aplicarlo sobre telares y máquinas rotativas.-

f) Norte de Entre Rios, Norte de Santa Fé, Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones.- Son cueros de los mataderos de estas zonas. Son del valor comercial más bajo entre todos los cueros salados, "buen desuello" de la República. Hay un conjunto de factores que desvalorizan comercialmente esta producción, siendo el principal de ellos la garrapata; tratándose de hacienda mestiza, resiste con menor eficacia esta plaga del ganado criollo. La alta temperatura media anual que reina en dicha zona, perjudica la buena conservación de los cueros salados, más aún, teniendo en cuenta que justamente por los grandes calores, los cueros frescos, antes de ser curados, ya entran en estado de pre-putrefacción, que repercute en los cueros salados por su gran propensión a perder el pelo, llegando al puerto de embarque para ultramar, elevado porcentaje como "solapados". Los cueros secos también sufren las consecuencias de una zona sumamente calurosa, de mucho sol y poca sombra en general.

Las denominaciones detalladas precedentemente no significan que los cueros indefectiblemente proceden de la zona, cuyo nombre llevan, sino quiere decir que reúne las condiciones características de los cueros de dicha zona.-

En cuanto a los cueros secos, las denominaciones comerciales en uso, adoptadas también por el Instituto Argentino de Promoción del Intercambio, permiten hacer la siguiente clasificación:

Buenos Aires Americanos, cueros de estaqueo angosto y semiangosto, pesando 7 kilos y arriba, promedio de peso 10/11 kilos, libres de toros y torunos.-

Buenos Aires anchos, cueros de estaqueo ancho y de estaqueo natural, libres de toros y torunos, pesando desde 7 kilos y arriba, promedio 10/11 kilos.-

Bahia Blanca, son iguales a Buenos Aires Americanos, provenientes de la zona del rubro.-

Cueros Córdoba y/o Córdoba Sierra, Son cueros anchos que se secan generalmente sin estaquear, son de ganado tipo criollo, pesando desde 7 kilos y arriba, libres de toros y su peso promedio es de 10 hasta 14 kilos; son originarios de la provincia de Córdoba y zonas adyacentes.-

Cueros Salta, Son cueros anchos, secados en forma similar a la descripta para los de Córdoba, siendo su peso también similar; son originarios de las provincias de Salta, Catamarca, La Rioja, y Provincias y Territorios limítrofes, con exclusión de cueros mestizos.-

Cueros Mestizos, Son de ganado mestizo que se excluye de las denominaciones "Córdoba y Salta", se trata de cueros más livianos con un peso promedio de 10/11 kilos.-

Cueros Correntinos, son originarios de la provincia de

Corrientes y límites, generalmente de estaqueo angosto, de hacienda cuarterón, libre de toros, pesan de 7 kilos y arriba, promedio generalmente de 9 a 10 kilos.-

Cueros Ríos, procedentes de la provincia de Entre Ríos, de características similares a los de Corrientes.-

Cueros de Patagonia y de Chubut, Son los procedentes de esas regiones, siendo su forma de secado indefinido, pues incluyen de estaqueo angosto, ancho, y natural; generalmente son pesados, promedio 11/13 kilos.-

Buenos Aires Becerros, Son procedentes de la Provincia de Buenos Aires y similares, de zona limpia de garrapata, pesando de 2 a 8 kilos, promedio 4/6 kilos.-

Becerros Córdoba, son de ganado tipo criollo, pesando de 2/8 kilos y promedio 4/6 kilos.-

Becerros Ríos, procedentes de las Provincias y Territorios del Litoral, son piezas de 2 a 8 kilos inclusive.-

4) Designación según sexo y peso.- En términos generales y según lo establece el "Estilo de Plaza y Embarque" de la Cámara de Sub-productos de la Bolsa de Comercio se clasifica:

a) A los cueros salados de Frigoríficos y de Grandes Fábricas en:

Barrigas, las piezas de feto de pelo raso.

Nonatos, las piezas con pelo pesando menos de  $3\frac{1}{2}$  kg.

Mamones, las piezas de ambos sexos pesando  $3\frac{1}{2}$  hasta 7 kg. exclusive.

Becerros, las piezas de ambos sexos pesando 7 hasta  $11\frac{1}{2}$  kg. exclusive.

Vaquillonas, las piezas de ambos sexos pesando  $11\frac{1}{2}$  hasta 18 kg. exclusive, que dan un peso promedio de  $13\frac{1}{2}$ - $15\frac{1}{2}$  kg. o de 14-16 kg.

Novillitos, las piezas pesando 17 kg. hasta 23 kg. inclusive ( machos y castrados).

Vacas, las piezas pesando 18 kg. y arriba (hembras)

Novillos, las piezas pesando 22 kg. y arriba ( machos y castrados), dando generalmente un promedio de peso superior a 24 kg.-

Toros, las piezas que corresponden a animales machos no castrados, dando generalmente 35 kg. de promedio.-

b) A los cueros salados en general, excluyendo los "Frigoríficos" y de "Grandes Fábricas" , o sea los que corresponden a "Mataderos", "Bueno Desuello" y "Carnicería o Campe" en:

Barrigas, las piezas de feto de pelo raso.

Nonatos, las piezas con pelo pesando menos de  $3\frac{1}{2}$  kg.

Mamones, las piezas de ambos sexos pesando de  $3\frac{1}{2}$  kg. hasta 7 kg. exclusive.

Beceros, las piezas de ambos sexos pesando cada una 7 kg. hasta  $11\frac{1}{2}$  kg. exclusive.

Vaquillonas, las piezas de ambos sexos, pesando cada una de 10 hasta 20 kg. inclusive, dando un promedio en conjunto de 14/16 kg.

Novillitos, las piezas pesando 17 hasta 23 kg. inclusive.-

Novillos, las piezas pesando 20 kg. y arriba que dan un peso promedio en conjunto de arriba 24 kg.-

Vacas, piezas de 18 kg. y arriba, con peso promedio alrededor de 22 a 24 kg.-

Toros, las piezas que corresponden a animales machos no castrados que dan generalmente un promedio de 35/40 kgs.

La clasificación de los cueros secos, sin distinción de sexo es como sigue:

Barrigas, las piezas de feto de pelo raso.

Nonatos, las piezas con pelo pesando hasta 2 kg. inclusive.-

Becerritos, las piezas de 2 hasta 4 kg.

Beceros, las piezas de 4 hasta 8 kgs.

Vacunos, las piezas de más peso, libres de toros.

Pesados, las piezas de toros, que generalmente pesan 15/18 kilos.-

5) Clasificación según calidad y defectos de los cueros.-

Los cueros se clasifican en dos grandes grupos: Buenos y Clases Inferiores. Corresponden a las clases inferiores aquellos que tengan defectos, ya sean naturales, de desuello o de conservación.-

Según se ha expuesto bajo rubro 2) (clase de establecimiento productor), se hace la clasificación más o menos estricta según se trate de cueros salados provenientes de "Frigoríficos", "Mataderos", respectivamente de "Carnicerías" y es por ello que los cueros, "Frigoríficos" clasificados como "Buenos", excluyen todos los que tengan defecto alguno, mientras que en las otras categorías entre los "Buenos", se incluye cierto porcentaje de defectuosos.-

En cueros salados, las clases inferiores se denominan "Desechos" o "Rechazos" y "Garras".-

Los "Desechos o Rechazos" son los que tienen los siguientes defectos: sarnosos, corneados, arrastrones y otros defectos causados por el alambre de púa, siempre que dañen la flor del cuero; los tajeados y otros defectos perforantes de cuchillo; los llamados "solapados" o sea que pierden el pelo generalmente como consecuencia de la mala conservación; los dañados por la garrapata en las zonas consideradas indemnes.-

Por "Garras" se entienden los cueros en que más del 50% de su superficie sea afectada por los defectos arriba enumerados.-

En los cueros "Frigoríficos" buenos no entran piezas con ninguno de los defectos detallados precedentemente (con excepción del 5% de pequeños defectos de desuello.- )

En caso de los cueros de "Grandes Fábricas", la clasificación es similar (pero pueden entrar 15% con pequeños defectos de desuello).-

En los cueros "buen desuello" puede entrar en los lotes "buenos" un 5% de los defectos citados en el inciso 1.º.-

En los "Carpas y Cornicardas" puede entrar en los lotes "buenos" hasta 25% con defectos de desuello y 10% con los otros defectos citados. Cueros "Carvas" no entran en ningún lote "bueno".-

Para apreciar la desvalorización comercial de los cueros por los defectos citados, basta recordar que los "desechos" se venden 20% más baratos que los lotes "buenos", y las "garras", a mitad de precio de los "desechos".-

Las clases inferiores de cueros Secos son: "Desechos", "Mal desechos", "Inevitables" y "Carvas".-

Se clasifican como "desechos" los que ten en los siguientes defectos: 1º de uno a 3 puntazos perforantes causados por el desollador; 2º de uno a cuatro lejes perforantes causados por el desollador, siempre que el largo conjunto no exceda de 15 cent., 3º los que tengan solapas, picadura de polillo, roeduras o daños equivalentes, si entre que el conjunto de éstos no represente más de 20 cent. cuadrados en los cueros que pesan de 7 a 11 kilos y 25 cent. cuadrados de los que pesan más de 11 kilos; 4º los cueros arrastrados y solapados por ésta causa, cuando los sitios gelados no sean más de tres y que la superficie gelada no exceda de 20 cent. cuadrados en los cueros que pesan de 7 a 11 kilos y 25 cent. cuadrados de los que pesan más de 11 kilos; 5º los cueros ligeramente dañados por la sarna o garrapato cubierta o disimulada por el

pelo.-

Son "Maldesechos" los cueros que por sus defectos son inferiores a "Lesechos" y superiores a "Inservibles".-

Son "Inservibles": 1º los cueros originarios de animales mortecinos; 2º los que tengan más de 3 puntazos o más de 4 tajos y los arrastrados que se excluyen de los "Lesechos"; 3º los cueros con solapas, picaduras de polillas, roeduras o daños equivalentes, siempre que tales defectos no perjudiquen más de la mitad de la superficie del cuero; 4º tratándose de novatos son "inservibles" los que tengan daños de viruela o de garrapato.-

Son "Carras" los cueros perjudicados por solapa, picaduras, roeduras u otras causas en más de la mitad de su superficie.-

En los lotes de cueros sacos "Buenos" se permite incluir cierto porcentaje de "Lesechos" a saber: en los cueros vacunos "Buenos Aires Americanos", y "Buenos Aires Anchos" hasta el 30%; en los cueros "Córdoba" y "Salta" hasta 15 %; en los cueros "Carpentinos" y "Río" hasta 30%; en los cueros "Bahía Blanca", "Patagonia" y "Chubut" hasta 20%; en los becerros "Buenos Aires" hasta 40%; en los "Becerras Córdoba" no más de 20% y en los "Becerras Río" hasta el 30%.-

En ningún caso en los lotes "Buenos" se incluirán cueros "Maldesechos", "Inservibles" o "Carras".-

La relación de precios entre los lotes "Buenos" y "Maldesechos" es de 25% de deprecación; para "Inservibles" de 35% a 40% y los "Carras" se comercializan generalmente al 25% del precio de los "Buenos".-

- - - - -

VI) COMERCIALIZACION .-

Según se ha expuesto en forma detallada en el capítulo (Reseña Histórica) de este trabajo uno de los primeros productos que ha sido objeto de comercialización en el territorio que hoy corresponde a la República Argentina, han sido justamente los cueros vacunos. Del sistema rudimentario de comercialización de hace dos siglos se ha pasado por diversas escalas a través del tiempo, hasta llegar a la actual organización compleja, que en el orden interno e internacional satisfacen los requerimientos modernos.-

Actualmente la comercialización comprende varias etapas que se explicarán a continuación.-

Los cueros "salados" y/o "secos" producidos en el campo, por lo general son retirados directamente del establecimiento del productor, por los llamados "acopiadores", que por lo común, son personas que recorren sus respectivas zonas, adquiriendo del productor todos los sub-productos ganaderos que el mismo les puede ofrecer. Los acopiadores venden las mercaderías así adquiridas a las barracas de frutos de la zona, según la especialidad de estas últimas (ya sean de lanas, cueros, etc.).-

En estas barracas se hace la clasificación de los cueros así acumulados, formando lotes más importantes, enviándolos a los "barraqueros" propiamente dichos de los grandes centros urbanos, directamente o por intermedio de los consignatarios de frutos.-

Solamente unos pocos barraqueros tienen su propia organización de acopiadores en el interior.-

Los cueros procedentes de los mataderos del interior, como se ha explicado anteriormente, se someten casi sin excepción al método de conservación, mediante el salado. Este proceso

se lleva a cabo generalmente en el establecimiento del mismo matarife o en los galpones del acopiador.- Solo en contados casos recibe estos cueros el barraquero, de los centros urbanos directamente para salarlos en sus propias barracas, pues casi siempre los compra ya debidamente curados.-

Los grandes barraqueros, que adquieren tanto los cueros salados "Mataderos", como los "Campos" y los "Secos", son generalmente empresas de importancia pues la prosecución de su especialidad requiere grandes capitales; ellos son los que directa o indirectamente financian la producción desde su etapa primaria. Estas firmas son los distribuidores de los cueros destinados a la industria local y aquellos que se exportan. Dichas empresas deben contar también con una compleja organización técnica, compuesta de peritos en la materia. El conocimiento profundo de los productos naturales, como es el cuero vacuno, requiere largos años de estudio y práctica.-

Esta última etapa de la comercialización de los cueros, que los hace llegar a manos del industrial, por intermedio del barraquero, se puede afirmar, sin lugar a dudas, está basada en la confianza que el industrial tiene depositada en el barraquero, o sea, en la clasificación minuciosa que este último ha hecho de los lotes, pues por tratarse de productos naturales, sus características y eventuales defectos no son perceptibles a primera vista.-

Las curtiembres argentinas que ocupan un lugar cada vez más importante dentro de la industria nacional, consumen en actualidad aproximadamente el 15% de los cueros vacunos producidos en el país.-

La especialidad de las curtiembres nacionales fue la de curtir cueros "Mataderos" (buen desuello) y algo de "Campos".

Cueros "Frigoríficos" y Cueros "Secos", prácticamente no se curtían en el país hasta los últimos años, pues recién hace poco, el Instituto Argentino de Promoción del Intercambio, que desde 1946 tiene a su cargo la comercialización de los cueros fomenta la curtición de cueros "Frigoríficos" en el país.-

El excedente de la producción de cueros vacunos se destina a la exportación, llegando a todas partes del mundo donde han adquirido a través de los años un renombre inmejorable.

Intervención del Instituto Argentino  
de Promoción del Intercambio (I.A.P.I.)

-----

Las conocidas dificultades del comercio internacional, surgidas después de la segunda guerra mundial y las restricciones y trabas impuestas por algunos países consumidores, aconsejaron a las autoridades nacionales intervenir en la comercialización de productos nacionales, con saldos exportables. De tal suerte, los cueros vacunos, como los demás sub-productos ganaderos, quedaron sujetos a la intervención estatal, siendo el organismo encargado de su comercialización el I.A.P.I., dependiente actualmente del Ministerio de Comercio Exterior.-

La intervención del I.A.P.I. en cuanto a la comercialización de cueros se circunscribe a lo siguiente:

Dicho organismo estatal adquiere el ganado al productor para su faenamiento en los frigoríficos particulares, y Frigorífico Nacional (Ex Matadero Municipal de la Ciudad de Buenos Aires).- Estos establecimientos deben entregar al I.A.P.I. para su comercialización, la carne y los sub-productos ganaderos, entre ellos el cuero.-

La inmensa mayoría de los cueros procedentes de estos Frigoríficos se destinan a la exportación, comercio cuyas características se describirán en el capítulo correspondiente.-

Sólo en casos especiales, el I.A.P.I. puso en venta para la industria local cueros de esta procedencia, fijando para ellos precios equitativos, para asegurar así a la población productos manufacturados a precios razonables.-

En la venta en plaza para la industria local de cueros "Mataderos" y "Campos", el I.A.P.I. habitualmente no interviene quedando la fijación de los precios librada al juego de la oferta y demanda. Únicamente en situaciones extremas, cuando la gran demanda de ultramar hizo elevar los precios de los cueros en forma exagerada, obligó el I.A.P.I. a los proveedores habituales de las curtiembres locales, mediante un sistema de cuotas, entregar a éstas cueros "Mataderos" y "Campos" a precios inferiores a los de plaza, con miras de que artículos de primera necesidad como son los zapatos puedan llegar a manos del consumidor argentino a costo reducido.-

Las ventas de cueros a las curtiembres nacionales son libres del impuesto a las ventas de 8% que así grava solamente la exportación. Únicamente las provincias y los municipios cobran impuestos sobre las ventas de cueros, sin discriminación, si son para el consumo local, o para la exportación.-

Para fomentar la industria nacional y la exportación, tanto de cueros curtidos como de sus manufacturas, el Banco Central de la República Argentina concede cambio preferencial para ellos, tipo de cambio muy superior al que rige para la exportación de cueros crudos. En la actualidad el cambio que rige para cueros curtidos y sus manufacturas, es de m\$<sup>n</sup>.12.

por dólar o sus equivalentes, mientras que sólo asciende a món. 5.- por dólar, para los cueros sin curtir.-

Abastecimiento de la industria local.-  
-----

La industria local se abastece, por lo general, por intermedio de los barraqueros, celebrando con éstos habitualmente contratos a largos plazos, para asegurarse así una ininterrumpida y uniforme provisión de materia prima.-

El incremento de la producción de las curtiembres en los últimos años ha hecho necesario que estos establecimientos hagan uso de facilidades de pago (antes las ventas de cuero crudo se efectuaban al contado riguroso) mediante pagarés a plazos que se extienden a varios meses. Estas facilidades de pago permiten al industrial mantener un stock de cueros curtidos de gran variedad, pudiendo así hacer frente con más eficacia a las necesidades de la demanda.-

Los contratos de compra-venta de cueros, se documentan en formularios especiales de la Cámara de Sub-productos Ganaderos de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, que aparte de reunir todas las condiciones necesarias, gozan también de una franquicia de sellado, ya que pagan solamente uno por diez mil sobre el monto de la transacción, en vez del tres por mil de sellado que tributan los contratos no hechos en estos formularios. Por otra parte todas las operaciones en cueros vacunos se rigen por las condiciones establecidas por el Estiló de Plaza y Embarque para el Comercio Doméstico de la mencionada Cámara, y que en su preámbulo dice:

" Pertenece al comercio doméstico, las transacciones realizadas entre personas o firmas residentes en el territorio de la República, y cuyas operaciones empiezan y se finalizan dentro del territorio nacional.-

Para ser llenado por los contratantes		Por la oficina
VENDEDOR .....		
COMPRADOR .....		
PLAZO OPERACION .....		
ESPECIE .....	IMPORTE TOTAL .....	
CANTIDAD .....	IMPUESTO .....	
PRECIO .....	DERECHO .....	
COMISION .....	TOTAL .....	

Registro N.º .....

**BOLSA DE COMERCIO DE BUENOS AIRES**

Fórmula establecida por la **CAMARA DE SUBPRODUCTOS GANADEROS**  
(Emitida de acuerdo al art. 32.º del Decreto N.º 9432 - Ley N.º 12922)

**Boleto de Compra-Venta de Subproductos Ganaderos**



1.º — El (los) señor(es) .....  
 de la calle ..... vende(n)  
 al (los) señor(es) .....  
 de la calle .....  
 la cantidad de: .....

al precio de: .....  
 los ..... kilos, ..... puestas

2.º — La entrega y/o el recibo se efectuará: (plazo) .....

3.º — El pago se hará al contado en: .....

4.º — La mercadería deberá ser recibida por el comprador en (lugar) .....

5.º — Las partes se sujetan a las condiciones establecidas por el Estiló de Plaza y Embarque N.º 9 de la Cámara de Subproductos Ganaderos, las que serán consideradas parte integrante del presente boleto.

6.º — Cualquier divergencia o diferendo que se suscite en la interpretación, aplicación, cumplimiento, incumplimiento o rescisión del presente boleto será sometida a la decisión de árbitros arbitraadores amigables componedores en carácter de jurisdicción voluntaria exclusiva a que las partes se someten con expresa renuncia a cualquier otro fuero o jurisdicción y con sujeción a las disposiciones pertinentes del Estatuto de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires.

A los efectos consignados precedentemente, los contratantes constituyen domicilio especial, en la Secretaría de la Cámara de Sub-Productos Ganaderos de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, calle 25 de Mayo 847, donde se notificarán las citaciones providencias y resoluciones. Se firman dos ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto, en ..... a los ..... días del mes de .....

Observaciones: .....

53853

Nº

VENDEDOR(ES)

COMPRADOR(ES)

INTERMEDIARIO(S)

Comisión: ..... %

La Cámara no interviene en ninguna cuestión que se suscite en el cumplimiento, incumplimiento o rescisión del presente boleto, si no está sellado y registrada la operación que documenta el mismo, en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires (Art. 19, inciso 6.º del Decreto N.º 12651/46 reglamentario del Decreto N.º 9432 - Ley N.º 12922). No se admitirán en este Boleto, enmiendas, raspaduras ni agregados, si no están debidamente salvados. Los ejemplares en poder de las partes contratantes deberán ser exactamente iguales al ejemplar que queda registrado en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires. El sellado de este Boleto carece de valor si no lleva estampado el sello Registrado y la firma del empleador habilitador.

"Las condiciones que se consignan más adelante, son las del Establecimiento de Plaza y que rigen el comercio doméstico de sub-productos ganaderos. El término "ganadero" usado en este título, designa los productos de animales de toda especie.-

"Salvo estipulación contraria la entrega y recibo de las cosas se hará con arreglo a las especificaciones de este Establecimiento de Plaza y las dudas que se originen sobre su interpretación así como los ajustes de cualquier índole no previstos, serán resueltos por la "Cámara de Sub-productos Ganaderos".-

"Estas condiciones no son aplicables a las relaciones entre el productor o quien lo represente y el que compra mercadería no clasificada, por ejemplo, el acopio de carne con negociantes o barrenderos para acondicionarla, clasificarla y venderla clasificada.-

"Todo contrato que mencione "mercadería original", se entenderá que es por lotes "sin desflorar" en peso y/o calidad.-

"El embalaje de los sub-productos ganaderos es por cuenta del comprador, siempre que el contrato de compra-venta no establezca lo contrario.-

"Para la determinación de procedencia de los varios tipos de carnes saladas producidas en el país, sirve de base la "ubicación de los establecimientos de matanza" ni el origen ni la calidad son tenidos en cuenta".-

Con respecto al cumplimiento de las operaciones dicho Establecimiento de Plaza y Mercado establece lo siguiente:

"Ningún contrato puede ser anulado sin la conformidad de ambas partes.-

"A los efectos de los plazos de cumplimiento de lotes de compra-venta la palabra "entrega" significa que la operación es del vendedor y la palabra "recibo" significa que la operación es del comprador.

"Entrega Inmediata: Si el contrato establece "entrega inmediata", la mercadería estará a disposición del comprador desde el momento en que se ha firmado el contrato, debiendo la mercadería ser improrrogablemente recibida dentro de los diez días hábiles desde e incluso la fecha del contrato. El comprador dará un preaviso al vendedor para recibir la mercadería de 24 horas hábiles.-

"Mercadería disponible: Si el contrato no establece plazo de terminado para la entrega o el recibo de las mercaderías, ésta deberá ser recibida y/o entregada dentro de los veinte días hábiles subsiguientes a la fecha del contrato. El comprador dará un preaviso al vendedor para recibir la mercadería de 48 horas hábiles.-

"Plazos fijos de entrega o recibo: Estableciéndose en el contrato plazos fijos, o no ser, días, semanas, quincenas, meses o meses, completos o cualquier periodo de tiempo, para la entrega de la mercadería, es opción del vendedor entregar la misma en cualquier momento desde la iniciación y hasta el último día hábil inclusive del periodo estipulado. En el caso de que el plazo se establece para el recibo, la mercadería debería estar a disposición del comprador desde la iniciación y hasta el último día hábil inclusive del plazo estipulado. El vendedor o comprador, según sea el caso dará a la otra parte un preaviso de siete días hábiles para entrega o recibo de la mercadería.

" De los adelantos: Si el comprador no recibiese la mercadería dentro de los plazos establecidos en el contrato, es opción exclusiva del vendedor concederle prórroga. Al concederla el vendedor dejará constancia de si cobraña almacenaje y su tarifa. De no dejar esta constancia, se entenderá que la prórroga concedida es libre de almacenaje.-

"Si la prórroga concedida, es de 30 días o más el vendedor  
"tiene el derecho de exigir del comprador un adelanto equi-  
"valente al 80% del importe total del valor de la mercade-  
"ría. El comprador abonará el adelanto en la fecha que esta-  
"blezca el vendedor y contra un recibo que garantice adecua-  
"damente dicho adelanto.-

"Demora en la entrega y/o recibo de lo comprado.- Cuando el  
"vendedor no entregará o el comprador no recibiera la mer-  
"cadería en la época estipulada, el comprador o el vendedor,  
"según el caso tiene el derecho de comprar o vender, por me-  
"dio de corredores y/o comisionistas, adherentes de la Cá-  
"mara de Sub-productos Ganaderos, las mercaderías consigna-  
"das en el boleto de compra-venta, y la diferencia de precio  
"que resulte debiera ser pagada a título de indemnización.-  
"La diferencia de precio que resulte de la operación (toman-  
"do en cuenta los gastos extras ocasionados) será por cuen-  
"ta de la parte cuyo incumplimiento la provoco, bien sea  
"en su contra o en su favor. La compra e venta debiera ser  
"ordenada dentro de los seis días hábiles de la fecha final  
"estipulada para la entrega o recibo según sea el caso, de-  
"biendo previamente el denunciante de la falta de cumplimien-  
"to sentar constancia de ello mediante protesta por telegra-  
"ma colacionado dirigido a la otra parte contratante. Cuando  
"la operación se haya hecho por razones circunstanciales a  
"precio que difiera más de 2% de lo del curso del mercado  
"en el día de la operación, la parte desconforme tiene el  
"derecho de reclamar ante la Cámara.-

"Ajuste de precio: Si el vendedor no pudiera entregar o  
"el comprador no pudiera recibir las cosas en el plazo es-  
"tipulado y la parte actora optase por la liquidación de  
"la operación por ajuste de la diferencia de precio, es de-

"-cir, sin movimiento de la mercadería, la diferencia de precio será establecida, a su solicitud por la "Comisión de Ajuste de Precios" designada "ad-hoc" por la Cámara y compuesta por un "corredor o comisionista", por un "exportador" y por un "acopiador" o "fabricante" o "saladerista" (según corresponda al sub-producto ganadero en disputa).- Los precios que dicha Comisión establezca servirán de base inaplicable para fijar la diferencia que debe abonar la parte que resulte deudora.-

"La cantidad y/o peso mínimo establecido en el respectivo boleto de compra-venta será tomado como "base" para la liquidación.-

"La solicitud pidiendo la intervención de la Comisión de Ajuste de Precios, deberá ser acompañada de m\$N 100.-, si el solicitante es adherente de la Cámara, y m\$N 200.- si no es adherente, por derechos correspondientes a la Cámara.-

"Seguro de las cosas.- Si no hay estipulación en contrario, el seguro de incendio, inundaciones, etc. es por cuenta del vendedor hasta que se produce la transferencia del dominio al comprador.- En el caso en que la mercadería se negocia "puesta" en un lugar distinto al estipulado para la "entrega y/o recibo" de la misma, el riesgo de tránsito es por cuenta del vendedor.-

"El vendedor es responsable ante el comprador únicamente por la suma justa del dinero que el comprador eventualmente le haya anticipado o pagado por las cosas compradas.-

"Comisión del corredor y/o comisionista.- En caso de no cumplirse en todas sus partes el boleto de compra-venta y culpa del vendedor, el comprador pagará al corredor la comisión correspondiente a la parte cumplida, pudiendo el Co-

"reclamar al vendedor la comisión sobre la parte no cumplida. Rescindido o arreglado un boleto de común acuerdo entre las partes, el corredor cobrará su comisión sobre la cantidad vendida, de acuerdo a las condiciones establecidas en el boleto.-

"Recibo de las cosas.- El vendedor deberá estar organizado para comenzar la entrega en la fecha y hora previamente convenida con el comprador.-

"En el caso de que la entrega se atrase o postergue por demora o ausencia del receptor, los gastos extras ocasionados deberán ser pagados por el comprador.-

"En el caso de que el atraso o postergación sea por culpa del vendedor, éste abonará los gastos extras correspondientes al personal de recibo.-

"Cuando el vendedor entregue las cosas en más de una plaza, pueblo o ciudad, sin haberlo estipulado el vendedor, los gastos extras para el traslado del personal receptor, sus salarios y jornales son por cuenta del vendedor.-

"Son también por cuenta del vendedor la totalidad de los gastos, sueldos y jornales de los receptores, cuando por culpa del vendedor se mande por segunda o más veces un receptor a recibir un lote no entregado completo cuando el comprador lo mandó recibir por primera vez.-

"Juicios arbitrales.- Artículo 1º - Los adherentes de la Cámara de Sub-productos Ganaderos de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y las personas que celebren contratos por intermedio de Adherentes y que sean registrados en la misma conforme al Reglamento que rige la materia, podrán demandarse entre sí por interpretación, aplicación, ejecución, cumplimiento o rescisión de los contratos registrados, como asimismo por la indemnización de los daños y perjuicios

"resultantes a cuyo efecto se observarán las normas que se  
"expresan a continuación.-

"Artículo 2º La celebración de contratos registrados en la  
"Bolsa en formulario de la Cámara de Sub-productos Ganaderos,  
"implica la renuncia a cualquier fuero o jurisdicción que no  
"sea exclusivamente la arbitral de amigables componedores de  
"la Cámara. En consecuencia, toda contestación, divergencia  
"o diferendo surgido con motivo de la interpretación o ejecu-  
"ción de tales contratos, deberán ser ventilados única y ex-  
"clusivamente por el procedimiento indicado en los Estatutos  
"de la Bolsa y en el presente Reglamento.-

"Artículo 3º Cuando en la presente reglamentación se emplean  
"los términos: "Director", se entiende "Director del Procedi-  
"miento; "Arbitro", árbitro arbitrador amigable componedor;  
"Cámara", Cámara de Sub-productos Ganaderos de la Bolsa de Co-  
"mercio de Buenos Aires; "Comisión Directiva", Comisión Direc-  
"tiva de la Cámara de Sub-productos Ganaderos de la Bolsa de  
"Comercio de Buenos Aires; "Bolsa", Bolsa de Comercio de Bue-  
"nos Aires; "Consejo Directivo", Consejo Directivo de la Bol-  
"sa de Comercio de Buenos Aires; "Estatuto", Estatutos de la  
"Bolsa de Comercio de Buenos Aires; "Reglamento", el presen-  
"te Reglamento.-

Artículo 4º El Director del procedimiento y los árbitros de-  
"desempeñarán su cometido sin sujeción a formalidad alguna  
"que no esté expresamente establecida en este reglamento.-

"Artículo 5º No obstante la facultad que las partes tienen  
"para asesorarse libremente con letrados y hacerse represen-  
"tar por apoderados, el Director del procedimiento podrá exi-  
"gir la concurrencia personal de aquellas, como así también  
"el reemplazo del apoderado designado cuando éste último

"obstruyera el curso de las actuaciones, bajo apercibimien-  
"to de la multa indicada en el artículo 11 inciso (c) si se  
"encontrare ya celebrado el compromiso o detener a las par-  
"tes como no presentadas, con el alcance indicado en el artí-  
"culo 19, si fuere antes de la extensión del compromiso.-

"En el caso de que las partes se hicieren representar por  
"apoderados y éstos fueren admitidos por el Director del  
"procedimiento su personería deberá ser justificada median-  
"te testimonio de escritura pública de poder general o espe-  
"cial debidamente inscripto, que incluya la cláusula que  
"faculte para comprometer árbitros y formular el compromiso  
"arbitral respectivos.-

"Artículo 6º Los letrados y apoderados que intervinieren  
"en las actuaciones arbitrales conforme a lo indicado en el  
"artículo anterior, no podrán exigir regulación de honora-  
"rios en las mismas. Podrán no obstante obtener las cons-  
"tancias y testimonios de su actuación, a fin de hacerlas  
"valer donde corresponde.-

"Artículo 7º Para todos los términos señalados en la presen-  
"te reglamentación se computará únicamente los días hábiles.-

"Artículo 8º Se presume de pleno derecho que los litigantes  
"conocen íntegramente el presente Reglamento y no les será  
"admitido recurso o cuestión alguna que se funde en el des-  
"conocimiento de sus disposiciones.-

"Artículo 9º El Presidente de la Cámara actuará en calidad  
"de Director del procedimiento en los juicios que se sustan-  
"cion en la misma como consecuencia de los contratos regis-  
"trados en los formularios de la Cámara. Dará fé de toda ac-  
"tuación que lleve su firma, con la presunción de pleno de-  
"recho respecto a la exactitud y autenticidad de su conteni-  
"do.-

"Artículo 10º El Director ejercerá sus funciones actuando personalmente, o por delegación, pudiendo ser delegadas sus funciones en personas que sean miembros de la Comisión Directiva o en el Gerente de la Cámara de Sub-productos Ganaderos.-

"Artículo 11º El Director tendrá las más amplias facultades para dirigir la marcha normal y regular de los juicios en trámite y en general, podrá adoptar las siguientes providencias, no siendo sus resoluciones susceptibles de recurso alguno.-

" a) Resolver en forma definitiva y sin apelación todas las incidencias que se promuevan durante la sustanciación del juicio arbitral. b) Designar el árbitro tercero en los casos en que los árbitros no se pongan de acuerdo en su nombramiento, y el árbitro de oficio en el caso del artículo 19. c) Amonestar y apercibir a las partes y hacer efectivas las multas y sanciones establecidas cuando las mismas, sus representantes o apoderados dificulten el desenvolvimiento regular de las actuaciones arbitrales, o no cumplan los actos procesales que deben realizar. d) Designar (en su debida oportunidad) un escribano al solo efecto de autorizar el o los laudos arbitrales. e) Ejercitar las demás facultades específicamente determinadas en esta reglamentación.-

"Artículo 12º La demanda será deducida por escrito y especificará: a) nombre, apellido y domicilio del demandante y demandado. b) Los hechos en que se funde y las cuestiones que en opinión del demandante dan lugar a la demanda y c) lo que reclama.-

"Artículo 13º El actor deberá acompañar con la demanda: a) un duplicado debidamente firmado de la misma.-

" b ) El contrato cuestionado debidamente registrado en la  
"Bolsa. c) Los documentos que hagan a su derecho o de que  
"quiera valerse como prueba. Posteriormente no podrá presen-  
"tar ni ofrecer prueba alguna ni documento de fecha anterior  
"o posterior, salvo estipulación especial al formalizarse el  
"compromiso arbitral. d) El importe fijado por la Comisión  
"Directiva de acuerdo al artículo 54.-

"Artículo 14º Presentada la demanda en la forma establecida  
"en los dos artículos anteriores, el Director conferirá  
"traslado de ella al demandado para que la conteste dentro  
"del término de seis días, tratándose de personas residentes  
"en la zona del Gran Buenos Aires, y dentro del término de  
"doce días para las que residieran en el interior. Estos pla-  
"zos podrán ser prorrogados por el Director a pedido de par-  
"te si considera justificada la prórroga solicitada. Artícu-  
"lo 15º El demandado deberá observar en la contestación de  
"la demanda las mismas exigencias prescritas en el artícu-  
"lo 13 incisos a, b, y c, y deberá contestar la demanda den-  
"tro del término estipulado en el artículo 14.-

"Artículo 16º La notificación de la demanda se hará en el  
"domicilio especialmente constituido por el demandado en el  
"contrato registrado en la Bolsa.-

"Artículo 17º La demanda deberá interponerse dentro de los  
"sesenta días hábiles desde aquel en que se debió cumplir  
"expresa o implícitamente la obligación cuestionada.-

"Tratándose de mercadería envasada con destino al exterior  
"y por la cual se reclama lo que se entiende por "vicio ocul-  
"to" conforme al "estilo de plaze y embarque", la demanda de-  
"berá interponerse dentro de los 180 días corridos empezán-  
"dose a contar desde el día siguiente al de la entrega de la

"mercadería en el puerto de embarque y la prueba será ofrecida con documentos fehacientes, debidamente legalizados.-

"Corresponde a las partes el pedido de prescripción, la que podrán oponer hasta el momento de celebrarse el compromiso arbitral. De no convenir las partes en la excepción de prescripción opuesta, ésta figurará como punto primero obligatorio en el compromiso, a ser decidido por los árbitros.-

"Artículo 18º Recibida la contestación de la demanda o transcurrido el plazo fijado para ella, el Director convocará a las partes a juicio verbal, que se celebrará con la o las partes asistentes.- La iniciación de la audiencia no podrá ser demorada por más de media hora a la fijada en la convocatoria.-

"Reunidas las partes en presencia del Director que las convocó, éste procurará avenirlas amigablemente, y si la mediación no diere resultado, en el acto se establecerán las bases del compromiso arbitral, que se regirá por las siguientes disposiciones: a) El Director tratará de que las partes de común acuerdo fijen los puntos en discusión. En caso de no lograrlo, el actor deberá en primer término consignar los puntos que serán objeto del compromiso, y acto seguido el demandado determinará los que corresponden a su derecho.-

"b) El Director puede exigir que las partes hagan efectiva una suma de dinero por el monto que estime adecuado y que las mismas deberán depositar a nombre de la Cámara dentro de las 24 horas de la firma del compromiso, a objeto de garantizar el pago de los gastos, honorarios y costas.-

"La falta del depósito exigido surtirá respecto del actor o del demandado, los mismos efectos previstos en el artículo 19 para el caso de incomparecencia de uno u otro de ellos respectivamente. c) En el compromiso se establecerá la mul

"-ta que deberá hacer efectiva a favor de la otra, la par-  
"te que obstruyere el procedimiento y si no se llegase a un  
"acuerdo a éste respecto, el Director fijará la cantidad  
"pertinente. d) Las partes nombrarán un árbitro único si  
"así lo convinieren, o uno por cada una de ellas en caso  
"contrario. Se establecerá en el compromiso arbitral que  
"una vez aceptado el cargo por los árbitros para el cual  
"han sido designado por las partes, aquellos designarán  
"el árbitro tercero, el que solamente actuará en caso de  
"discordia. Si los árbitros no llegasen a acordar la desig-  
"nación del tercero dentro del plazo señalado por el direc-  
"tor del procedimiento, la designación del tercero debe-  
"rá ser realizada por el Presidente de la Cámara.- e) Se  
"establecerá en el compromiso arbitral el plazo dentro del  
"cual deberán laudar el o los árbitros designados. f) La  
"presente reglamentación formará parte en todos los casos  
"del compromiso arbitral, aunque no se la mencione.-

"Artículo 19º En caso de incomparencia del demandante sin  
"justa causa, el Director lo tendrá por desistido de su  
"acción, aplicándole las costas. A su vez la incomparen-  
"cia injustificada del demandado determinará la designación  
"por parte del Presidente de la Cámara de un árbitro de ofi-  
"cio, que actuará como árbitro del demandado, siendo los  
"puntos del compromiso los que establezca el demandante.-

"Artículo 20º Los árbitros deberán concurrir a notificar-  
"se y aceptar el cargo, dentro del plazo previsto en la no-  
"tificación, si así no lo hicieren se les considerará re-  
"nunciantes procediéndose a reemplazarlos en la misma forma  
"en que fueron designados.-

"Artículo 21º Para ser árbitro se requiere ser adherente  
"de la Cámara o socio de la Bolsa y no encontrarse priva-  
"do del ejercicio de los derechos sociales.-

Artículo 22º Los árbitros sólo podrán ser recusados por  
"las causas previstas en el artículo 806 del Código de Pro-  
"cedimientos en lo Civil y Comercial de la Capital Federal  
"en el acto mismo del nombramiento, si se tratara de los ár-  
"bitros designados por las partes, o dentro de los tres días  
"de la notificación de la designación del árbitro tercero,  
"si se tratara de éste último. No se admitirá causal algu-  
"na de recusación fuera de éstas oportunidades, salvo cir-  
"cunstancias sobrevinientes. El Director apreciará sumaria-  
"mente y resolverá en el mismo acto, si fuera posible la  
"recusación interpuesta.-

"Los árbitros que se encuentran comprendidos en cualquiera  
"de las causales de recusación indicadas, deberán inhibir-  
"se de actuar.-

"Artículo 23º Los árbitros fallarán sobre los puntos some-  
"tidos a su decisión como jueces de conciencia y conforme  
"a su leal saber y entender, sin sujetarse a formas lega-  
"les.-

"Artículo 24º Desde el momento en que el expediente pase  
"a mano de los árbitros, éstos solos intervendrán en el  
"mismo. La Cámara, y las partes, a pedido de los mismos,  
"les facilitarán, si es posible, todo lo que requieran pa-  
"ra mejor proveer.- Es facultad de los árbitros tratar de  
"obtener informaciones de terceros si lo considerasen ne-  
"cesario para mejor laudar.-

"Artículo 25º Los árbitros designados por las partes  
"laudarán de común acuerdo o separadamente, según acor-

"-daren entre sí, dentro del término establecido en el com-  
"promiso arbitral, que se computará de la siguiente manera  
"y de acuerdo al siguiente procedimiento: a) El expedien-  
"te será pasado en primer término al árbitro de la actora,  
" y a partir de ese momento correrá el plazo establecido  
"para producir su laudo en forma separada o en forma conjun-  
"ta con el árbitro de la demandada. b) Si laudara separa-  
"damente, una vez que sea devuelto el expediente por el ár-  
"bitro del actor, éste será pasado al árbitro de la deman-  
"dada y desde esa fecha correrá el término establecido pa-  
"ra pronunciar su laudo. c) Si el árbitro de la demanda-  
"da laudara en disidencia, la Cámara pasará el expediente  
"al árbitro tercero, quien fallará dentro del término fija-  
"do en el compromiso arbitral, computado desde el momento  
"en que le fue entregado el expediente, sobre todos los  
"puntos comprometidos, salvo aquellos respecto de los cuales  
"hubiere constancia expresa de los árbitros de parte han-  
"laudado de acuerdo. En caso de duda, se reputarán some-  
"tidos al árbitro tercero todos los puntos materia de com-  
"promiso. d) Los términos para laudar podrán ser amplia-  
"dos a requerimiento de cualquiera de los árbitros por el  
"director del Procedimiento si lo estimara justo. e) A ca-  
"da laudo deberán acompañarse dos copias auténticas.-

"Artículo 26º Cada árbitro percibirá por su actuación una  
"retribución no inferior a m\$N 100.- ni superior al 1% por  
"cada parte sobre el monto cuestionado, a cuyo efecto se  
"tomara en consideración el valor real de la diferencia dis-  
"cutida. En caso de que hubiese duda a este respecto, la mis-  
"ma será dilucidada por el Presidente de la Cámara.-

"Artículo 27º Los árbitros determinarán al laudar el plazo  
"dentro del cual deberá ser cumplido su fallo, estableciendo

"sus honorarios y las costas del juicio y cuál de las partes deberá pagarlas. En caso de que el laudo no contenga resolución alguna sobre los honorarios y costas, se entenderá que cada parte soportará sus propios gastos y por mitades la remuneración de los árbitros.-

"Artículo 28º Producido el fallo se citará a las partes para que se notifique de su contenido. Si no compareciera, la notificación le será hecha en el domicilio constituido.

"Artículo 29º El fallo de los árbitros será definitivo é inapelable. Sólo procederá el recurso de nulidad cuando éstos hubiesen fallado fuera de término y/o sobre puntos no comprometidos.-

"Esta acción deberá deducirse ante la Cámara dentro de los seis días a contar de la fecha en que el apelante haya sido notificado del laudo, debiendo éste abonar al presentar el recurso de nulidad, la suma de \$500.- en concepto de derechos de la Cámara. De no abonar estos derechos no se aceptará el recurso y el laudo quedará firme.

"Artículo 30º Recibidos los derechos a que se refiere el artículo anterior, el Director invitará a las partes a presentar un memorial dentro del improrrogable término de tres días y cuya presentación es facultativa.-

"Artículo 31º Vencido el plazo establecido en el artículo anterior, el Presidente de la Cámara designará una sub-comisión de dos miembros de la Comisión Directiva para que dentro de un plazo que establecerá, eleve su informe sobre la procedencia o improcedencia del recurso. Recibido este informe llamará a reunión de la C.D. a la brevedad posible la que reunida en Sesión Ordinaria y tomando en consideración el informe de la sub-comisión dictará su sentencia por simple mayoría de votos, sobre la procedencia o improceden-

"-oia de recurso de nulidad. Los litigantes serán notifi-  
"cados solamente de la parte dispositiva de la sentencia  
"dictada por la C.D., la que será definitiva e inapelable.-  
"Artículo 33º Si el fallo de C.D. de la Cámara a que alu-  
"de el artículo 31 decretare la nulidad del laudo, el recu-  
"rrente tendrá 30 días contados desde la notificación de di-  
"cha resolución para iniciar una nueva demanda. En este ca-  
"so ambas partes deberán nuevamente cumplir con todos los  
"requisitos establecidos en el Artículo 12 y subsiguientes.  
"Pasados dichos 30 días, se tendrá por prescripto su dere-  
"cho.-

Artículo 34º En el acto de la presentación de toda deman-  
"da la parte que inicie la misma, deberá abonar en concepto  
"de derechos de la Cámara importes que serán considerados  
"como parte de las costas del juicio.-

"Artículo 35º Para resolver cualquier punto no previsto  
"en la presente reglamentación se aplicarán las disposicio-  
"nes pertinentes del Estatuto de la Bolsa de Comercio de  
"Buenos Aires.-

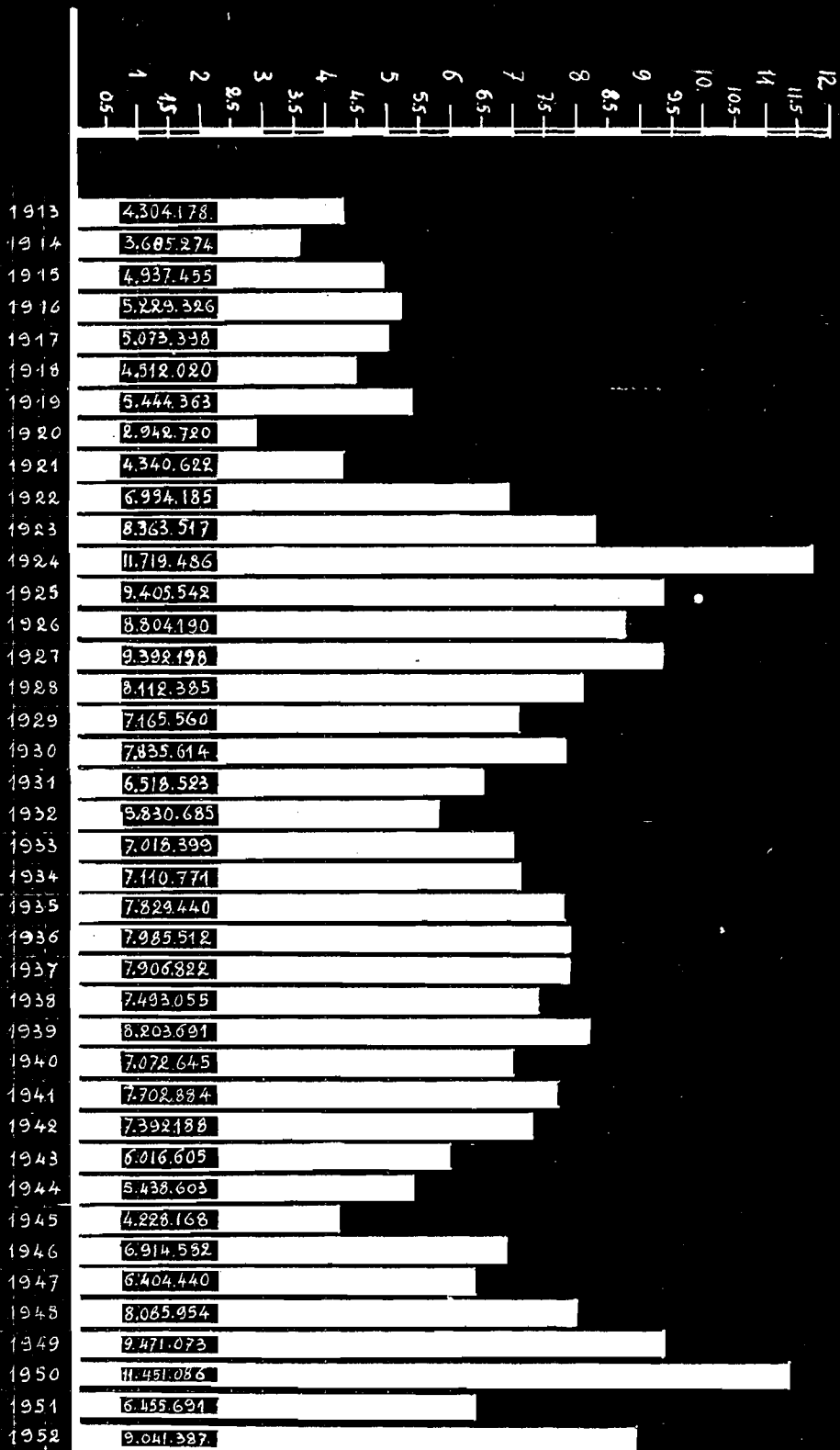
"Recibos en discordia.- Artículo 36º Suscitándose diferen-  
"cias en la entrega-recibo, las partes de común acuerdo,  
"podrán solicitar a la Cámara la designación de un exper-  
"to receptor, firmando para tal fin el formulario estable-  
"cido para estos casos.-

Artículo 37º Los importes por honorarios y gastos que se  
"originen en los recibos en discordia, serán abonados mitad  
"por cada parte, contra presentación de factura.-

"Artículo 38º Salvo estipulación en contrario, para los recibos  
"en discordia peritajes, etc., en que interviene la Cámara, ri-  
"gen las tarifas que la misma establece periódicamente a tal  
"efecto, o las que juzgue oportuno fijar.-

# GRAFICO DEMOSTRATIVO DE LA EXPORTACION

DE CUEROS VACUNOS -PIEZAS-  
DE LA REPUBLICA ARGENTINA -  
*Desde el año 1913 al 1952 ambos inclusive*



VII) E X P O R T A C I O N .-

Para abordar el t6pico del comercio internacional en general, y del comercio exterior de la Rep6blica Argentina en particular, debemos echar una mirada retrospectiva a las primeras manifestaciones de estas actividades en la zona del Rio de la Plata.-

Antecedentes Hist6ricos.-

En el punto "Reseña Hist6rica de este trabajo, se ha hablado detalladamente sobre todo lo concerniente a los antecedentes del comercio internacional, por lo que a continuaci6n, s6lo se resumir6 en breves palabras lo que tenga car6cter hist6rico, y se tratar6 en especial la situaci6n actual de nuestro comercio exterior y particularmente lo que a cueros se refiere.-

A partir del a6o 1718, empezaban a frecuentar el puerto de Buenos Aires, las naves espa6olas que habien obtenido el permiso de la Casa de Contrataci6n de Sevilla, para comerciar con el Rio de la Plata, aumentando el negocio de corambre, debido a la valorizaci6n inusitada que alcanz6 el cuero vacuno.-

El Tratado de San Ildefonso de 1777, di6 las bases institucionales al comercio del Rio de la Plata. Del tr6fico regular promovido por la apertura del Puerto de Buenos Aires, informan las estadísticas sobre exportaci6n de cueros, que desde entonces f6e siempre en aumento, que trabajo aparejada la matanza excesiva del ganado con el solo objeto de extraer el cuero. En 1782, en una de las Ordenanzas respectivas que creaban las Intendencias de Hacienda, se.

encomienda a los intendentes velar por el aumento de la ganadería y evitar las excesivas matanzas.-

En 1783 la cifra de exportación de cueros alcanzó a 1.400.000.-, y en los años anteriores desde 1778, la exportación no bajaba de 700.000.- cueros. Con el aumento de las exportaciones y las continuas trabas con que tropezaba este comercio, en vista del monopolio mantenido por el gobierno de la Real Corona Española, se procuraba por todos los medios burlarlo y conseguir su total desaparición.-

Estos propósitos se cristalizan mediante la histórica Representación de Hacendados, escrita por el Dr. Mariano Moreno en septiembre de 1809. En el fondo, el documento no era otra cosa que la demostración exacta de lo absurdo del comercio de monopolio, seguido hasta entonces por la monarquía española para con sus colonias. La teoría era una idea económica europea que se había erigido en sistema, y España lo siguió e implantó escrupulosamente en América. Por esto es que el estudio del Dr. Moreno adquiere doble valor, ya que fundamentaba la idea de libre comercio como cimiento de todo progreso, de toda evolución verdadera de la riqueza.-

La trascendencia y proyecciones de la apertura del puerto de Buenos Aires, para el tráfico comercial de importación y exportación "a cualquier buque amigo neutral o nacional procedente de puertos extranjeros", se reflejó de inmediato en la vida económica de la colonia. La producción primaria de origen agrícola-ganadero, que constituía la riqueza esencial del país, adquirió valor y la exportación de los llamados "frutos del país" que comenzaron a difundirse en el viejo mundo, dió un justo renombre a esta región y

cuantiosos recursos al erario.-

Es por esos que aquella fecha conmemorativa de la primera exportación libre de la Colonia lleve un profundo sentido histórico, era una manifestación de necesidad, en la que la lucha por la independencia comercial traslucía la ansiedad por su independencia política.-

Al volver nuestros ojos al pasado remoto y recordar el histórico acontecimiento, vemos que en aquel mismo momento se estaban echando los cimientos de la potencialidad económica argentina, que, en adelante, descansaría sobre los cada vez más fuertes pilares de su comercio de exportación. Debemos considerar que fué fruto de una convicción profunda, que la riqueza y prosperidad del país estaba estrechamente vinculada a la intensificación del intercambio comercial, al que era necesario liberar de los trabas que le imponían su natural expansión.-

Conceptos actuales sobre el comercio internacional.-

-----

El comercio de exportación constituye un poderoso instrumento de promoción de la riqueza nacional, no solo en cuanto provee de los divisos indispensables para la adquisición en el exterior de los bienes de capital y materias primas indispensables que facilitan imperiosamente el desarrollo de los procesos productivos, sino también, en cuanto acrecienta el valor económico de los enormes recursos naturales con que cuenta el país.-

De ahí sus trascendentes proyecciones sociales, ya que, es mediante la incrementación de la renta nacional, por el aumento de bienes y servicios, que se posibilite

el establecimiento del equilibrio, suprimiendo o atenuando la inflación, y, finalmente, al ensanchar o multiplicar las fuentes de trabajo, mantener un elevado nivel de ocupación índice cierto de la prosperidad general de un país.-

Esta influencia directa del comercio internacional en la expansión económica de las naciones y en la elevación del nivel de vida de sus habitantes, ha sido reconocida universalmente. Así se comprende del informe de la Comisión Clayton que sirvió de base para el anteproyecto de la Carta para la Organización Internacional del Comercio, y que entre otras cosas dice: "El comercio mundial "no es solamente un medio por el cual mercaderías útiles "producidas en el país puedan llegar a los consumidores de los mismos en otros, es también el medio por el cual las necesidades del pueblo de un país se traducen en demanda y por lo tanto en el trabajo de otros. El comercio internacional afecta pues, la ocupación, la producción y el consumo, y los facilita a todos. Su incremento significa más empleo, más riqueza creceera, más producto disponible. Es por eso que los países deben unirse en un concurso decidido a eliminar del comercio las diversas restricciones que lo han retardado. Si lo logran, habrá hecho una contribución importantísima al bienestar de sus pueblos y al éxito de comunes esfuerzos en otros terrenos".-

La trascendental importancia que aumen las exportaciones en los actuales momentos en que el país necesita aumentar su poder de compra en el exterior para acentuar el ritmo de su progreso económico ha motivado la creación de una Comisión de Fomento de las Exportaciones, en la cual

funcionarios del Estado juntamente con representantes vinculados con todas las partes del comercio exterior, estudien la posibilidad de colocar nuevos productos en el extranjero, diversificando los mercados y simplificando las tramitaciones administrativas.-

La Política Comercial Internacional en el Segundo Plan Quinquenal.-

Así lo entiende el Poder Ejecutivo al concretar en el Segundo Plan Quinquenal principios generales de política comercial internacional argentina, en los siguientes términos: "El Estado en sus relaciones comerciales dentro "del orden internacional bregará ante las naciones y ante "los organismos internacionales de carácter económico, "por la aceptación de los principios generales que sostienen la doctrina peronista como normativo para el comercio "internacional, y en particular: a) Las relaciones económicas internacionales, lo mismo que las relaciones políticas solo pueden realizarse plenamente entre naciones "libres. El comercio internacional debe contribuir a la "consolidación de la independencia económica de las naciones dentro del marco de una armónica cooperación internacional. Se entiende por independencia económica la libre "autodeterminación de los estados en la adopción y ejecución de sus propias decisiones económicas.-

"d) El desarrollo de los países económicamente menos evolucionados debe lograrse por la industrialización progresiva y por el perfeccionamiento técnico de las tareas "agropecuarias que les posibilite alcanzar mediante términos de intercambio equitativos, condiciones de menor vulnerabilidad ante la variabilidad de factores externos.-

" c) El comercio internacional debe realizarse mediante  
"la aceptación mundial del concepto de paridad entre los  
"precios de los artículos manufacturados y materia prima.  
"Este concepto se sustenta en la premisa peronista de que  
"el nivel de vida del productor de artículos primarios de-  
"be ser equiparado con el nivel de vida del productor de  
"artículos manufacturados otorgando a ambos igualdad en el  
"acceso a los beneficios del progreso técnico.-

"b) La adopción de una política anticíclica universal y  
"permanente, que el comercio exterior debe seguir en su  
"desarrollo, debe preservar a las naciones menos desarro-  
"lladas de las depresivas tendencias que se generan en las  
"naciones más industrializadas.-

"e) Auspicio para que los países cuya estructura política  
"y económica tienda a convertirlos en acreedores o deudo-  
"res crónicos arbitren mediante los medios y recursos a su  
"alcance, y con la cooperación técnica conjunta internacio-  
"nal que no afecte a su independencia económica, las solu-  
"ciones que les posibilite alcanzar un equilibrio razona-  
"ble de su balance de pagos con el resto del mundo.-

"F) Deben condenarse absolutá y prácticamente las medidas  
"discriminatorias que amenazan la estabilidad, el desarro-  
"llo a la independencia económica de los países que, pro-  
"penden a que los fines, estructura y decisiones de las  
"organizaciones económicas internacionales, sean ellas per-  
"manentes o transitorias, se adecuen a las exigencias que  
"surgen de los principios y objetivos fundamentales que se  
"sustentan en el presente Plan".-

Asimismo establece el Segundo Plan Quinquenal que:  
"El Estado realizará en forma directa y cuándo así resulte

"conveniente: a) La venta de los saldos exportables de la  
"producción nacional en defensa de los intereses de los  
"productores, de la economía social y de la independen-  
"cia económica del país. A tal fin establecerá una organi-  
"zación de información y promoción en el exterior, con el  
"objeto de actuar directa y adecuadamente en los mercados  
"internacionales. b) La compra de los combustibles, mate-  
"rias primas y bienes de capital básicos, que requieran el  
"desarrollo agropecuario, industrial minero, y de la defen-  
"sa nacional, con el fin de obtener precios justos y condi-  
"ciones ventajosas para el país.-

"La política de compras a cargo del estado será efectuada  
"por intermedio de sus organismos de comercio exterior y  
"tendrá por objeto: a) Realizar en los casos especiales y  
"convenientes contrato de compra a largos plazos, de pro-  
"ductos de importación permanente a fin de asegurar el abas-  
"tecimiento regular del país. b) Efectuar adquisiciones de  
"bienes de capital o el fomento de inversiones a largo pla-  
"zo, tratando de asegurar la financiación con el rendimiento  
"de los bienes adquiridos o de las inversiones fomentadas.-

"La política de ventas a cargo del Estado será efectuada  
"por conducto de sus organismos de comercio exterior y ten-  
"drá por objeto: a) Orientar las exportaciones hacia los paí-  
"ses que puedan suministrar bienes esenciales para el desa-  
"rrollo económico de la Nación y hacia las áreas monetarias  
"de mayor aceptación internacional. b) Orientar los planes  
"de producción nacional según los requerimientos de los mer-  
"cados internacionales. c) Procurar la exportación de las  
"materias primas nacionales con el mayor grado de industria-  
"lización a fin de concurrir a la plena ocupación y

"posibilitar el mayor ingreso de divisas. d) Promover especialmente el intercambio de productos industriales del país con destino a las naciones latino-americanas sobre las bases expuestas en los objetivos "comercio latino-americano" y "principios generales de política comercial internacional Argentina" .-

De acuerdo con el Segundo Plan Quinquenal el Poder Ejecutivo promoverá la concertación de tratados y convenios que se adapten a las cláusulas de dicho plan y a los objetivos del mismo, propugnando el establecimiento de vinculaciones comerciales de mayor permanencia, mediante cláusulas adecuadas al mantenimiento de los términos del intercambio, a fin de que, los planes de producción de los países signatarios puedan ser adaptados según el interés mutuo expresado en los convenios.-

Asimismo, el Estado vigilará el trato comercial que reciba la producción nacional en el exterior, para evitar así la aplicación injusta de derechos aduaneros y otras medidas discriminatorias.-

En cuanto a los trámites administrativos y fiscales del comercio exterior el plan provee su organización racional a fin de obtener la máxima rapidez y eficiencia de los mismos.-

También fomentará el Estado la tipificación de las principales mercaderías que se exporta habitualmente, a fin de facilitar las transacciones y obtener mejores precios.-

A fin de facilitar a la actividad privada la orientación, necesaria, y a los organismos oficiales el ajuste y contralor de las negociaciones internacionales, las autoridades analizarán y difundirán las informaciones sobre:

a) Situación del mercado mundial, sus modificaciones y perspectivas. b) Estructura, fines y funcionamiento de las instituciones internacionales de los organismos extranjeros, que intervienen en la producción, comercialización y distribución de determinados productos. c) Medidas que adopten los países extranjeros en relación con la actividad comercial internacional y de interés para nuestro intercambio.-

Para el conocimiento de la economía argentina, de sus posibilidades, de su producción, de sus necesidades presentes y futuras, en el exterior, el Segundo Plan Quinquenal establece que tanto el Estado como las organizaciones privadas concurrentes han de desarrollar la propaganda comercial mediante todos los elementos adecuados y en particular por intermedio de la acción que realizan las Cámara de Comercio y las oficinas comerciales, y por la participación del país en ferias y muestras internacionales.

Normas internacionales para la comercialización de cueros.-

Actualmente y desde que la industria del cuero ha tomado gran incremento en nuestro país, el 15% de la producción de cueros vacunos se destina a la misma, exportándose el resto de 85% sin curtir, según estadísticas y gráficos correspondientes incluidos en este mismo capítulo.-

Gracias a la excelente calidad de los cueros vacunos argentinos, debido a la selección de razas de ganado y condiciones climáticas y agrológicas favorables a la explotación, los mismos son preferidos por todos los países industriales, obteniéndose por ellos precios muy superiores a los de otros países productores.-

Por los motivos arriba descriptos, la exportación de cueros vacunos ocupa un lugar de privilegio en el comercio exterior argentino, aunque en forma porcentual su volumen y valor no sea significativo (aproximadamente el 3% del valor total exportado por el país en el año 1952) es un artículo requerido por todos los países con los cuales la argentina ha concertado convenios comerciales, por lo que los mismos se convierten en fuente constante de divisas para el país.-

Dos siglos de experiencia en los países del Plata han contribuido al establecimiento de normas que rigen este comercio de exportación, y que fueron paulatinamente aceptadas por los países compradores. Estas normas comprenden reglas para todas las fases de la comercialización internacional y fueron también adaptadas por los demás países exportadores de cueros.-

Como se ha mencionado en el capítulo anterior, las condiciones de comercialización de cueros dentro de la República están contenidas en el llamado "Estilo de Plaza y Embarque". Las cláusulas que afectan al comercio internacional están comprendidas en el llamado "International Cif Contract for Hides" redactado por el International Council of Hide & Skin Sellers' Association and the International Council of Tanners.-

El contrato internacional Cif. a través de los años fué modificado en sus condiciones, de acuerdo con el requerimiento de las condiciones del comercio moderno, por lo que actualmente está en uso la edición 11 del International Cif Contract for Hides. Se incluye en el presente trabajo un ejemplar del mencionado contrato que sirve para

# Official Contract Form (Copyright)

Drawn up by the  
International Council of Hide & Skin Sellers' Associations and the International Council of Tanners.



PUBLISHED BY THE  
International Council of Hide & Skin Sellers' Associations

## C.I.F. CONTRACT FOR HIDES



Messrs.....

**Particulars.** 1. We have this day.....  
on the terms and conditions printed on this contract.

(State here—Quantity, Description, Weight, Price, Payment Insurance, Port of Shipment, Port of Destination, Period of shipment, Place of Arbitration, Appeal, Domicile, any other special clause. Specific mention must be made if the contract is subject to the Rules of The International Supreme Court of Appeal.)

- |                                 |  |  |
|---------------------------------|--|--|
| <b>Shipment.</b>                | 2. With all conditions as per Bill of Lading by steamer and/or steamers direct and/or indirect, with liberty to tranship. The words steamer and/or steamers are intended to include any full-powered primarily engine-driven vessel. The Bill of Lading to be considered proof of date of shipment in the absence of conclusive evidence to the contrary. Declaration of shipment to be made with reasonable despatch, and by cable at Sellers' expense if required. So far as sanitary or other certificates are necessary at port of destination and obtainable at port of shipment, these are to be provided by Sellers at Buyers' expense unless otherwise stated. The Buyers, however, shall give to the Sellers in good time a complete and detailed list of the papers so required if requested by the Sellers. In case of default price to be fixed at market value ruling on the 21st day after the last day allowed for shipment, unless default be previously declared in writing. On Board Bill of Lading to be supplied where customary.  | 1<br>2<br>3<br>4<br>5<br>6<br>7<br>8<br>9<br>10                      |
| <b>Payment. Supplementary)</b>  | 3. Should vessel be officially reported lost payment becomes due on first presentation of documents in accordance with the terms of payment set forth in this contract. Documents to consist of invoice, and where usual, weight certificate and/or scale weights to be attached, full set of Bills of Lading or satisfactory guarantee for missing copies, and/or Ship's Delivery Order (the latter to be countersigned by Banker, Shipbroker, Captain, or Mate, if so required) and Policy or Certificate of Insurance. Should Bill of Lading and/or Insurance Policy not be supplied, Buyers to be put in the same position as if they had been in possession of such documents. Sellers to be responsible for any extra expenses incurred through late tender of documents. The goods to be invoiced and paid for on basis of shippers' specification weights, which shall show the number of hides in each bale or bag, but customary shrinkage to be allowed for and subject to adjustment after landed weights are ascertained. In case of total loss shippers' invoiced weights to be final. In case of part shipment each shipment special settlement. Drafts on Banks shall always be drawn for the account and risk of the Buyers who guarantee their payment. Buyers agree to accept documents containing the Chamber of Shipping War Deviation Clauses and/or any other recognised official War Risk Clauses. | 11<br>12<br>13<br>14<br>15<br>16<br>17<br>18<br>19<br>20<br>21<br>22 |
| <b>Marking.</b>                 | 4. In the event of goods of different categories arriving insufficiently marked, thereby incurring extra charges for assortment, such charges shall be for Sellers' Account.   | 23<br>24   |
| <b>Insurance.</b>               | 5. To be effected for 10% (ten per cent.) above invoice amount W.P.A. if amounting to 3% on each package as if separately insured, or on the whole, to cover marine risks (including liability under both to blame collision clause), warehouse to warehouse at port of destination, craft risks, pilferage, hook and other cargo damage, short and/or non-delivery. War Risks, Riots and Civil Commotions to be covered as per Institute War and Strike Clauses which include mines and torpedoes. Sellers to provide an Insurance Policy and/or Certificate of Insurance which undertakes payment of all agreed claims in the currency stipulated in the contract.   | 25<br>26<br>27<br>28<br>29<br>30                                     |
| <b>Description and quality.</b> | 6. The goods to be of fair average quality of the mark and/or description. For any inferiority of quality an allowance to be made. Sellers do not guarantee the goods as being fit for the purpose for which they may be required or used, neither are they responsible for latent or other defects appearing after the goods are put into work, nor for any damage arising in course of manufacture or otherwise from their use.  | 31<br>32<br>33<br>34<br>35   |

<b>Claims.</b>	7. No claim to be entertained regarding quality or condition if the goods have been removed from public wharf, warehouse and/or docks, unless by mutual arrangement sample has been drawn by Buyers' and Sellers' representatives and kept at port of destination for arbitration purposes, and unless made in writing by the last buyers within 7 days (in cases where intermediate parties are concerned 10 days) excluding Sundays, from final date of landing at port of destination. All claims must be passed on immediately on receipt and by telegram if the parties are not in the same town.	37 38 39 40 41
<b>Rejection.</b>	8. In the event of an allowance for inferiority of quality for which Sellers are liable and which amounts to or exceeds 10% of the contract price, Buyers to have the option either of taking the goods with the allowance or of rejecting them without prejudicing their rights under the contract.	42 43 44
<b>Weights.</b>	9. When landing weights are material the goods must be weighed at Buyers' expense, after landing as and when they are put at Buyers' disposal, by Public Wharfinger, Dock Official, or other officially appointed weigher at port of destination named in the contract, and under supervision of Sellers' Weight Superintendent if desired. Official weight notes to be supplied by Buyers within one month of arrival of vessel. Any conversion of weights to be on the basis of 1,016 kilos to 2,240 lbs. English.	45 46 47 48 49
<b>Taring.</b>	10. Wetsalted Hides in bags or bundles, if tared, not less than 10% to be tared. If taring to be effected this is to be done by biffing the hides once on the hair side and once on the flesh side, then passing them to scale. No sweeping or beating allowed except as provided for in the International Hide Booklet, but this shall not preclude the right of Buyers to claim arbitration should the hides after taring not be fairly freed from salt. Wetsalted hides loose must all be weighed net and not tared on a percentage basis. If in casks all to be opened and contents weighed net. If pickled to be allowed to drain for 48 hours and then weighed. On Dry and Drysalted Hides tare to be allowed for rope and packing.	50 51 52 53 54 55 56 57
<b>Quantity.</b>	11. To be understood within 5 per cent. more or less, but in case of default this margin cannot be taken into account for assessment of damages.	58 59
<b>Force. Majeure, etc.</b>	12. Should shipment within the stipulated period be prevented by Act of God, strikes, lock-outs, labour disturbances, trade disputes, war, government action, riots, civil commotion, fires, floods or epidemic, the time of shipment shall be extended for six weeks after which this contract will be void for any portion which shall not have been executed at that time unless a further extension is granted by mutual agreement. If Sellers intend to claim protection of this clause they must give reasonably prompt notification and, if required, furnish proof to justify their claim.	60 61 62 63 64
<b>Domicile.</b>	13. Buyers and Sellers agree that, for the purpose of legal proceedings, this Contract shall be deemed to have been made in the country of issue and to be performed there, any correspondence in reference to the offer, the acceptance, the place of payment or otherwise notwithstanding. The Courts of the country of issue, arbitrators or board of appeal appointed therein, as the case may be, shall, except for the purpose of enforcing any award made in pursuance of the arbitration clause, have exclusive jurisdiction over all disputes which may arise under this Contract. Such disputes shall be settled according to the law of the country of issue, whatever the domicile, residence or place of business of the parties to this Contract may be or become. Any party to this Contract residing or carrying on business abroad, shall, for the purpose of proceedings, be considered as ordinarily resident or carrying on business at the Consulate of his country of residence or place of business situated in the capital of the country of issue. The service of proceedings upon a party residing or carrying on business in a country abroad shall be deemed good service (any rule of law or equity to the contrary notwithstanding) by leaving notice of such proceedings at the Consulate of the party involved, situated in the capital of the country of issue, and by posting in a registered cover to the address of the party abroad copy of such proceedings.	65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77
<b>Bankruptcy.</b>	14. If either party shall suspend payment of his debts or commit an act of bankruptcy, the contract shall forthwith be closed, either at the market price then current for similar goods, or at the option of the other party, at a price to be ascertained by re-purchase or re-sale forthwith, and the difference between the contract price and the closing price shall be the measure of damages payable or receivable under this contract.	78 79 80 81
<b>Arbitration and Appeal.</b>	15. Any dispute arising out of this contract to be settled by private treaty, if possible, failing which it shall be referred to arbitration according to the custom of the trade and subject to the rules for arbitration and appeal obtaining in the place mentioned for that purpose in paragraph 1. No party shall be entitled to commence any action upon this Contract until the dispute between the parties shall have been referred and determined by arbitration as hereby provided and then only for the purpose of enforcing the award. Payments under awards are due immediately, and must be paid within fourteen days, unless an appeal be lodged. Appeal Boards shall state that payments under Awards are due immediately and must be paid within fourteen days unless the Appeal Boards are satisfied that for reasons of domicile or otherwise, a longer period should be specified by them in any particular case.	82 83 84 85 86 87 88 89
<b>Text.</b>	16. In case of disagreement concerning the interpretation of any clause the English text shall be recognised as official Subject to the Rules and Regulations of the International Hide Booklet, of which both parties are deemed to be cognisant.	90 91 92

## INTERNATIONAL HIDE BOOKLET.

(Referred to in Clause 16 of the Contract).

**GENERAL CONDITIONS.** (a) Contract No. 11 International shall come into operation on the 1st January, 1949, for a minimum period of two years for use in connection with shipments of raw hides and calfskins.

(b) All proposals for amendment of the Contract must be notified to the Offices of the International Council of Tanners or of the International Council of Hide & Skin Sellers' Associations not later than June 30th preceding the expiry of the Contract.

(c) *Shipment of La Plata Hides and Skins under the Contract.*—As soon as agreement is reached between the International Council of Tanners and the Camara de Sub-Productos Ganaderos de la Bolsa de Comercio, Buenos Aires, regarding conditions of delivery for La Plata Hides and Skins, these conditions shall automatically apply to all sales of La Plata hides and skins made under Contract No. 11 International. Until such agreement is reached the L.P.2 Conditions of Delivery may be applied if mutually agreed to. [London, 1932]

(d) The goods are conveyed at the risk of the buyers, who, if necessary, will have to exercise their rights against the underwriters or Insurance Company. If the goods are taken by the underwriters or Insurance Company the sellers will not be obliged to replace them even if the hides are lost through accident, damage, case of *force majeure* or through a circumstance beyond the control of the sellers before, during or after the shipment. [London, 1929]

**CLAUSE 2. SHIPMENT.** (a) A declaration of shipment is incomplete if it does not give the name of the steamer and also the weight or quantity in the case of part shipment. In addition, in the case of part shipment, shippers must supply particulars both of weight and quantity by cable, air mail or ordinary mail. [Berlin, 1930, and London, 1932]

(b) The date on which the price is to be fixed in the case of default is bound to be arbitrary in any case. The twenty-first day after the last day allowed for shipment is only chosen to fix an exact day for the market value (where necessary). This does not, however, bind the arbitrators in any way. [Berlin, 1930]

(c) Salted River Plate Hides and Skins must be shipped loose wherever and whenever possible, except in the case of Nonatos and damaged hides and skins. [Berlin, 1930]

(d) Period of a month always to mean a calendar month, i.e., in the case of a parcel sold on, say, the 15th April for shipment within one month, the goods can be shipped at any time from the 15th April to the 15th May inclusive.

'Shipment within four weeks' to mean shipment within 28 days, the first day of such period to be the day following the date of the Contract. [Stockholm, 1948]

(e) If sold afloat the Seller must present on board Bill of Lading dated not later than the date of Contract. [Stockholm, 1948]

**CLAUSE 3. PAYMENT.** (a) If extra expenses are incurred through late tender of documents these shall only be paid by the seller, if the responsibility for the delay is due to him. [Paris, 1928]

(b) If transshipment means the drawing up of fresh bills of lading, payment shall be made against presentation of the fresh documents which have been drawn up. The seller must produce proof, if called upon, that the goods tendered have actually been shipped from origin. [London, 1929]

(c) Under a C.I.F. Contract the shipper is responsible for the payment of the freight. He must either provide the buyer with a freight paid bill of lading, or, if freight is payable at destination, he must make arrangements for payment by attaching to the documents a sight draft for the amount of the freight, or by some equivalent means which will not involve the buyer in any disbursements which are contrary to the provisions of the contract. [London, 1932]

(d) In cases where official original shipping weights have been furnished, they shall continue to be supplied. In cases where such particulars have not up to the present been furnished, they shall be taken to get shippers to conform to this practice with possible delay. [Be]

(e) The buyer is entitled to receive a certificate of showing that the risks mentioned in the contract (Clause 2) are fully covered. [Be]

(f) When bought on delivered weights, customary shippers' landing weights are ascertained. [Be]

(g) Final invoice should be despatched by sellers with receipt of weight notes. All differences between provisional invoices to be settled immediately. [Lon]

(h) Payment against documents on arrival of the goods by means that payment must take place not later than the date on which the steamer should have arrived if her voyage had been completed in any case not later than sixty days from date of Bill of Lading. [Stockh]

(i) The documents travel at sellers' risk until tendered. [Stockh]

**CLAUSE 5. INSURANCE.** War risk is only to be covered by the customary clause of notice. [Antw]

**CLAUSE 7. CLAIMS.** (a) No dispute for inferiority of goods or condition may in any case be the motive for refusal of payment provided the documents are in good order, the buyer having accepted the documents subject to his making claims against the seller. [Lon]

(b) Should inspection be prevented by *force majeure* as defined by Clause 12, Buyers do not forfeit their right to arbitration under Clause 15. [Stockh]

**CLAUSE 9. WEIGHTS.** When hides are sold on shippers' weights with a franchise, any loss of weight exceeding such franchise shall be reimbursed by the sellers on condition that the weighing at destination is effected in accordance with the terms of the Contract as to the goods become available from the boat. [Lon]

**CLAUSE 10. TARING.** (a) Biffing to be done against a table where possible, otherwise against a pack of hides, barrels or floor. If biffing is done against the floor the floor must be clean. [Lon]

(b) In the case of wet salted hides and skins, crusted salt shall be removed by sweeping. [Lon]

(c) If wet-salted hides in bags or bundles are sold on shippers' weights the landed tares must also be taken and used for settlement. [Lon]

**CLAUSE 12. FORCE MAJEURE.** If Saladero Hides are sold on shippers' weights the name of the Saladero Establishment, and the measures in consequence of the death of the owner are to be covered by the *force majeure* if delivery has thereby been made impossible. [Antw]

**CLAUSE 14.** If buyers fail to make payment in accordance with the terms laid down in the Contract, and such failure is fairly attributable to government restrictions imposed after the signing of the Contract, sellers may, at any time before tender of payment to buyers, and after giving seven days' notice to buyers, close the Contract, and the same shall forthwith be closed with the liability to sellers as is given by paragraph 14 to either party on the liquidation, bankruptcy, and the measure of damages payable or receivable as therein stated, but such failure to pay shall give rise to no further or other claim under this Contract. [Pa]

establecer las condiciones de venta de cada una de las operaciones de cueros argentinos para ultramar y cuya traducción es como sigue:

Detalles: 1º) Se estipula cantidad, descripción, peso, precio, pago, seguro, puerto de embarque, puerto de destino, plazo de embarque, lugar de arbitraje, apelación, domicilio, cualquier otra cláusula especial. Mención específica debe hacerse si el contrato está sujeto a las condiciones de la Suprema Corte Internacional de Apelación.-

2º Embarque: Con todas las condiciones según conocimiento de embarque por vapor y/o vapores, directo y/o indirecto, con libertad de transbordo. Por las palabras vapor y/o vapores se significa la inclusión de cualquier barco de propulsión total a motor o vapor. El conocimiento de embarque será considerado prueba de la fecha de embarque en ausencia de evidencia concluyente en contrario. La declaración del embarque, será hecha con razonable prontitud y por cable por cuenta del vendedor si es solicitado. En cuanto al certificado sanitario u otro certificado necesario en el puerto de destino y obtenible en el puerto de embarque, ellos serán suministrados por los vendedores por cuenta de los compradores salvo estipulación en contrario. Los compradores, sin embargo, darán a los vendedores con amplia anticipación una lista detallada de los papeles requeridos si los vendedores lo solicitan. En caso de incumplimiento el precio será fijado según el valor del mercado que rija en el 21º día después del último día permitido para el embarque, salvo que el incumplimiento se haya declarado con anterioridad por escrito. En donde sea

3º Pago: Si el vapor fuera oficialmente anunciado perdido, el pago se efectuará contra la primera presentación de los documentos de acuerdo con las condiciones de pago estipuladas en este contrato. Los documentos consistirán de factura, y donde sea usual, certificado de peso y/o romaneo de peso serán adjuntados, juego completo de conocimiento o garantía satisfactoria por las copias faltantes, y/o la orden de entrega del vapor (Delivery Order) ( esta última deberá ser refrendada por banquero, agente naviero, capitán o primer oficial si fuera requerido) y póliza o certificado de seguro. Si el conocimiento de embarque y/o póliza de seguro no fueran suministrados, los compradores serán puestos en la misma condición como si hubieran estado en posesión de tales documentos. Los vendedores serán responsables por cualesquiera gastos extras incurridos por la demora en el suministro de los documentos. Las mercaderías serán facturadas y pagadas de acuerdo a la especificación de los pesos del embarcador, la que debe especificar el número de cueros en cada fardo o bolsa, pero la merma de costumbre será permitida y sujeta a ajuste después que los pesos de descarga se hayan verificado. En el caso de pérdida total de la factura de los embarcadores será final. En caso de embarque parcial cada embarque se liquidará individualmente. Giros contra banco deberán ser siempre girados por cuenta y riesgo de los compradores quienes garanten su pago. Los compradores convienen aceptar documentos conteniendo las cláusulas de la "Chamber of Shipping War Deviation" y/o cualquiera otras cláusulas reconocidas sobre riesgos de guerra.-

4) Marcación: En el caso de mercaderías de diferentes

catagorías que lleguen insuficientemente marcadas, incurriéndose por ello en gastos extras para su identificación, dichos gastos serán por cuenta de los vendedores.

5º Seguro: A ser efectuado por 110% del importe de la factura, incluyendo avería particular si alcanza a 3% sobre cada bulto como si fuese asegurado separadamente o en el conjunto total, cubriendo riesgo marítimo (incluyendo responsabilidad bajo la cláusula "Both to blame collision") de depósito a depósito en puerto de destino, riesgo de embarcaciones menores, robo, ganchos y daños por otra carga, falta y/o no entrega. Riesgos de guerra, tumultos y conmoción civil serán cubiertos según las cláusulas "Institute War and Strike Clauses" las que incluyen los riesgos de minas y torpedos. Los vendedores suministrarán una póliza de seguro y/o certificado de seguro que reconozca el pago de todos los reclamos convenidos en la moneda estipulada en el contrato.-

6º) Descripción y calidad: Las mercaderías deberán ser de la calidad justa y usual de la marca y/o descripción. Por cualquier inferioridad de calidad será hecha una bonificación. Los vendedores no garanten que las mercaderías sean aptas para el objeto para el que puedan ser necesitadas o usadas, ni tampoco son responsables por defectos latentes u otros que aparezcan después que las mercaderías sean puestas en trabajo, ni por ningún daño que se produzca en el curso de la fabricación o de su uso.-

7º Reclamos: No se reconocerá reclamo sobre calidad o condición si las mercaderías han sido retiradas del muelle público, depósito y/o diques, a menos que por mutuo convenio una muestra haya sido sacada por los representantes

de los compradores y vendedores, y guardada en puerto de destino con objeto de arbitraje, y a menos que sea hecho por escrito por los últimos compradores dentro de 7 días (en caso que conciernan a intermediarios, 10 días) excluyendo domingo, desde la fecha final de la descarga en el puerto de destino.- Todos los reclamos deben ser pasados inmediatamente después del recibo y por telegrama si las partes no se encuentran en la misma localidad.-

8º Rechazo: En el caso de una bonificación por inferioridad de calidad de la cual los vendedores son responsables y que importe o exceda 10% del precio del contrato, los compradores tendrán la opción de aceptar las mercancías con la bonificación o de rechazarlas, sin perjuicio de sus derechos, según contrato.-

9º Pesos: Cuando los pesos de descarga corresponden, las mercancías deben ser pesadas por cuenta de los compradores, después de descargarlas y a medida que y cuando ellas sean puestas a disposición de los compradores por oficial del muelle público, oficial de dique u otro pesador designado oficialmente en el puerto de destino estipulado en el contrato, y bajo la supervisión del superintendente de pesos de los vendedores si lo desean. Notas oficiales de peso serán suministradas por los compradores dentro de un mes de la llegada del barco. Cualquier conversión de pesos será hecha sobre la base de 1016 kilos por 2240 libras inglesas.-

10º Tara: En los cueros salados húmedos en bolsas o atados, si se taran, no menos de 10% serán tarados. Si el tarado debe efectuarse, este debe ser hecho golpeando los cueros una vez en el lado del pelo y una vez en el lado

de la carne, pasándolos enseguida a la balanza. No se permitirá cepillarse o golpearlos excepto según estipulado en el "International Hide Booklet" pero esto no excluirá el derecho de los compradores para reclamar arbitraje si los cueros, después de salados no quedan razonablemente libres de sal. Los cueros salados húmedos sueltos deben ser todos pesados netos y no serán tarados sobre una base de porcentaje. Si en cascos, todos serán abiertos y el contenido pesado neto. Si "piquelados", se permitirá que escurran durante 48 horas y serán enseguida pesados. En cueros secos y salados secos se descontará tara por hilo y empaquetamiento.-

11<sup>o</sup> Cantidad: Se entenderá dentro del 5% más o menos, pero en el caso de incumplimiento este margen no podrá tomarse en cuenta para fijación de daños y perjuicios.-

12<sup>o</sup> Fuerza mayor, etc.: Si el embarque dentro del plazo estipulado es impedido por acto de Dios, huelgas, suspensión de trabajo, disturbios obreros, disputas del comercio, guerra, acción de gobierno, tumultos, conmoción civil, incendios, inundaciones o epidemias, el plazo de embarque será extendido por 6 semanas después de las cuales este contrato será anulado por cualquier porción que no se haya ejecutado en ese tiempo, a menos que una nueva prórroga sea concedida por convenio mutuo. Si los vendedores intentan acogerse a la protección de esta cláusula, darán una razonablemente pronta notificación, y si se solicita, suministrarán prueba que justifique haberlo hecho.

13<sup>o</sup> Domicilio: Los compradores y vendedores, convienen que, para el objeto de procedimiento legal, este contrato será considerado hecho en el país donde emitido y para ser

ejecutado ahí, a pesar de cualquier correspondencia con referencia a la oferta, la aceptación, el lugar de pago, u otra en contrario. Los tribunales del país donde emitido, árbitros o cámara de apelación allí designada, según sea el caso, tendrán jurisdicción exclusiva sobre todas las disputas que puedan suscitarse bajo este contrato, pero no para obligar el cumplimiento del laudo recaído en la aplicación de la cláusula de arbitraje. Tales disputas serán resueltas de acuerdo a la ley del país de emisión cualquiera sea el domicilio, residencia o lugar donde negocia, estén o puedan estar las partes de este contrato. Cualquiera de las partes de este contrato que resida o tenga su negocio en el extranjero, será considerada para el objeto del procedimiento como usualmente residente o teniendo su negocio en el Consulado del país de su residencia o lugar de sus negocios, situado en la capital del país de emisión. El aviso del procedimiento contra una de las partes residentes en el extranjero, será considerado aviso válido (a pesar de ley o reglamentación en contrario) si se deja comunicación de tales procedimientos en el Consulado de la parte involucrada en la capital del país de emisión, y se envía por correo en sobre certificado a la dirección de la parte en el extranjero copia de tales procedimientos.-

14<sup>a</sup> Quiebra: Si cualquiera de las partes suspende el pago de su deuda o se declara en quiebra, el contrato será liquidado, o bien al precio corriente del mercado para tales mercaderías o a opción de la otra parte a un precio a ser determinado por la inmediata recompra o reventa, y la diferencia entre el precio del contrato y el precio de liquidación será el monto de los daños pagaderos o cobrables

bajo este contrato.-

15º Arbitraje y apelación: Cualquier disputa originada en este contrato deberá ser liquidada per convenio particular, de ser posible; en caso contrario deberá ser sometida a arbitraje de acuerdo a la costumbre de plaza y sujeta a las reglas de arbitraje y apelación que correspondan en el lugar mencionado para ese objeto en el párrafo uno. Ninguna de las partes tiene el derecho de comenzar ninguna acción (legal) sobre este contrato hasta que la disputa entre las partes se haya sometido y decidido por arbitraje, según estipulado en el presente y entonces sólo con el fin de obligar el cumplimiento del laudo. Los pagos según el laudo son ejecutables inmediatamente y serán efectuados dentro de los 14 días, a menos que sea presentada una apelación. Los tribunales de apelación, deberán estipular que los pagos según el laudo son ejecutables inmediatamente y deberán ser efectuados dentro de los 14 días a menos que los tribunales de apelación consideren que por razones de domicilio u otras un período mayor debe ser establecido por ellos, en cualquier caso particular.-

16º Texto: En caso de desacuerdo en la interpretación de cualquier cláusula el texto inglés será reconocido como oficial, sujeto a las reglas y reglamentos del "International Hide Booklet".-

Como complemento de las cláusulas que contiene el International Cif Contract for Hides existe el "International Hide Booklet" (Libreto Internacional de Cueros) cuyas condiciones principales reproducimos a continuación, y que fueron establecidas en diversas convenciones celebradas por las Asociaciones Internacionales mencionadas.-

Libreto Internacional de Cueros.-

¡ A que se refiere la cláusula 16 del Contrato)

Condiciones Generales: Las mercaderías viajan por riesgo de los compradores, quienes, si es necesario, tendrán que ejercitar sus derechos contra los aseguradores o compañías de seguros. Si las mercaderías son tomadas por los aseguradores o compañías de seguros los vendedores no estarán obligados a reemplazarlas ni aun si los cueros se han perdido por accidente, daño, caso de fuerza mayor o por una circunstancia fuera del control de los vendedores, antes, durante o después del embarque. (- Convención de Londres, 1929).-

Cláusula 2 - Embarque: - a) - Una declaración de embarque es incompleta si no se da el nombre del vapor y también el peso o cantidad en el caso de embarque parcial. Además, en el caso de embarque parcial, los embarcadores deben suministrar detalles tanto de peso como de cantidad, por cable, correo aéreo o correo ordinario. - ( Berlín, 1930 y Londres, 1932)

b) La fecha en la cuál el precio deberá ser fijado en el caso de incumplimiento debe ser arbitraria en cualquier caso. El vigésimo primer día después del último día permitido para el embarque es elegido solamente para fijar una fecha exacta para el valor del mercado (cuando es necesario). Sin embargo, esto no obliga a los árbitros de ninguna manera. - (Berlín 1930).-

c) Los cueros y pieles salidos del Rio de la Plata deben ser embarcados sueltos donde y cuando sea posible, excepto en el caso de nonatos y cueros y pieles dañados. - (Berlín 1930).-

d) El período de un mes significa un mes calendario; por ejemplo, en el caso de un lote vendido el 15 de abril para embarque dentro de un mes, las mercaderías pueden ser embar-

-cadas en cualquier momento desde el 15 de abril hasta el 15 de mayo inclusive. ("Embarque dentro de cuatro semanas" significa dentro de los 28 días, el primer día de tal período será el día siguiente a la fecha del contrato. (Estocolmo 1948).-

e) Si se vende "a flote" el vendedor deberá presentar conocimiento de embarque - recibido a bordo - fechado no más tarde de la fecha del contrato. (Estocolmo 1948).-

Claúsula 3 - Pago : a) Si se ha incurrido en gastos extras debido a demora en la presentación de los documentos, deberán ser pagados por el vendedor únicamente si la responsabilidad de la demora se debe a él.-( Paris 1928).-

b) Si el transbordo requiere hacer nuevos conocimientos de embarque, el pago deberá hacerse contra presentación de los nuevos documentos que se hayan hecho. El vendedor deberá suministrar prueba, si se le solicita, de que las mercaderías suministradas fueron realmente embarcadas en origen.- (Londres 1929).-

c) Bajo un contrato CIF el embarcador es responsable por el pago del flete. El deberá suministrar al comprador un conocimiento con el flete pagado, o si el flete es pagadero en destino, deberá hacer arreglos para el pago, adjuntando a los documentos un giro a la vista por el importe del flete, o en alguna forma equivalente, que no le provoque al comprador ningún desembolso que sea contrario a las estipulaciones del contrato.- (Londres 1932).-

d) En casos en que los pesos oficiales originales de embarque hayan sido hasta ahora suministrados, éstos se continuarán suministrando. En casos donde dichos detalles no hayan sido suministrados hasta el presente, se darán los pasos para conseguir que los embarcadores, cumplan con esta práctica con la menor demora posible.- (Berlín 1930)

- e) El comprador tiene derecho a recibir un certificado de seguro mostrando que los riesgos mencionados en el contrato (Cláusula 5) están completamente cubiertos. (Berlín 1930).-
- f) Cuando compradores sobre peso de descarga, la merma usual deberá ser bonificada en la factura provisional sujeta a ajuste después que los pesos de descarga sean establecidos. (Berlín 1930).-
- g) La factura final será despachada por los vendedores dentro de los 30 días del recibo de las notas de peso. Toda diferencia entre la factura provisional y final será liquidada inmediatamente. (Londres 1932).-
- h) Pago contra documento a la llegada del vapor, significa que el pago debe tener efecto no más tarde de la fecha en que el vapor debió haber llegado, si su viaje hubiera sido normal, pero en ningún caso más tarde de 60 días de la fecha del conocimiento. (Estocolmo 1948).-
- i) Los documentos viajan por riesgo de los vendedores hasta presentados. (Estocolmo 1948).-

Claúsula 5 - Seguro: El riesgo de guerra será únicamente cubierto con la cláusula del aviso usual. (Amberes 1928).-

Claúsula 7 - Reclamos: a) Ninguna disputa por inferioridad de calidad y/o condición puede ser motivo en caso alguno para rechazar el pago. Siempre que los documentos estén en buen orden, el comprador tendrá que redimir los documentos sujeto a los reclamos que haga contra los vendedores. (Londres 1929)

b) Si la inspección es impedida por fuerza mayor según prescrito por la cláusula 12, los compradores no pierden su derecho al arbitraje bajo cláusula 15. (Estocolmo 1948).-

Claúsula 9 - Pesos: Cuando los cueros son vendidos sobre peso de embarque con garantía de merma, cualquier falta de peso en exceso de dicha garantía deberá ser reembolsada por los

vendedores, con la condición que el pesaje a la descarga sea efectuado de acuerdo con los términos del contrato a medida que y cuando las mercaderías sean puestas en disponibilidad desde el vapor.- (Londres 1929).-

Claúsula 10 - Tara: a) El golpeo se hará contra una mesa enrejada, donde sea posible; de lo contrario contra una pila de cueros, barril, zorra o piso. Si se golpea contra el piso, el piso será barrido limpio.- (Londres 1932).-

b) En el caso de cueros y pieles salados húmedos las costras de sal podrán ser removidas con cepillo.- (Londres 1935).-

c) Si los cueros salados húmedos en bolsas o atados son vendidos sobre peso de descarga, las taras en destino serán también tenidas en cuenta y usadas para la liquidación final.- (Londres 1932).-

Claúsula 12 - Fuerza mayor: Si los cueros de Saladeros son vendidos con declaración del nombre del establecimiento saladeril, medidas judiciales como consecuencia del fallecimiento del propietario deben ser consideradas como fuerza mayor si la entrega por dicha causa ha sido imposible.- (Amberes 1928).-

Claúsula 14 - Quiebra: Si los compradores no efectuaran el pago de acuerdo a los términos estipulados en el contrato, y dicha falta de pago fuera razonablemente atribuible a restricciones de gobierno impuestas después de la firma del contrato, los vendedores pueden, en cualquier momento antes de efectuarse el pago total por los compradores, y después de dar un aviso de siete días a los compradores, cancelar el contrato, y el mismo será inmediatamente terminado, con la misma opción a los vendedores según concedido en el párrafo 14 a cualquiera de las partes a raíz de la quiebra de la

otra, y el monto de los daños pagaderos o cobrables será según establecido en dicho párrafo 14, pero la tal falta de pago no podrá ser motivo de reclamo adicional u otro bajo este contrato.- (Paris 1937).-

-----  
Análisis de las condiciones del  
International Cif.Contract for Hides.-  
-----

Correlacionando las diferentes clases de cueros descritas en el capítulo "Clasificación", y las condiciones de venta que se establecen en el formulario "International Cif. Contract for Hides" para cada operación, pasamos a analizar cada una de estas cláusulas:

a) Descripción y denominación completa de los cueros.- En caso de concertarse una venta de cueros "Frigoríficos", habitualmente se establece si se trata de "Standard", en cuyo caso, y si es posible, ya se menciona el nombre del establecimiento productor, o si es Frigorífico Nacional, ex Municipal. En ambos casos, naturalmente, se menciona si se trata de novillos pesados, y/o livianos, de vacas, de vaquillonas, de terneros, de becerros o mamones, de nonatos y/o toros; en todos los casos si se trata de "Buenos" o "Rechazos"; el peso promedio y eventualmente pesos extremos establecidos; época de producción.-

Al venderse cueros "Buen desuello" (Mataderos, tipo Frigorífico) se menciona la procedencia de ellos, como por ejemplo: Provincia de Buenos Aires, Entre Ríos, Tucumán, Salta, etc.- Luego se emplea la denominación según sexo y peso, y en casos especiales también se menciona la época de matanza.-

Para los cueros "Campos" se usa un procedimiento similar al de los "Buen desuello", si bien como hemos visto, por

tratarse de mercadería de inferior calidad, las limitaciones cualitativas no son tan estrictas, como en los de "Buen desuello". Al contratar la venta de cueros "Secos", se menciona también la procedencia de los mismos; el peso promedio y extremos; cantidad de cueros "buenos" y "desechos", condición de pelo, etc.-

b) El precio tratado.- Se consigna la clase de divisos en que el pago debe efectuarse, por ejemplo: dólares de libre disponibilidad, dólares de convenio (de clearing), libras esterlinas, etc., estableciendo el precio unitario por kilo o libra (2,2046 libras igual 1 kilo para E.U. y 2,2047 libras igual 1 kilo para el continente Europeo.) Además, se deja constancia si se trata de peso de embarque, peso de llegada, etc.-

c) La condición de entrega: Mientras en el comercio doméstico la entrega de mercaderías se efectúa habitualmente en el establecimiento del vendedor, en caso de negocio de exportación, la entrega, por lo general, se hace a bordo del vapor portador. Sin perjuicio de que la entrega física de la mercadería se haga en la forma mencionada más arriba, se conocen cuatro condiciones de venta de exportación, a saber: 1ª Puesto sobre muelle al costado del vapor, F.A.S.- Free alongside steamer, corriendo en este caso los gastos propiamente dichos de embarque, como ser: eslingaje, guinche, impuesto a las exportaciones, gastos de Aduana por cuenta del comprador, quien además paga el flete y seguros marítimos. 2ª Puesto a bordo, F.O.B.- free on board, en este caso todos los gastos para poner la mercadería a bordo, incluso la estiba en el vapor, corre por cuenta del vendedor, pagando el comprador el flete y seguro. 3ª Costo y Flete, C.&F.- Cost and Freight, comprendiendo la entrega a bordo por el vendedor, corriendo el flete marítimo por cuenta del mismo. El comprador cobra el seguro marítimo.

4º Costo, Seguro y Flete, C.I.F.- Cost, Insurance, Freight, significa entrega a bordo, corriendo por cuenta del exportador el flete y seguro marítimo, o sea la entrega de la mercadería en el puerto de destino libre de gastos de transporte para el comprador.-

d) El plazo de entrega.- Los contratos de exportación por cueros, generalmente establecen como plazo de entrega 60 días contados de la fecha del contrato, salvo estipulaciones en contrario. El plazo de entrega es habitualmente también el plazo de embarque, pues es condición internacional que el vendedor efectúe el embarque bajo su propia responsabilidad, que le hace pasible de reclamos eventuales de ultramar. Sin embargo, últimamente, y como consecuencia de los convenios comerciales celebrados con países donde las compras son efectuadas por intermedio de entidades oficiales, dichos compradores envían "sus recibidores" para inspeccionar y aceptar los cueros en los puertos de embarque.-

Al realizar el "recibo" de la mercadería, los encargados de ello contemplan su calidad y su peso. Ahora bien; si los recibidores controlan sólo la calidad de los cueros, el vendedor queda responsable por el resultado de peso en destino. Mientras que en el caso de recibir la mercadería, aceptando su calidad y peso, la responsabilidad del vendedor cesa en el puerto de embarque por ambos conceptos. En caso de no hacer controlar el comprador la mercadería en el puerto de embarque, en los contratos se estipula directamente plazo de embarque y no entrega.-

e) Condiciones y Plazo de embarque.- Los embarques de cuero deben efectuarse, salvo estipulación en contrario, en las siguientes condiciones: 1º Dentro del plazo fijado en el contrato; 2º Habiendo servicio directo de vapores entre el puerto

de embarque y destino, debe emplearse el medio de transporte directo, y tan solo se admiten trasbordos si estuvieran estipulados expresamente en el contrato. En caso de trasbordos, la responsabilidad del vendedor por calidad, cesa recién en el puerto de destino final, mientras que en cuanto al peso de la mercadería, el mismo solo es responsable hasta el primer puerto de trasbordeo; 3º Los cueros vacunos deben embarcarse sueltos, o sea ni atados, ni en fardos; 4º A su vez, la mercadería debe estar bien acondicionada a bordo, respectivamente en las bodegas, tarea que está a cargo del vendedor; 5º El documento por excelencia, que el vendedor debe suministrar como prueba de haberse efectuado el embarque, es el "conocimiento de embarque", expedido por el capitán, armadores, o agentes del vapor. 6º El comprador puede exigir además del conocimiento de embarque, otros documentos, como ser: Certificado Sanitario, Certificado de Origen, Factura Consular y Factura Comercial, Detalle y/o Romaneo de peso; 7º El detalle de la documentación que requiere el comprador, se debe suministrar al firmarse el contrato o con suficiente anticipación al embarque para que el exportador pueda procurarlos; 8º El vendedor está obligado a marcar la mercadería, para asegurar así su identificación, no sólo en el puerto de embarque, sino en especial en el puerto de recibo; 9º En caso de una venta C.I.F. o cuando el vendedor cubre el seguro por cuenta del comprador, se asegurará el 110% del valor facturado, debiendo aportar la póliza correspondiente.-

f) Condiciones de pago.- El pago de la mercadería se efectúa previo al embarque de la misma, mediante la apertura de cartas de crédito documentarios a satisfacción del vendedor y en un todo de acuerdo con las estipulaciones al respecto de

de las autoridades competentes. También puede efectuarse mediante transferencia o giro bancario que debe reunir las mismas condiciones. En este sentido nos referimos a lo estipulado en la Reglamentación de Ventas del Instituto Argentino de Promoción del Intercambio, a cuyo cargo en nuestra República está la comercialización y control de ventas de los cueros vacunos. Dicho Instituto exige que las cartas de crédito por exportación de cueros vacunos argentinos, cubra el 100% del valor de la venta, en la moneda estipulada, esté confirmado por un Banco local en forma irrevocable, que sea transferible y divisible. El valor de la exportación se hace efectivo contra las cartas de crédito abiertas de ultramar, contra la entrega de los documentos de embarque en ellas estipuladas.-

g) Responsabilidad ulterior del exportador.- La experiencia ha demostrado que los cueros durante la travesía por mar, de su peso de embarque pierden cierto porcentaje por disminución de humedad, produciéndose así la llamada "merma de peso". Sin embargo, esta pérdida de peso - siempre que el embarque se haga en condiciones correctas - se recupera durante el proceso de curtición. Relacionando la merma con el rendimiento en la curtición, siempre de acuerdo con lo que enseña la experiencia, se han establecido franquicias para las diferentes clases de cueros, admitiendo una diferencia de peso entre el puerto de embarque argentino y puerto de destino de ultramar habitual (sin admitir trasbordos). La franquicia es la tolerancia expresada en porcentaje, que los cueros pueden mermar del peso de embarque durante la travesía. Si el porcentaje de merma en puerto de destino, es inferior a la tolerancia establecida, resulta en beneficio del comprador. En cambio si sobrepasa la franquicia, el exportador debe abonar la diferencia, al precio contratado.-

En cueros "Buen desuello" la franquicia es de 10%; en "Campos" es de 16% y en cueros "Secos" es de 4%. - Estos porcentajes son los standard que pueden sufrir modificaciones por cláusulas especiales del contrato.-

Los compradores de ultramar aceptan el peso de embarque de los cueros "Frigoríficos" como final, teniendo en cuenta su excelente condición de embarque que asegura una merma mínima. Por lo tanto, no se estableció franquicia para esta clase de cueros.-

En cuanto a la calidad de los cueros, el exportador es responsable que la misma corresponda a lo contratado. En caso de que en el puerto de destino se establezca que no se ha cumplido con lo pactado, surgen los reclamos por calidad, que de acuerdo con las cláusulas del contrato E.I.F. deben dilucidarse, ya sea en forma amistosa, o por medio de arbitraje. Los reclamos por diferencia de peso o calidad, deben hacerse inmediatamente al llegar la mercadería a puerto de destino, pues en caso contrario el comprador pierde su derecho a reclamar.-

Instituto Argentino de Promoción del Intercambio.-  
I.A.P.I.

-----  
Como ya se ha dicho anteriormente, desde el año 1946, la comercialización de cueros vacunos está a cargo del I.A.P.I.- En el decreto que dió origen a este Instituto, del 28 de mayo de 1946, entre otros conceptos se expresa lo siguiente:

"Hechos recientes han puesto de manifiesto que cuando el Estado, por circunstancias muy especiales, se vió en la necesidad de intervenir en actividades de índole comercial, se han producido en algunos casos, pérdidas que al concurrir con otros factores, contribuyeron a acentuar el desequilibrio del

"del presupuesto; que es presumible que ese factor de desequilibrio no se habría presentado si el Estado hubiese dispuesto de un organismo de carácter comercial, con experiencia suficiente"; agregando " que a los fines expresados se requiere crear un organismo oficial totalmente independiente el cual, con los recursos y medios necesarios, actúe con criterio y agilidad en la compra, venta, distribución y comercialización de los productos, sin que por ello deje de lado su finalidad de bien común"; prosigue diciendo: "que el organismo oficial a crearse, aunque de carácter comercial, en modo alguno monopolizará las actividades privadas, sino que deberá complementarlas adecuadamente y para beneficio de ellas".-

Al disolverse la Corporación para la Promoción del Intercambio, organismo mixto creado en 1941, el Decreto de mayo de 1946 lo convirtió en una entidad autárquica pero que girará dentro de la órbita del sistema del Banco Central.-

Las facultades que se asignaron al I.A.P.I. se referían a su actuación, tanto en el orden comercial nacional, como en el del comercio internacional, pues entre sus objetivos se contaba el promover el desarrollo del comercio interior y exterior. Actualmente el I.A.P.I. depende del Ministerio de Comercio Exterior, y en el orden internacional interviene en la tramitación de tratados de comercio, controlando el cumplimiento de los mismos, informando y asesorando. La entidad tiene un carácter comercial, por lo que está autorizada a realizar los actos y operaciones legislados bajo los distintos títulos del Código de Comercio.-

Por resolución N°8962/46 dictada el 11 de diciembre de 1946, por la Secretaría de Industria y Comercio, el I.A.P.I.

se hizo cargo de la exportación de la producción de cueros del país. Se trataba de todos los cueros vacunos, salados y secos, cueros lanares y porcinos y igualmente cueros curtidos. Este último tipo fué excluido de su órbita de acción en setiembre de 1947, y lo mismo aconteció en noviembre de ese año con respecto a los cueros lanares.-

En agosto de 1948 las condiciones del mercado internacional hicieron necesaria nuevamente la intervención del I. A.P.I. en los cueros lanares, pero en diciembre de 1949, desaparecidas ya esas causas, dichos cueros quedaron definitivamente fuera del control del mencionado Instituto.-

Desde la mencionada resolución N°8972/46 todas la producción de cueros vacunos "Frigoríficos" y "Frigorífico Nacional" (Ex Municipal) ha quedado para su comercialización en poder del I.A.P.I.- En cuanto a los cueros denominados "del interior", se ha negociado en el mercado interno, en forma libre.-

La Constitución Justicialista de 1949 establece en su Artículo 40, entre otras cosas, como sigue: "El Estado mediante una ley, podrá intervenir en la economía y monopolizar determinada actividad en salvaguardia de los intereses generales y dentro de los límites fijados por los derechos fundamentales asegurados en esta Constitución. Salvo la importación y exportación que estarán a cargo del Estado de acuerdo con las limitaciones y el régimen que se determine por ley, toda actividad económica se organizará conforme a la libre iniciativa privada, siempre que no tenga por fin ostensible o encubriente dominar los mercados nacionales, eliminar la competencia o aumentar usurariamente los beneficios". Teniendo en cuenta los conceptos vertidos en nuestra Carta Magna, el Segundo Plan

Quinquenal, fija el objetivo fundamental del comercio exterior en los siguientes términos: "La acción económica en materia de comercio exterior, tendrá como objetivo fundamental asegurar el desarrollo progresivo de la economía social, base del bienestar del pueblo, mediante la promoción de todas aquellas actividades que contribuyan a consolidar la independencia económica de la Nación" y establece seguidamente que "El comercio exterior será conducido por el Estado y ejercido por los organismos específicos y por las organizaciones económicas y sociales de los interesados: trabajadores, productores, industriales, comerciantes y consumidores, y por las empresas privadas, conforme a la reglamentación que se dicte al efecto".-

Tal como lo preve el Segundo Plan Quinquenal, y ya con anterioridad a la sanción del mismo, el I.A.P.I. puso en vigencia el 1º de setiembre de 1952 una nueva reglamentación para la exportación de sub-productos ganaderos, que se transcribe a continuación:

Reglamentación para la exportación de  
Sub-productos Ganaderos.-  
-----

Reglamentación de ventas directas.- Art.1º La Gerencia Departamental de Productos Ganaderos del I.A.P.I. (en adelante "el vendedor") venderá para su exportación los productos que comercializa de acuerdo a la siguiente Reglamentación.-

Art. 2º Las ventas se harán puestos los productos sobre el muelle y/o lancha costado vapor, puerto Buenos Aires, según modalidad de transporte del tipo de venta de que se trate y en todo caso a opción del vendedor.- La entrega y recibo de la mercadería se efectuará en los depósitos que este último indique, corriendo desde ese momento todos los riesgos incluidos calidad y merma por cuenta del exportador , como así también -----

los gastos en que se incurra una vez puesta la mercadería sobre muelle y/o lancha costado vapor puerto de Buenos Aires.-

Art. 3º Independientemente del precio de venta sobre el muelle y/o lancha costado vapor puerto de Buenos Aires, el vendedor fijará un valor F.O.B. mínimo de venta al exterior a menos del cual no podrá venderse, salvo autorización previa del mismo. Los precios serán netos, sin comisión, y todo exceso que obtenga el exportador sobre el precio F.O.B. mínimo de venta, quedará a su exclusivo beneficio.-

Art. 4º Quedan a cargo del exportador las tramitaciones y responsabilidades ante el Banco Central de la República Argentina, Dirección Nacional de Aduanas, y ante cualquier otra repartición o entidad que intervenga en la exportación de la mercadería.-

Art. 5º Con el fin de concertar las operaciones, los exportadores deberán formular por escrito a la División Comercial respectiva su oferta de compra, la que podrá hacerse por intermedio de un corredor inscripto en la Cámara de Sub-productos Ganaderos de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, detallando destino, comprador exterior, divisa, precio sobre muelle y/o lancha costado vapor puerto de Buenos Aires, precio F.O.B., y plazo de retiro de la mercadería para embarque, el que en ningún caso podrá exceder de los 60 días de la fecha de la aceptación de la operación, presentando conjuntamente con la propuesta, o dentro de las 48 horas de la presentación de la misma, copias debidamente autenticadas del cable telegráfico de la aceptación de la operación por parte del importador exterior.- En el caso de no hacerse la operación por intermedio de corredor, se deducirá la comisión del mismo de los gastos F.O.B. de la operación.-

Art. 6º Las ofertas tendrán carácter firme por parte del exportador con una vigencia de 48 horas, dentro de las cuales el vendedor deberá contestarla, pudiendo aceptarlas o rechazarlas. Aceptada la oferta se procederá dentro de un término de 5 días hábiles, a la presentación por parte del exportador del respectivo contrato de compra-venta, el cual deberá estar firmado por el exportador y sellado por la Bolsa de Comercio de Buenos Aires.-

Art. 7º Dentro de los 45 días corrido de la presentación de la oferta por el exportador, éste, aceptada y formalizada la operación deberá presentar la correspondiente carta de crédito del exterior la que deberá ser confirmada, irrevocable divisible, transferible y hacer referencia concreta al número de operación de que se trata. En esa misma oportunidad el exportador deberá optar entre: a) hacer efectivo el 90% del importe total de la operación, mediante el depósito correspondiente de la cuenta corriente ML del I. A.P.M. en el Banco de la Nación Argentina, dejándose constancia en la boleta respectiva del producto comercializado y del número de la operación de que se trata; b) presentar una nota de un Banco mediante la cual éste se comprometa a pagar al I.A.P.I. a la presentación por el exportador de los documentos exigidos por la carta de crédito, las sumas que correspondan según el valor unitario de la mercadería. En el caso de que dentro de los 45 días corridos de la presentación de la oferta por el exportador, el mismo no presentara la correspondiente carta de crédito del exterior, se aplicará lo dispuesto en el Art.15, para el caso de no concesión de prórroga del plazo del contrato, con la obligación de hacer efectivo el pago total dentro de los cinco días hábiles de

entregado la mercadería o presentar una garantía a satisfacción y opción del vendedor, importe total de la operación.-

Art. 8º Dentro del plazo fijado para el embarque, el exportador solicitará por nota las "órdenes de entrega" respectivas, haciendo constar en su solicitud el producto a embarcar, el número de la operación, cantidad, calidad y valor máximo de la mercadería.- En el caso de que el exportador hubiera optado por el punto b) del artículo precedente, y por cualquier motivo el Banco no hiciera efectivo el pago, el exportador deberá entregar inmediatamente al vendedor, todos los documentos de embarque, siendo responsable de todos los daños y perjuicios además de las medidas administrativas a que el mismo pueda hacerse pasible por parte del Instituto. Dentro de los 5 días hábiles del recibo de la mercadería el exportador deberá proceder a la liquidación definitiva de la operación por el importe que resulte del ajuste final de la misma, acompañando - cuando así correspondiera - la respectiva boleta de depósito en la ya citada cuenta corriente del Instituto.-

Art. 9º La "orden de entrega" tendrá una validez de 15 días corridos, contados a partir de la fecha de su emisión, siempre que el vencimiento de la operación no tuviere lugar antes del fin de dicho término. En el caso que este último ocurriera, el vencimiento de la orden se reducirá conjuntamente con el del plazo del contrato.-

Art. 10º Si por cualquier circunstancia la mercadería puesta sobre muelle y/o lancha costado vapor, no pudiera ser embarcada, tal acontecimiento deberá ser puesto inmediatamente en conocimiento del vendedor, el cual resolverá el giro que deberá darse a la carga, corriendo por cuenta exclusiva del exportador los gastos que por tal motivo se produjeran.-

Art. 11º Los certificados de embarque serán solicitados al vendedor por el exportador de la mercadería, siendo a cargo exclusivo de éste último la tramitación de los mismos, previamente a la presentación de los certificados ante la Dirección Nacional de Aduana, éstos, con una copia extra, serán entregados a la División Comercial respectiva, la que dejará en ellos constancia de su intervención, procediendo a su devolución al siguiente día hábil.-En el caso de que los certificados hayan sido extendidos simultáneamente por varias operaciones, se agregará una copia extra por cada venta. El exportador deberá igualmente entregar una copia del boleto de embarque, con la constancia del número de la operación de que se trate. La descripción de la mercadería en los certificados, factura, conocimientos y demás documentos de embarque deberá ser similar a la del contrato.-

Art. 12º - Al siguiente día hábil del despacho de los originales, el exportador, remitirá a la División Comercial respectiva, copia de la documentación comercial y de embarque bajo declaración jurada de ser copia fiel de aquellos. Remitirá asimismo, copia de la carta con que enviara los originales al Banco negociador o al exterior, indicando número, fecha y folio del libro copiador respectivo. En las copias de factura para el vendedor, el exportador dejará constancia de los importes que correspondan a F.O.B., flete, seguro, comisión al exterior, etc.-

Art. 13º El embarque de las mercaderías deberá realizarse dentro del plazo fijado en la propuesta del exportador, el que, como establece el artículo 5º, no podrá exceder de los 60 días de la fecha de aceptación de la oferta por el vendedor. La Gerencia de Productos Ganaderos podrá otorgar por

si prórrogas a dicho plazo, hasta una máximo de 15 días, cuando existieran motivos atendibles para ello. Todo pedido de prórroga mayor de dicho plazo deberá estar fundado exclusivamente en la excepción de caso fortuito o de fuerza mayor (Art. 513 y 514 del Código Civil). Acompañado de las pruebas del caso, el pedido, previo despacho de la Gerencia Departamental, y dictamen del Departamento Legal, será acordado o denegado por resolución fundada de la Gerencia General del Instituto. Para poder ser atendidos, los pedidos de prórroga deberán ser presentados por el exportador, por lo menos 5 días hábiles antes del vencimiento del contrato.-

Art. 14º Concedida la prórroga para el retiro de la mercadería y embarque de la misma, el exportador abonará por el tiempo comprendido entre la fecha de vencimiento del contrato y la del retiro de la mercadería, los gastos de almacenaje, seguro, merma y administrativos en que incurra el vendedor.-

Art. 15º Si el pedido de prórroga no fuera concedido, o el exportador no lo hubiere solicitado, o lo hubiera hecho fuera del término mínimo de 5 días antes del vencimiento del contrato, el vendedor pondrá la mercadería a su disposición comunicando al mismo - por telegrama colacionado y por lo menos con 24 horas de anticipación - el lugar y fecha en que la mercadería será pesada y precintada. El comprador deberá enviar a su receptor, y a partir de ese momento correrá por cuenta de aquel los gastos de almacenaje, seguro, movimiento y todo otro que se pudiera producir, no siendo el vendedor responsable de la calidad y merma. Si el exportador hubiera optado por el inciso b) del art. 7º estará obligado dentro de los 5 días hábiles de entregada la mercadería, a hacer efectivo el pago total o del ajuste en el caso de haber optado por el inciso a) del Art. 7º. En caso de que el exportador no enviara su reci-

- bidor, aceptará como real el peso facturado por el vendedor. Para disponer de la mercadería precintada, el exportador deberá solicitar "orden de entrega", y el recibo se efectuará indefectiblemente en presencia de un inspector del vendedor, debiendo facturarse al exterior el peso que resulte de esta entrega, que no podrá exceder al facturado por el vendedor.-

Art. 16º Los reclamos por tara, que a juicio del vendedor sean justificados, y cuyos documentos estén visados por la Representación Consular Argentina o entidad representativa en el país de destino, será reconocido al exportador local a los precios de venta del vendedor.-

Art. 17º El exportador no podrá dar a la mercadería otro destino que el señalado en su propuesta y aceptado por el vendedor. Cualquier cambio de destino, para ser autorizado por el vendedor deberá ser fehaciente y ampliamente justificado. Autorizado el cambio de destino de la mercadería, el exportador deberá hacer efectivo el 1½% del importe máximo total puesta la mercadería sobre muelle y/o lancha costado vapor puerto de Buenos Aires.-

Art. 18º Las operaciones serán firmes y no podrán dar lugar a la anulación y rescisión de las mismas. Solamente en caso fortuito o de fuerza mayor, debidamente comprobado, el vendedor podrá dejar sin efecto un contrato concertado. Para ello será necesario, previo informe de la Gerencia Departamental y dictamen del Departamento legal, resolución fundada de la Gerencia General del Instituto. Denegado el pedido de rescisión, y vencido el término del contrato sin que el recibo de la mercadería haya sido efectuado por el exportador, se procederá en la forma indicada en el Art. 15º para

el caso de no concesión de prórroga del plazo del contrato, debiendo abonar el exportador, por el tiempo compensado entre la fecha de concertación de la operación y la de puesta a disposición de la mercadería, los gastos de almacenaje, seguro, flete y administrativos en que haya incurrido el vendedor dentro del plazo fijado para el pago total de la mercadería.-

Reglamentación de ventas calzadas.- Art. 1º La Comisión Interdepartamental de Productos Ganaderos del I.A.P.I. en adelante "el vendedor" - venderá, para su exportación, los productos que comercializa en "operaciones calzadas", de acuerdo a la siguiente reglamentación.-

Art. 2º Independientemente del precio de venta sobre el muelle y/o lancha, costas vapor puerto de Buenos Aires, el vendedor fijará un valor F.O.B. mínimo de venta, a menos del cual no podrá venderse, salvo autorización previa del mismo. Los precios serán netos, sin comisión y todo oneroso que obtenga el comprador sobre el F.O.B. mínimo de venta, quedará a su exclusivo beneficio, corriendo a su cargo y por su cuenta los reclamos que se originen en el exterior en concepto de calidad y pesa.-

Art. 3º Quedan a cargo del exportador las trámites y responsabilidades ante el Banco Central de la República Argentina, Dirección Nacional de Aduanas, y ante cualquier otra repartición o entidad que intervenga en la exportación de la mercadería.-

Art. 4º Con el fin de concertar las operaciones los exportadores deberán formular por escrito a la División Comercial respectiva, un oferta - la que podrá hacerse por intermedio de un corredor inscripto en la Cámara de Sub-productos Comerciales de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires -, detallando:

destino, comprador exterior, divisas, precios; sobre muelle y/o lancha costado vapor puerto de Buenos Aires, de venta y de compra, precio F.O.B., y plazo de embarque, que en ningún caso podrá exceder de los 60 días de la fecha de aceptación de la operación; presentado conjuntamente con la propuesta o dentro de las 48 horas de la presentación de la misma, copia debidamente autenticada del cable telegráfico de la aceptación de la operación por parte del importador exterior.-

Art. 5º Las ofertas tendrán carácter firme por parte del exportador con una vigencia de 48 horas, dentro de las cuales el vendedor deberá contestarlas, pudiendo aceptarlas o rechazarlas. Aceptada la oferta, se procederá, dentro de un término de 5 días hábiles, a la presentación por parte del exportador del respectivo contrato de compra-venta, el cual deberá estar firmado por el exportador y sellado por la Bolsa de Comercio de Buenos.-

Art. 6º Dentro de los 45 días corridos de la presentación de la oferta por el exportador, éste, aceptada y formalizada la operación, deberá presentar la correspondiente carta de crédito del exterior, la que deberá ser confirmada irrevocable, divisible, transferible, y hacer referencia concreta al número de operación de que se trata. En esa misma oportunidad el exportador deberá optar entre: a) hacer efectivos el diferencial - diferencia entre los precios de compra y de venta sobre muelle y/o lancha costado vapor puerto de Buenos Aires -, mediante depósito en la cuenta corriente N°1 del I.A.P.I. en el Banco de La Nación Argentina, dejándose constancia en la boleta de depósito respectiva del producto comercializado y del número de la operación de que se trata. En caso que así corresponda, al recibo de la copia del Certificado de Embarque, firmada por la Aduana, el vendedor, devolverá

el exportador los importes que hubiere pagado en exceso.-

b) Presentar una nota de un banco acreditado en el cual éste se comprometa a pagar el Instituto o la presentación por el exportador de los documentos exigidos por la carta de crédito la suma que corresponda en concepto de diferencia. En el caso de que por cualquier motivo el banco no libere al efecto el pago, el exportador deberá entregar inmediatamente al vendedor, todos los documentos de embarque, siendo responsable de todos los daños y perjuicios además de las medidas administrativas a que el mismo pueda hacerse posible por parte del Instituto. En el caso de que dentro de los 48 días corridos de la presentación de la oferta por el exportador, el mismo no presentará la correspondiente carta de crédito al exterior, deberá hacer efectivo el diferencial, dentro de los 3 días hábiles de vencido el plazo mencionado; de acuerdo a lo establecido en el inciso a) del presente artículo, o presentar una garantía o satisfacción y opción del vendedor por el importe total del diferencial.-

Art. 7º Dentro del plazo fijado para el embarque y una vez cumplido con las disposiciones del artículo precedente el exportador solicitará los certificados de embarque, siendo a cargo exclusivo de éste fijado la tramitación de los mismos, previamente a la presentación de los certificados ante la Dirección Nacional de Aduanas, estos con una copia cada uno serán entregados a la Dirección General respectiva la que dejará en ellos constancia de su intervención, procediendo a su devolución al siguiente día hábil. En el caso de que los certificados hayan sido extendidos simultáneamente por varias operaciones se entregará una copia extra por cada venta. El exportador deberá igualmente entregar una copia del boleto de

embarque, con la constancia del número de la operación de que se trata. La descripción de la mercadería en los certificados, facturas, conocimientos y demás documentos de embarque, deberá ser similar a la del contrato.-

El Art. 8º y el Art. 9º de la reglamentación de "ventas calzadas" es similar a los Art. 12º y 13º de "ventas directas" anteriormente transcritas.-

Art. 10º Concedida la prórroga para el retiro de la mercadería y embarque de la misma, el exportador abonará el 1½% del diferencial correspondiente, importe que hará efectivo de acuerdo a lo establecido en el Art. 6º, antes de solicitar los certificados de embarque respectivo.-

Art. 11º Si el pedido de prórroga no fuera concedido o el exportador no lo hubiere solicitado, o lo hubiere hecho fuera del término mínimo de 5 días antes del vencimiento del contrato, el exportador perderá el 50% del diferencial correspondiente, para lo cual, en caso de haber optado por el inciso a) del Art. 6º el vendedor devolverá el 50% del diferencial, en caso de haber optado por el inciso b) del artículo b) antes mencionado, el exportador deberá abonar el importe correspondiente dentro de los 5 días de la notificación por parte del vendedor.-

Art. 12º El exportador no podrá dar a la mercadería otro destino que el señalado en su propuesta y aceptado por el vendedor. Cualquier cambio de destino, para ser autorizado por el vendedor, deberá ser fehaciente y ampliamente justificado. Autorizado el cambio de destino de la mercadería deberá hacer efectivo el 1½% del importe máximo total puesta la mercadería sobre muelle y/o lancha costado vapor puerto de Buenos Aires.-

Art. 13º Las operaciones serán firmas y no podrán dar lugar

a la anulación o rescisión de las mismas. Solamente en caso fortuito o de fuerza mayor debidamente comprobado, el vendedor podrá dejar sin efecto un contrato concertado. Para ello será necesario, previo informe de la Gerencia Departamental y dictamen del Departamento Legal, resolución fundada de la Gerencia General del Instituto. Denegado el pedido de rescisión y vencido el término del contrato sin que el recibo de la mercadería haya sido efectuado por el exportador, se procederá en la forma indicada en el Art. 11º para el caso de no concesión de prórroga del plazo del contrato.-

Art. 14º El exportador deberá comunicar al vendedor, por lo menos con 24 horas de anticipación, el lugar, fecha y hora en que se efectuará el embarque.

- - - - -

Ampliando los términos de la Reglamentación transcrita, cabe mencionar que el I.A.P.I. en su carácter de encargado de la comercialización de cueros, como de la mayoría de los demás subproductos ganaderos, lo hace por intermedio de los exportadores habituales del ramo, en cuanto a las ventas al extranjero se refiere. Las operaciones con ese destino se agrupan en dos categorías, a saber: "Ventas Directas" y "Ventas Calzadas". Bajo "Ventas Directas" se entiende la venta de cueros que constituyen propiedad del I.A.P.I., tales son los cueros Frigoríficos "Standard" y los del Frigorífico Nacional (Ex-Municipal). Estos establecimientos, -como ya se ha mencionado en otros puntos de este trabajo - adquieren el ganado para su faenamiento por cuenta y orden del I.A.P.I., entregando al mismo la carne y los sub-productos. La venta de los cueros así producidos por los Frigoríficos la efectúa el I.A.P.I. "directamente" a los exportadores, que actúan por cuenta y orden

del comprador foráneo.- En el boleto de compra-venta respectivo se establece la descripción completa de la mercadería, el destino de la misma y la moneda que constituye base de la operación.- En cuanto al precio, los contratos establecen el que rige entre el I.A.P.I. y el exportador, o sea puesto s/muelle y/o lancha al costado del vapor cargador de la mercadería en el Puerto de Buenos Aires.- Dicho precio se estipula en base del precio mínimo F.O.B. (puesto a bordo), que I.A.P.I. autoriza en cada caso, siendo la diferencia entre precio F.O.B. y puesto s/muelle el 16,5% en caso de Frigoríficos "Standard" y 17,5% para los cueros del Frigorífico Nacional.- Estos porcentajes sirven para solventar los gastos de embarque, tales como: mano de obra en el muelle y a bordo para la estiba, sal necesaria para la conservación, gastos de recibo, de control y de marcación, impuesto a las ventas y a las actividades lucrativas, etc.- En caso de cueros del Frigorífico Nacional, a los arriba enumerados debe agregarse el gasto de acarreo y/o lanchaje.- Los porcentajes mencionados, a parte de los gastos, comprenden también aproximadamente 2% de comisión para el exportador.-

Ventas calzadas.- Comprenden operaciones en cueros del "Interior", o sea: Salados "Buen desuello" o "Campos" y Secos.- En vista de que el comercio de cueros del "Interior" en el mercado interno no está a cargo del I.A.P.I., el exportador los adquiere al barraquero productor para "calzarlos" contra sus ventas al exterior.- La intervención del I.A.P.I. es más bien de control de precios, pues no se admite la venta a precios inferiores a los establecidos como mínimos por el Instituto.-

Sobre los negocios "calzados", en virtud de la Reglamentación vigente, el I.A.P.I. está facultado a cobrar comisión del exportador; comisión llamada "diferencial", sin

embargo en estos momentos, y para facilitar las ventas "calzadas", el I.A.P.I. prescinde de dicha comisión.-

Tanto en las operaciones "Directas" como en las "calzadas" los eventuales sobreprecios obtenidos sobre los precios mínimos establecidos, quedan a beneficio del exportador.- Por otra parte, los precios mínimos no incluyen comisión alguna para los corresponsales o agentes en el extranjero.-

A continuación, se detalla la lista de precios básicos en vigor, establecida por el I.A.P.I. el 13 de diciembre de 1951:

Quesos Secos .-

Buenos Aires

Vacunos Americanos	.... mín	50.28	por 10 kgs.	F.C.B.
" Verano	.....	42.46	" "	" "
" Inservibles	...	29.40	" "	" "
" Garras	.....	15.71	" "	" "
Decerros 4/6 kgs.	.....	51.84	" "	" "
" Inservibles	..	29.40	" "	" "
" Garras	.....	14.70	" "	" "
Decerritos 2/4 kgs.	...	52.53	" "	" "
Monatos	.....	62.72	" "	" "

Córdoba - Salta

Vacunos 10/11 kgs.	....	50.28	" "	" "
" 11/12 "	....	51.84	" "	" "
" 12/13 "	....	53.53	" "	" "
" verano 10/12 kg.	....	42.46	" "	" "
" " 12/13 "	....	44.02	" "	" "
"mal desechos 10/11"	"	31.51	" "	" "
" " " 11/12"	"	33.30	" "	" "
" " " 12/13"	"	35.26	" "	" "
" Inservibles	.....	29.46	" "	" "
" Garras	.....	17.07	" "	" "
Decerros 5/6 kgs.	.....	53.30	" "	" "
" Inservibles	..	29.46	" "	" "
" Mal desechos	..	37.22	" "	" "
" Garras	.....	15.71	" "	" "
Decerritos	.....	55.75	" "	" "
Monatos	.....	62.79	" "	" "

Sud de Entre Ríos

Vacunos clasificados	..	50.28	" "	" "
" verano	.....	41.60	" "	" "
" inservibles	...	29.40	" "	" "
" garras	.....	15.71	" "	" "
Decerros clasificados	..	51.77	" "	" "
" inservibles	...	29.40	" "	" "
" garras	.....	14.70	" "	" "
Decerritos	.....	52.31	" "	" "
Monatos	.....	62.79	" "	" "

Norte E. Rios - Nte. Santa Fe - Corrientes - Chaco - Formosa y Misiones.-

Vacunos clasificados ..	m\$	43.32	por	10	kgs.	F.O.B.
" verano .....	"	33.63	"	"	"	"
" inservibles .....	"	20.64	"	"	"	"
" garras .....	"	13.14	"	"	"	"
Beceros 4/6 kgs. ....	"	43.32	"	"	"	"
" inservibles ..	"	18.77	"	"	"	"
" garras .....	"	9.38	"	"	"	"
Becerritas .....	"	43.32	"	"	"	"
Nonatos .....	"	58.44	"	"	"	"

Cueros Frigoríficos Standard.-

Novillos Buenos .....	m\$	471.58	por	100	kgs.	F.O.B.
" Rechazos .....	"	456.82	"	"	"	"
Novillitos Buenos .....	"	493.72	"	"	"	"
" Rechazos .....	"	471.58	"	"	"	"
Vacas Buenos .....	"	473.58	"	"	"	"
" Rechazos .....	"	402.30	"	"	"	"
Vaquillonas Buenos ....	"	520.42	"	"	"	"
" Rechazos ..	"	483.97	"	"	"	"
Toros buenos .....	"	329.31	"	"	"	"
" Rechazos .....	"	305.53	"	"	"	"

Cueros Frigorífico Nacional (ex Municipal).-

Novillos .....	m\$	455.35	por	100	kgs.	F.O.B.
Novillitos .....	"	464.20	"	"	"	"
Vacas .....	"	457.47	"	"	"	"
Vaquillonas 16/18 kgs. ....	"	467.77	"	"	"	"
" 14/16 "	"	500.85	"	"	"	"
" 12/14 "	"	573.75	"	"	"	"
Toros .....	"	305.53	"	"	"	"

Cueros Salados "Buen Desuello".-

Bs.As.-Sud Córdoba-Sud Sta. Fe-Sud E. Rios-San Luis-Rosario

Novillos .....	m\$	379.83	por	100	kgs.	F.O.B.
Vacas .....	"	367.87	"	"	"	"
Vaquillonas .....	"	413.67	"	"	"	"

Mendoza - San Juan - Córdoba (Centro)

Novillos .....	m\$	384.92	"	"	"	"
Vacas .....	"	367.87	"	"	"	"
Vaquillonas .....	"	413.67	"	"	"	"

Tucumán

Novillos .....	"	376.39	"	"	"	"
Vacas .....	"	362.70	"	"	"	"
Vaquillonas .....	"	373.54	"	"	"	"

Salta

Novillos .....	"	398.45	"	"	"	"
Vacas .....	"	362.70	"	"	"	"
Vaquillonas .....	"	373.54	"	"	"	"

Nte. E. Rios-Nte. Santa Fe-Chaco-Corrientes-Formosa y Misiones

Novillos .....	m\$	342.28	por	100	kgs.	F.O.B.
Vacas .....	"	325.08	"	"	"	"
Vaquillonas .....	"	346.23	"	"	"	"

Cueros Salados "Campos".-

Novillos .....	m\$	304.39	"	"	"	"
Vacas .....	"	304.39	"	"	"	"
Vaquillonas .....	"	304.56	"	"	"	"

De acuerdo con la oscilación del mercado, el I.A.P.I. establece los precios del día, mediante x% de rebaja sobre los precios fijados.- Como dato ilustrativo, se menciona, que el 30 de junio de 1953 el I.A.P.I. acordaba los siguientes descuentos, entendiéndose los mismos en caso de cueros "Frigoríficos", contra pago en dólares de libre disponibilidad, haciendo rebajas de menor porcentaje contra pagos en otras monedas de menor valor internacional:

	<u>Frigorífico Standard</u>	<u>Nacional</u>
Novillos Buenos .....	55%	50%
" Rechazos .....	52%	-
Novillitos Buenos .....	52%	53%
" Rechazos .....	51%	-
Vacas Buenos .....	45%	53%
" Rechazos .....	46%	-
Vaquillonas Buenos .....	38%	43%
" Rechazos .....	45%	-
Toros Buenos .....	48%	45%
Toros Rechazos .....	48%	-

Para los cueros salados del "Interior", contra pago en cualquier moneda, al 30 de junio de 1953, regían los siguientes descuentos:

Novillos y Vacas	- 32%
Vaquillonas	- 28%

y para toda clase de cueros "Secos" el 32%.-

Situación actual del mercado de cueros.-

Se considera de interés dar una breve reseña del desenvolvimiento del mercado mundial de cueros a partir de 1951, y sus repercusiones en el mercado argentino, a saber:

La fuerte baja de precios registrada en el mercado mundial de cueros vacunos a fines del año 1951, repercutió sensiblemente en el mercado argentino a principios del año 1952.- Después de resistirse en vano los productores y acopiadores de cueros "buen desuello", "campos" y "secos", durante los primeros dos meses del año contra la declinación de precios, a partir de marzo de 1952 se observaron los efectos de la situación internacional, registrándose desde entonces bajas cada vez más pronunciadas en los precios de las tres clases de cueros mencionados.- Comparados los precios citados para cueros "salados" a mediados del año con los de igual época del inmediato anterior, se puede hablar, sin caer en exageración, de una baja del 30%.-

El Instituto Argentino de Promoción del Intercambio, el cual en diciembre de 1951 estableció su última lista de precios, también se vio obligado a practicar ajustes, de tal suerte, que a principios de marzo concedió rebajas contra los precios de la mencionada lista de hasta 40%, sin distinción de la clase de moneda, en tanto que dos meses más tarde, o sea en mayo, por primera vez, el Instituto demostrando especial interés para atraer compradores en dólares libres, para pagos en esta moneda, dió rebajas de precios de hasta 62,5%.- Tal circunstancia contribuyó grandemente en el incremento de las exportaciones en los sub-siguientes.- Las estadísticas de exportación de cueros vacunos durante los primeros meses del año 1952, registraron cifras relativamente bajas, pues se

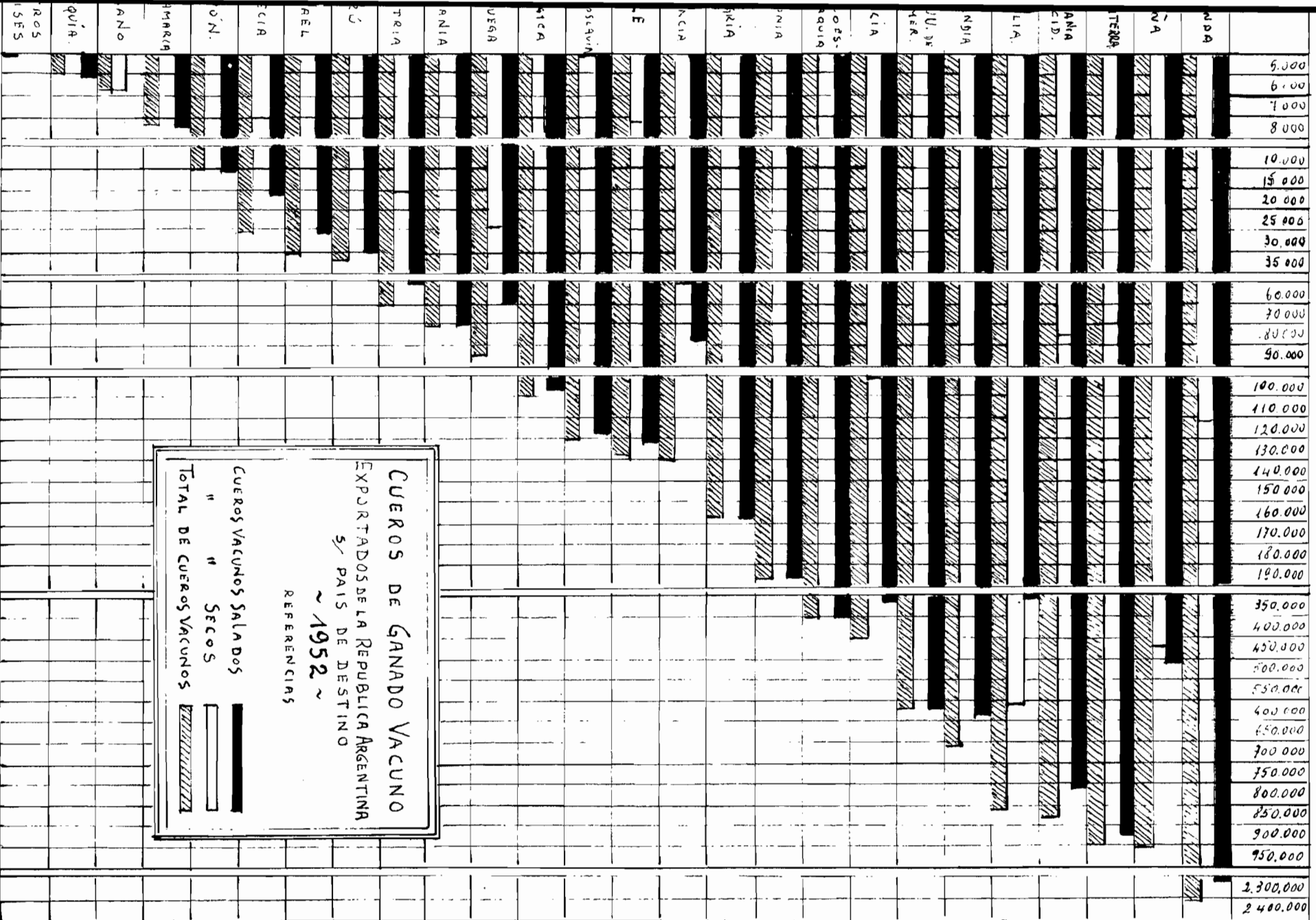
exportaron sólo 3.594.000 cueros; al ajustarse los precios de los cueros argentinos al mercado mundial, en el segundo semestre, se exportan 5.447.000 cueros, alcanzando el total de los cueros exportados en el año 1952, a 9.041.000 unidades, que constituye una cifra pocas veces igualada.-

A fines del año 1952 repuntaron los precios de exportación en un tanto, como consecuencia de la mayor demanda de ultramar, pues en todos los países habitualmente compradores de cueros argentinos, se agudizó la falta de existencia.- Ocurrió, sin embargo, otro tanto en nuestro país, ya que por las medidas adoptadas por el Gobierno Nacional para conservar e incrementar la existencia ganadera del país, se produjo una gran declinación en la faena de vacunos.- Tal es así, que a principios del año 1953 se observa la suspensión de venta de toda clase de cueros "Frigorífico" Standard y Nacional, habiendo quedado los frigoríficos prácticamente sin existencia de cueros.- Asimismo se observaron reducidas entradas en el Interior de toda clase de cueros vacunos.- La industria local durante el año 1952 ha disminuido su producción, como consecuencia de la ausencia completa de exportación de cueros curtidos.- Las curtiembres, al igual que en años anteriores, y por adquirir mercadería seleccionada, han pagado en general precios algo superiores que la exportación, contando en casi todos los casos con ciertas facilidades de pago, incluso en caso de cueros "Frigoríficos" que adquirieron al I.A.P.I.-

La anhelada mejora del cambio de exportación para cueros curtidos, fué sancionada por las Autoridades Nacionales recién a principios del año 1953, esperando que ello sea un aliciente para la industria local y que permita la colocación en el extranjero de mercadería industrializada en el país.-

Destino de los cueros vacunos exportados.-

<u>Países</u>	<u>Año 1951</u>	<u>Año 1952</u>	
Holanda	974.290	2.303.704	piezas
España	56.500	908.130	"
Inglaterra	575.454	904.579	"
Alemania Occident.	654.882	844.022	"
Italia	472.026	814.936	"
Finlandia	156.263	662.094	"
EE.UU.de América	1.419.886	563.014	"
Suecia	550.463	411.530	"
Checoslovaquia	127.447	364.490	"
Polonia	221.301	187.727	"
Hungría	390.453	157.426	"
Francia	13.280	132.535	"
Chile	19.737	129.297	"
Yugoslavia	186.690	120.535	"
Bélgica	59.621	102.600	"
Noruega	81.792	98.832	"
Suiza	7.500	85.696	"
Rumania	243.923	71.429	"
Austria	114.089	62.156	"
Perú	13.802	32.869	"
Israel	-.-	28.095	"
Grecia	42.111	24.523	"
Japón	67.831	12.257	"
Dinamarca	2.850	7.500	"
Líbano	-.-	5.740	"
Turquía	-.-	5.171	"
Otros países	3.500	500	"
Totales	6.455.691	9.041.387	piezas



VIII) IMPORTANCIA DE LA EXPORTACION DE  
CUEROS EN LA ECONOMIA NACIONAL.-

---

El concepto histórico de que las industrias agropecuarias en nuestro país, conforman los elementos básicos de su economía, no ha variado hasta el presente y por lo contrario, aún las mismas tendencias que pugnan con toda razón por ampliar el horizonte de su economía, lo hacen sobre la base del reconocimiento de aquella primacía, impuesta por un designio confirmado por los tiempos.-

El Gobierno Nacional ha señalado reiteradamente la importancia del mayor desarrollo e intensificación de las industrias agrícola-ganaderas, tomando las medidas pertinentes para el logro de tal finalidad.- Así, en 1950 crea por Ley 13991 el Instituto Ganadero Argentino, que entre sus considerandos expresa: "Basada en principios de dinámica económica, se propone promover, regular y organizar la producción, industrialización y comercialización de ganados y el consumo de sus productos en las condiciones económicas más favorables".-

A parte de este paso trascendental en favor de la industria ganadera, el Segundo Plan Quinquenal contempla los múltiples aspectos de las industrias agropecuarias, tanto en su faz de producción, como en las de industrialización y comercialización.- El Plan considera el proceso en su integridad, asignándole la trascendencia que su aplicación ha de tener en el desarrollo económico de la Nación.- El mismo, en su parte relativa a la ganadería y muy en especial en cuanto al ganado bovino, establece: "Las existencias de ganado bovino serán aumentadas en un 10% y se deberá permitir la exportación de 320.000 tons. de carne a partir de 1957, representando un aumento del 52% sobre los saldos exportables en 1951 .... La existencia de ganado vacuno para la producción de leche será llevada de

"3.300.000 a 4.000.000 de cabezas".-

Por las múltiples razones expuestas a través de los capítulos anteriores de este trabajo, la Argentina marcha a la vanguardia entre los países exportadores de cueros vacunos, tanto por su calidad, como por su cuantía.- Por la constante preocupación de las autoridades tendiente a mejorar la calidad del ganado, se asegura una cada vez más creciente demanda de cueros vacunos argentinos por parte de los países con industria cuerera desarrollada.-

Durante los últimos quince años, la producción nacional de cueros vacunos ha alcanzado un promedio de 164.373 tons. anuales y luego de un corto descenso operado desde 1939 a 1945, ha comenzado firmemente a repuntar, hasta totalizar aproximadamente 200.000 tons.- A continuación se indican las cifras correspondientes:

<u>Años</u>	<u>Toneladas</u>
1937	157.700
1938	156.200
1939	164.200
1940	154.500
1941	166.400
1942	154.700
1943	145.200
1944	141.400
1945	131.500
1946	146.100
1947	187.100
1948	183.400
1949	191.000
1950	197.200
1951	179.000

Dicha producción se divide, generalmente, como sigue:

Frigorífico Standard ..... 31%  
 Frigorífico Nacional ....., 17%  
 Interior ..... 52%

Corresponde asimismo señalar que el 85% comprende a los cueros salados y el 15% restante a los secos.-

En el transcurso de los últimos veinte años las exportaciones de cueros , en cuanto al valor se refiere, han significado alrededor del 8,3% del total de nuestras ventas al exterior en ese lapso, con una regularidad que demuestra la firme e invariable demanda de ese producto, tal como puede apreciarse a través del siguiente cuadro:

Años	Importe global de la export. argent.	Exportación de cueros	%
1932	m\$ <sup>n</sup> 1.288.000.000.-	61.000.000.-	4,7
1933	" 1.121.000.000.-	81.000.000.-	7,2
1934	" 1.438.000.000.-	82.000.000.-	5,7
1935	" 1.569.000.000.-	98.000.000.-	6,2
1936	" 1.636.000.000.-	116.000.000.-	7,0
1937	" 2.311.000.000.-	153.000.000.-	6,6
1938	" 1.400.000.000.-	101.000.000.-	7,2
1939	" 1.573.000.000.-	114.000.000.-	7,2
1940	" 1.428.000.000.-	114.000.000.-	7,9
1941	" 1.465.000.000.-	148.000.000.-	10,1
1942	" 1.789.000.000.-	170.000.000.-	9,5
1943	" 2.192.000.000.-	181.000.000.-	8,2
1944	" 2.360.000.000.-	193.000.000.-	8,2
1945	" 2.498.000.000.-	173.000.000.-	6,9
1946	" 3.973.000.000.-	340.000.000.-	8,5
1947	" 5.505.000.000.-	357.000.000.-	6,5
1948	" 5.542.000.000.-	420.000.000.-	7,5
1949	" 3.719.000.000.-	482.000.000.-	12,9

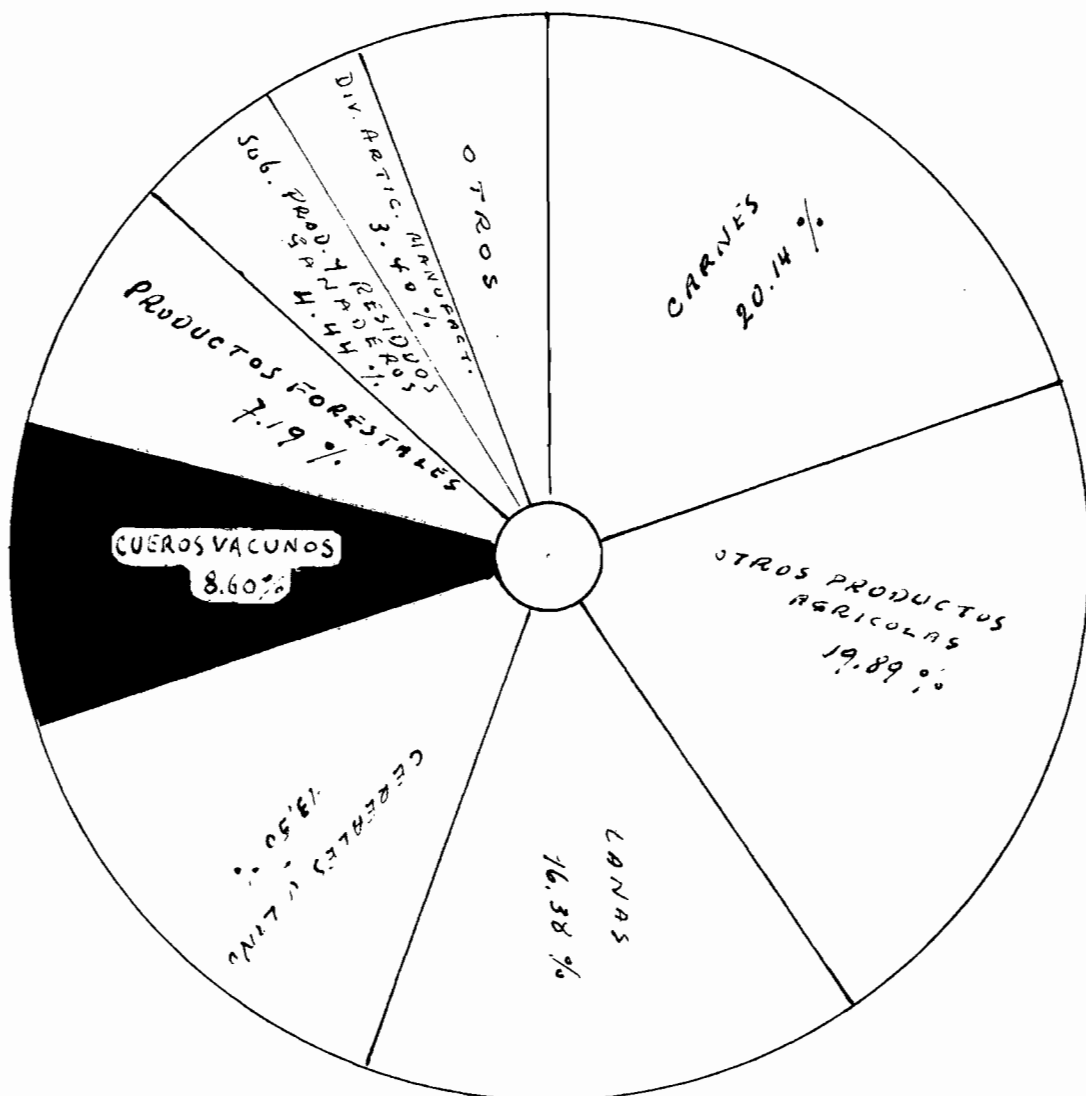
Años	Importe global de la export. argent.	Exportación de cueros	%
1950	m\$ <sup>n</sup> 5.427.000.000.-	638.000.000.-	12,6
1951	" 6.709.000.000.-	562.000.000.-	8,4
1952	" 4.331.500.000.-	377.826.000.-	8,6%

-----

El cuadro que antecede demuestra la importancia de la producción de cueros vacunos en el comercio exterior argentino, más aún teniendo en cuenta, como ya se ha comentado en otra parte de este trabajo, que los mismos figuran entre los productos exportables de todos los convenios que la Argentina ha concertado durante los últimos años y por lo tanto se convierten en fuente constante de divisas para el país.-

-----

# EXPORTACIONES ARGENTINAS. 1952



CARNES.	\$ 884.500.000.	20.14 %
OTROS PRODUCTOS AGRICOLAS.	" 872.400.000.	19.89 %
LANAS	" 719.000.000.	16.38 %
CEREALES Y LINO	" 592.800.000.	13.50 %
<b>CUEROS VACUNOS</b>	" 377.826.000.	8.60 %
PRODUCTOS FORESTALES	" 315.900.000.	7.19 %
SUB PRODUCTOS Y RESIDUOS SANADEROS	" 195.100.000.	4.44 %
DIVERSOS ARTICULOS MANUFACTURADOS	" 144.000.000.	3.40 %
PRODUCTOS LACTEOS	" 110.000.000.	2.50 %
ANIMALES VIVOS	" 97.200.000.	2.21 %
OTROS CUEROS	" 36.774.000.	0.84 %
PRODUCTOS DE LA MINERIA.	" 19.900.000.	0.45 %
HARINA Y SUB. PRODUCTOS DEL TRISO	" 19.100.000.	0.43 %
PRODUCTOS DE LA CAZA Y PESCA	" 1.000.000.	0.03 %
<b>TOTAL.</b>	<b>\$ 4.332.800.000.</b>	<b>100. %</b>

IX) REGIMEN FISCAL.-  
-----

Cualquier nuevo impuesto o intensificación de los existentes, incide sin duda en el costo de producción de los artículos y repercute en todas las esferas sociales.- Es por ello, que el fenómeno de la traslación, por una parte, y el de la difusión de los tributos, son analizados por todos los tratadistas de la materia y por los hombres de gobierno, antes de embarcarse en una política fiscal.-

Es evidente que cuando una mercadería o un producto se ofrece en el mercado a un precio determinado, éste incluye todos los rubros conocidos, desde que se extrae la materia prima.- Cuando los productos deben competir en el mercado, ya sea interno o internacional, es forzoso que ellos sean ofrecidos en las mejores condiciones de precio y calidad, porque de lo contrario no tendrían posibilidad de colocación.- En el conjunto de circunstancias que influyen en la determinación del precio, ocupa un lugar preponderante el rubro impuestos, ya se trate de aquellos que tienen en mira los bienes muebles o inmuebles, como los que afectan al tráfico patrimonial, o los de tipo eminentemente personal.-.- Todos los gravámenes, en mayor o menor grado, se suman al costo de las mercaderías y repercuten sobre las posibilidades de colocación de las mismas.-

En las democracias constituye un deber social contribuir al sostenimiento del Estado, pero el postulado de justicia exige que la carga tributaria se distribuya por igual entre los integrantes de la comunidad.- Si uno se sustrae de esa obligación, ello repercute en detrimento de los otros, que resultan indebidamente recargados al tener que soportar la totalidad de la obligación fiscal.-

El Segundo Plan Quinquenal en su capítulo XXII relativo a "Política Impositiva" señala como Objetivo Fundamental:

"En materia de política impositiva el objetivo fundamental del Estado será lograr una equitativa distribución de las cargas fiscales en relación con la capacidad contributiva de la población, y utilizar el impuesto como instrumento de gobierno al servicio de la Justicia Social y de la Economía Social del país".-

En materia de frutos del país, lanas y cueros principalmente, el precio no es fijado libremente, sino que depende del mercado internacional, al cual es forzoso adaptarse si se desea realizar exportaciones; por encima de él no hay operaciones posibles.- Como esos productos ya han sufrido bajas extraordinarias y no puede excederse aquel precio, todo acrecentamiento de los elementos que inciden en su fijación - los impuestos entre otros - no pueden trasladarse al comprador, sino que necesariamente debe repercutir sobre el productor, quien por lo tanto sería sujeto de facto, en última instancia, de la política de intensificación de la carga fiscal.e

La política impositiva de la Nación deberá impedir, al aplicar el Segundo Plan Quinquenal, la superposición impositiva en las actividades productoras del agro, teniendo en cuenta que ellas importan una cadena que comienza en el campo - con siembra o cría - y que termina en el puerto de embarque.

El régimen federal con su variada legislación fiscal, agrava el aspecto impositivo, a lo cual debe agregarse todavía el interés fiscal de los municipios.- La generalidad de los municipios de la República, han aumentado en forma desproporcionada los impuestos existentes y han creado otros.- En los últimos tiempos se han contemplado las distintas formas de

actuar, pues mientras el Gobierno Nacional se esforzaba en desagravar la comercialización de los sub-productos ganaderos, facilitando su negociación foránea, provincias y municipios subían los gravámenes que los afectaban.-

El Segundo Plan quinquenal tiene en su ordenamiento nacional, a una regulación impositiva, teniendo en cuenta: Nación, Provincia y Municipio, y reafirmando el postulado de que el impuesto alcance también fines sociales y económicos.-

Es unánime el clamor en favor de una contención en los tributos y de su coordinación.- Por cierto, que el problema de la superposición tributaria no data de hoy día, pero es indudable que ha alcanzado una magnitud insospechada, en razón de la multiplicación de los tributos y de la intensificación de las cargas que pesen sobre las actividades generales.-

Las distintas conferencias de Ministros de Hacienda se ocuparon del tema y aprobaron sentas recomendaciones en aquel sentido, pero ora una provincia que gravaba la simple extracción de sus productos, ora una Municipalidad que aplicaba impuesto sobre las actividades lucrativas, si bien encubierte como derecho de inspección, y así paulatinamente, iba creándose una compleja red tributaria que aprisionaba a la industria y al comercio.-

En el orden internacional ya casi no existe el problema, pues desde la erección de la Liga de las Naciones primeramente, y de las Naciones Unidas después, se han llevado a la práctica numerosos acuerdos tendientes a evitar esa perjudicial situación para la economía y armonía mundiales.- Nuestro país no había permanecido ajeno a esa corriente y en virtud de la autorización conferida por el art. 10 de la Ley de Impuestos a los Réditos, celebró muchos Conveniones con diversos países para evitar la superposición impositiva en materia de empresas de navegación

marítimas y aéreas.-

Unificación impositiva.-

El Segundo Plan quinquenal en lo que respecta a Superposición impositiva establece:

"a) Los impuestos nacionales, provinciales y municipales serán unificados o coordinados en todo el país mediante convenios especiales, a fin de evitar superposición injusta.- A tal fin, se practicarán permanentemente estudios estadísticos sistemáticos de los recursos normales (impuestos, tasas, contribuciones, ingresos del Dominio Privado, varios, extraordinarios), y, correlativamente, de la legislación impositiva vigente, que permitan medir la carga impositiva normal integral, su repercusión e incidencia en relación con la renta nacional y la capacidad contributiva del país (Nación, Provincias, Municipios).-

"b) Las Provincias y los Municipios deberán participar sobre bases racionales y justas en el producido de los impuestos unificados, con el compromiso de no gravar en sus respectivas jurisdicciones la misma actividad que es objeto de imposición nacional.-

"c) La participación estará supeditada y será reglada mediante convenios en orden al estricto cumplimiento del inciso anterior".-

Por todo lo que antecede, amplia difusión ha tenido el convenio recién crecientemente firmado entre el Superior Gobierno de la Nación y la Provincia de Buenos Aires, para evitar la doble imposición en materia de impuesto a las actividades lucrativas, y por cierto, se trata de un documento trascendente que alivia en parte la grave preocupación que experimentaban los círculos industriales y comerciales del país

ante la creciente superposición tributaria.-

Dicho convenio entre la Intendencia Municipal de la Capital Federal y el Gobierno de la Provincia de Buenos Aires fué firmado el 2º de mayo de 1953.- Con fecha 24 de agosto del mismo año se suscribió un convenio similar en sus lineamientos generales, entre la Municipalidad de la Capital Federal y las Provincias de: Catamarca, Córdoba, Corrientes, Entre Ríos, Eva Perón, Jujuy, La Rioja, Mendoza, Salta, San Juan, Santa Fe, Santiago del Estero, Tucumán, mediante el cual se evita la superposición del impuesto a las actividades lucrativas.- Dicho convenio rige a partir del 1º de enero de 1954.-

#### Régimen Fiscal vigente.-

En el orden nacional, la comercialización doméstica de cueros vacunos está libre de gravámenes.-

La exportación de estos cueros abona el 8% de impuesto a las Ventas y como gasto de cuenta, el 3% al valor de fabricación, siendo éstas las únicas cargas impositivas que gravan los cueros en el orden nacional.-

Por su parte, cada una de las provincias tiene una propia legislación fiscal que comprende diversos impuestos, que gravan a las actividades concernientes a la comercialización de los sub-productos ganaderos y que se indican en detalle a continuación.-

Provincia de Buenos Aires. Impuesto a las actividades lucrativas; el monto imponible se determina sobre el importe bruto de ingresos anuales obtenidos o devengados en año anterior en el ejercicio de la actividad lucrativa gravada.- Se considera ingreso bruto el monto total ingresado o devengado en concepto de venta de productos, la remuneración total obtenida por los

servicios, el pago en retribución de la actividad lucrativa ejercida.- La alícuota aplicable al impuesto es el 4% sobre el monto imponible, con los recargos y rebajas establecidas.- Para el acopio de frutos del país hay una rebaja de 30% (impuesto tasa neta 2,8%).- Para saladeros de cueros el impuesto tiene una rebaja del 50% (tasa neta 2%).- Toda actividad de intermediario que percibe bonificaciones, comisiones o porcentajes, tendrá un recargo del sextuplo del impuesto (tasa bruta 2,4%).- La venta directa al público al detalle es exenta de impuesto.- Sociedades Anónimas, en Comandita o de Responsabilidad Ltda. tendrán un recargo sobre cualquier tasa de 20%.-

Provincia de Córdoba.- Impuesto a las actividades lucrativas

(Ley 4363): Lavaderos de lana, compradores o acopiadores de frutos del país; peladeros y secadores de cueros: 3%. - Lavaderos de lana, saladeros y peladeros de cueros que operen por cuenta de terceros; barracas que enfarcen frutos del país por cuenta de terceros: 1%. - Consignatarios o comisionistas: 3,5%. -

Provincia de Corrientes.- Impuestos a los Frutos del País

(art.22 Ley Tarifaria Nº 1573 modificada por Ley Nº 1744):  
 Cuero vacuno y yeguarizo, el 10% sobre el valor de cotización, mínimo ..... m\$n 0,10 por kg.  
 Por cada kg. de cuero asnal o mular seco " 0,30  
 " " " " " " " " salado " 0,15

Impuesto a las actividades lucrativas: Tasa básica general: 1%

Lavaderos de lana, saladeros y peladeros de cueros que operen por cuenta de terceros, barracas que enfarcen frutos del país: 10%; Consignatarios o comisionistas: 30%. -

Provincia de Entre Ríos.- Impuesto a las Operaciones de frutos del país (art. 31 Ley 3698 modificado por Leyes 3776 y 3833):

Por cada cuero vacuno mayor .....	m\$ñ	2,50
" " " " menor .....	"	1,50
" " " lanar con lana entera "	"	0,50
" " " " con media lana, pelados y otros cueros "	"	0,20

Actividades Lucrativas: (Art. 4 Ley 369 modificada por Ley 3776): Acopiadores o compradores de frutos y productos del país - m\$ñ 1.000.-; Acopiadores o compradores de pieles silvestres - m\$ñ 300.-; Comisionistas hasta m\$ñ 10.000.- de comisiones - m\$ñ 200.- y sobre el excedente - 2%; Comisiones en general hasta m\$ñ 100.000 .- el 8% o y en lo que exceda, una escala regresiva desde el 7% hasta el 2%; Consignaciones, hasta m\$ñ 100.000.- de ventas - m\$ñ 300.- y sobre el excedente - 2%.-

Provincia de Jujuy.- Impuesto a la Transferencia de cueros (artículo 36 Ley 2212/1952):

Por cada cuero vacuno macho .....	m\$ñ	1,50
" " " " hembra o bec. "	"	1,--
Por c/kg. cuero vacuno, yeguarizo o mular .....	"	0,50
" " " " ganado menor .....	"	0,15

Actividades Lucrativas (Arts. 8, 9 y 10 Ley 2212/1952)

Tasa básica general - 6%; Compradores o acopiadores de frutos - 3,6%; Lavaderos de lanas, peladeros y secaderos de cueros 3%; Barracas que enfargen frutos del país - 24%; Consignatarios o comisionistas - 36%.-

Provincia de La Rioja.- Impuesto a los Frutos del País (Artículo 42 Ley Nº 1972):



industrializan en la Provincia.-

Provincia de San Juan.- Actividades Lucrativas (Ley N° 1320 modificada por Ley N° 1814): Tasa básica 10%; Compradores o acopiadores de frutos del país, que no sean cereales - 5%; Lavaderos de lana - 4%; Acopiadores o compradores que vendan en la Provincia frutos del país que no sean cereales - 3%; Consignatarios o comisionistas - 70%; Lavaderos de lanas, saladeros y peladeros y las barracas que enfarden o admitan en depósito frutos del país, que actúan exclusivamente por cuenta de terceros - 70%.-

Provincia de San Luis.- Patentes (Ley 1991 y sus reformas): Compradores o clasificadores de frutos del país y pieles en general o los que contraten con casas establecidas fuera de la Provincia - m\$ñ 300.-; Los que exclusivamente compren o acopien pieles silvestres - m\$ñ 150.-; Comisionistas o consignatarios en general con escritorios establecidos - de m\$ñ 400.- a m\$ñ 1200.-

Impuesto a la transferencia de ganado (Ley N° 2380 art. 3):

Por cada 10 kgs. de cuero vacuno .....	m\$ñ 0,50
" " cuero ovino .....	" 0,10
" " " caprino .....	" 0,50

Provincia de Santa Fe.- Impuesto a los Frutos del país :

Por cada cuero vacuno .....	m\$ñ 0,70
" " " de animal yeguarizo .....	" 0,40

Actividades Lucrativas (Ley N° 4383): Tasa general - 4%; Acopiadores de frutos del país, lavaderos de lanas, saladeros, secaderos y peladeros de cueros que operen por cuenta de terceros y barracas que enfarden frutos del país por cuenta de terceros - 8%; Consignatarios y comisionistas - 24%.-

Provincia de Santiago del Estero.- Actividades Lucrativas  
(Ley N° 2300, art. 6): Compradores o acopiadores de frutos del país, saladeros de cueros - 4% hasta m/n 100.000.- y 6% sobre el excedente, cuota mínima m/n 500.-; Consignatarios y comisionistas o similares que obtengan ingresos superiores a m/n 12.000.- por año - a) con escritorio o casa en la Provincia: 1% (mínimo m/n 500.-), b) Sin escritorio o casa en la Provincia: 2%.-

Impuestos a las guías de frutos (Ley 2350 art. 37):

Por cada cuero vacuno fresco, salado o seco ... m/n 1.--

" " 10 kgs. o fracción de cueros de ganado lanar, porcino o cabrio ..... " 0,50

Impuesto al acopio de frutos del país:

Por c/silo de cuero vacuno, yeguarizo, mular o asnal ..... " 0,15

" " " " " cabrio, porcino, lanar, pieles silvestres ..... " 0,10

Provincia de Tucumán.- Impuesto a la transferencia de Cuero  
(Ley 2443 arts. 9, 10, 11 y 13):

1) Cueros de animales sacrificados o muertos:

a) Por cada cuero de lanar o cabrio proveniente de cerneo para el consumo público ..... m/n 0,40

b) Por cada cuero de ternero hasta de 1 año y medio " 1.--

c) " " " vacuno ..... " 1,00

d) " " " caballero o mular ..... " 0,50

2) Acopiadores:

a) Por cada 10 kgs. de cuero lanar, cabrio o porcino, o fracción ..... " 2.--

b) " " " " o fracción de nonato ..... " 4.--

c) " " " " " de pieles de animales silvestres en general " 4.--

3) Derechos de transferencia:

a) Por cada cuero de vacuno mayor ..... " 2.--

- b) por c/cuero de ternero hasta un año y medio m\$<sup>n</sup> 1.--
- c) " " " caballar o mular ..... " 1.--
- d) " " " lanar o cabrio ..... " 0,20

4) Guías de Cueros y Frutos:

- a) por cada cuero vacuno fresco, salado o seco " 2,50
- b) " " " de ternero hasta 1 año y medio, fresco, salado o seco " 1.--
- c) " " 10 kgs. o fracción de cuero cabrio, lanar o porcino ..... " 1.--

Patentes : Curtidurías - 4%; Acopiadores de frutos del país - 8% (Para ambos se aplica un adicional variable de 25 a 40%, según el monto de las ventas); Comisionistas - 20% sobre el monto de comisiones o gratificaciones.-

-----

X) LA PRODUCCION DE CUEROS VACUNOS EN LOS  
DEMAS PAISES LATINO-AMERICANOS.-

---

Tal como se ha mencionado en otro capítulo de este trabajo, una de las zonas ganaderas de mayor importancia en cuanto a la exportación de cueros vacunos se refiere, son los países latino-americanos, en especial los de la zona del Río de la Plata.-

La producción de cueros en dichos países acusa semejanzas, por una parte y diferencias, por otra, por lo que es interesante describir sus características país por país, tal como se hace a continuación:

B R A S I L.-

---

Superficie: 8.511.000 Km.2  
Población: 45.000.000 de habitantes  
Existencia de bovinos: 58.000.000 de cabezas  
Densidad vacuna: 6,5 por Km.2  
Bovinos por habitante: 1,2

Ningún otro país ofrece la variedad de ganado que encontramos en el Brasil.- Su enorme superficie, el clima variable, su condición topográfica y cultural, bastan para explicar este fenómeno.- Brasil produce cueros, prácticamente de todos los pesos, cualidades y tipos.-

Por otra parte, es de suma importancia tener en cuenta que en muchas zonas tropicales y sub-tropicales del país, el ganado bovino se mestiza con cebú, ganado originariamente importado de la India Británica, siendo el mismo muy resistente a ciertas plagas tropicales, como así también a la sequía.- Hasta en algunos distritos del Brasil se produce el puro tipo "Brahma".-

Asimismo es evidente, que los cueros obtenidos en zonas de grandes centros poblados, con clima moderado, difieren de los producidos en pequeñas comunidades, en la selva tropical.-

Entre estos dos extremos, se emplean en el Brasil todos los métodos conocidos de preparación y conservación de cueros.-

Brasil produce: cueros "salados"; cueros "salados secos" y "secos".- Los cueros salados se comercializan bajo la denominación "frigorífico", "tipo frigorífico", "saladeros", "mataderos" y "campos", indicando además el nombre del Estado de donde provienen.-

A continuación se indica la nómina de los principales Frigoríficos y Saladeros, con establecimientos en el Brasil y el número de animales vacunos faenados por cada uno de ellos en el año 1952:

Frigoríficos:

Cía. Swift do Brasil S.A., Rio Grande -	47.273 cabezas
Cía. Swift do Brasil S.A., Rosario do Sul -	43.380 "
Frig. Armour do Rio Grande do Sul, Livramento -	61.404 "
S.A. Frigorífico Anglo - Pelotas .....	46.456 "
Frigorífico Nacional Sul Brasileiros S.A. ..	<u>          -.-</u>
Total faenados por los frig. en 1952 ....	<u>198.513 cabezas</u>

Saladeros:

Coop. Bageense de Carnes Ltda., Bagé .....	22.584 cabezas
Coop. Ind. de Carnes y Derivados, Bagé .....	33.244 "
Ind. de Carnes Santo Antonio S.A., Bagé ...	20.337 "
Soc. Ind. Sub-Prod. Animais, Bagé .....	8.471 "
Rodolpho Moglia y Cía. Ltda., Bagé .....	14.076 "
Candido Nascimento e Silva, Cruz Alta ....	-.-
Coop. Pedritense de Carnes Ltda., Dom Pedrito	14.342 "
Frigorífico Serrano S.A., Ijuí .....	1.215 "
Coop. Carnes e Deriv. de Zona Sul Ltda., Jaguarão	11.000 "
Coop. Castilhense de Carnes e Deriv., J. Castilhos	26.519 "
Romeu Wairich, J. Castilhos .....	3.766 "
Abrantes, Abreu y Cía. " .....	2.889 "

Coop. Santense de Carnes e Deriv., Livramento 18.461 ca'	
Coop. Sudeste de Carnes Ltda., Pelotas .....	6.000
Arbalmi Ltda., Rio Grande .....	5.000
Coop. Rural Gabrielense Ltda., Sao Gabriel ...	10.518 "
Coop. Rural Serrana Ltda., Tupaciretá .....	15.814 "
Marcial Serra e Filhos, Tupaciretá .....	..-
Coop. Front. Oeste, Carnes y Deriv., Uruguayana	<u>20.917 "</u>
Total sacado por los Saladeros en 1962 ....	<u>85.897 cabezas</u>

Cueros Rio Grande. - Rio Grande produce todos los tipos de cueros calados y también cueros secos. - Los cueros son generalmente calados por la garrapata, especialmente aquellos que provienen del norte de ese Estado. - La garrapata disminuye a medida que nos acercamos al sur, a la frontera con el Uruguay. - No obstante este inconveniente, dicho cuero una vez curtido, es sumamente resistente. - Los mejores cueros "caladeros" provienen de Unión Ana de Livramento, Iogé y Uruguayana. - Los mejores cueros "trigofílicos" se producen en los grandes establecimientos, tales como Swift en Acuario de Sal y Rio Grande, Anouar de Livramento y Syle en Pelotas. - Otra buena mercadería viene de los saladeros situados cerca de la frontera con el Uruguay. - Los cueros cristalizados de los saladeros ubicados en la parte central del Estado, en J. Castillos y Cruz Alta por ejemplo, son menos apreciados que los sacados a la frontera. -

Los cueros "trigofílicos" Rio Grande se dividen en lotes separados de novillos y vacas, para su comercialización. - Según su peso se clasifican en vacas de 22 a 24, 24 a 26 kgs.; novillos de 24 a 26, 26 a 28 kgs., todo peso término medio de embudo. - Estos cueros se clasifican en "buenos" y "desechos"

Los cueros Rio Grande "secos" son casi todos calados por

la garrapata.- Su peso oscila entre: 9-10, 9½-10½, 10-11 kgs., hasta pueden llegar a tener un peso término medio de 11-12 kgs.-

Cueros Santa Catharina.- Estos cueros cuentan, en la categoría de "secos", con el mayor peso de los provenientes de toda Sud-América, siendo su término medio de 14-16kgs.- Generalmente contienen un cierto porcentaje de cueros, con un ligero apresto de sal, siendo estos últimos más aptos para la curtiduría que los "secos".-

Se trata de cueros muy extendidos, pero debido a su enorme peso, son así mismo de mucho nervio.- Los mejores cueros de esta zona son los de "Florianopolis" que a veces se comercian también bajo la denominación de "Santa Catharina del Esterro".-

Cueros Parana.- En la ciudad de Curitiba se comercializan estos cueros en forma de: "salados", "salados secos" y "secos".- Los "salados secos" y "salados" son muchas veces mal desollados, pero de buen nervio.- Los cueros de los mataderos de Curitiba ya acusan un desollado más eficiente.- Son novillos muy pesados con un peso término medio de 28-31 kgs. por cuero.- Contienen cierto porcentaje de garrapeta.- La clasificación adoptada es de 85% "sanos" y 15% "desechos".-

Cueros Mato Grosso.- Se producen en este Estado cueros "salados", "salados secos" y "secos".- La producción ha sido muy mejorada en los últimos años, y especialmente los "salados secos" pueden considerarse como los mejores entre los provenientes del Brasil.- Estos cueros, generalmente, proceden de pequeños mataderos y su peso término medio es de 15-17 kgs. Se trata de un desollado bastante cuidadoso.- Los cueros son de nervio y de una forma casi cuadrada.- Por lo general sólo contienen un pequeño porcentaje de "desechos" y muy

raramente "maldesechos".- Los Matto Grosso "secos" son de calidad muy inferior a los "salado secos", conteniendo un alto porcentaje de "desechos", "maldesechos" y a veces cueros quemados por el sol.- Su peso término medio es de 10-11 kgs.- La mejor producción proviene de Cuyaba, que sin embargo, en parte es dañada por la garrapata.- Los Cuyabanos "secos" vienen aproximadamente con 10% de los llamados "colorados", que son cueros secados sobre arena colorada, por lo que presentan en su lado de carne este color.- Por otra parte, estos son cueros secos comunes, pero se presentan cubiertos de tierra y arena.-

Otro centro de producción para cueros "salados" y "salados secos" es Corumba.- Estos son considerados como algo inferiores con respecto a los Cuyabanos, porque el ganado sacrificado en Cuyaba, proviene de la sierra de Planalto de Matto Grosso, mientras que los alrededores de Corumba son más bien pantanosos.-

Cueros Sao Paulo.- En este Estado se producen cueros "Frigoríficos" y cierta cantidad de "Mataderos".- Los cueros Sao Paulo son cortos, y más bien de nervio, pero m.o.m. todos afectados por la larva del moscardón de buey.-

La producción de cueros de Sao Paulo es importante y los mismos son de un tipo uniforme.- No obstante su calidad inferior, tienen un buen mercado en Europa, porque exportadores y frigoríficos mantienen un standard constante en sus embarques.-

Cueros Rio de Janeiro.- Se trata de cueros "salados", pesados, provenientes principalmente de los establecimientos de los alrededores de la Capital.- Todos los cueros son afectados por la larva de insectos, por lo que se encuentran entre los peor cotizados de Sud-América.- La parte delantera de

muchos de estos cueros es prácticamente sin valor alguno.- Los cueros mejor conceptuados de esta zona, provienen de los mataderos de de Penha y Santa Cruz.- A pesar de tratarse de cueros de baja calidad, tienen nervio satisfactorio.- Considerable cantidad de cueros livianos y de becerros se producen en la zona de Rio de Janeiro.-

Cueros Minas Geraes.- Estos cueros reúnen en gran parte las características descritas para los de Rio de Janeiro.- En muchos casos se los obtienen en pequeños establecimientos y carnicería locales.- El desuello no es perfecto, pero en vista de la gran cantidad de cueros existentes, una buena selección puede hacerse en el puerto de embarque.-

Los cueros provenientes del Norte de Minas Geraes son de mejor calidad que los procedentes del Sur, especialmente los "saladeros" y "tipo frigorífico".- Estos cueros son de un peso muy elevado, las vacas más pesadas y novillos en conjunto, son comercializados con un peso término medio de 25/30 kilos.-

Cueros Goyaz.- En vista de la gran extensión de este Estado, los cueros que produce son de tipo muy variado.- En el Norte son de tan buena calidad, que muchas veces se comercializan entre los cueros provenientes de Pernambuco y Ceara.-

Los cueros de Goyaz son de peso liviano, generalmente de un promedio de 8 a 10 kgs.- La flor de los procedentes especialmente del Norte de Goyaz, no son de mala calidad, pero se encuentra entre ellos un cierto porcentaje quemados por el sol, y también "mal desechos".- No obstante, y en vista de que los "rechazos" se destinan al consumo interno del Brasil, se pueden obtener para la exportación lotes de una clasificación relativamente buena.-

Cueros de Bahia.- Bahia es el único Estado del Nordeste del

Brasil que produce considerable cantidad de cueros "salados húmedos", aparte de los "secos".- Los cueros salados de Bahía son de nervio; contienen marcas de insectos, pero no en la cantidad de los de Minas Gerais y Rio de Janeiro.-

Los "secos" de Bahía, generalmente vienen con un peso promedio de 8 a 10 lbs. y son de buen rendimiento.-

La clasificación standard de los cueros salados de Bahía es de: 70% "sanos" y 30% "desechos".- Los cueros secos se embarcan generalmente con 20 a 30% de "desechos"; pero cierta cantidad se comercializa con 50% de "sanos" y 50% de "desechos".-

Cueros de Sergipe.- Se trata de cueros "salados secos", mayormente embarcados desde Aracaju, con un peso promedio de 11/12, 14/16 y 16/20 lbs.- Por lo general no contienen más de 5% (raras veces llega hasta el 10%) de "rechazos".- Muchos de ellos presentan cortes y marcas de insectos.-

Cueros de Pernambuco.- La mayoría de estos cueros son "salados secos" y "secos".- Se acopian tanto en Recife (Estado de Pernambuco), como también en el Estado de Parahyba.- Estos últimos se comercializan también con el nombre de "secos de Parahyba".- Se produce además un cuero salmuerado de un peso de 11-12 lbs., que tiene aproximadamente el mismo valor como los "secos Pernambuco-Parahyba", a pesar de la diferencia de peso de 3-5 lbs.- De todos modos, estos cueros salmuerados ofrecen mayor seguridad para su industrialización.-

Los cueros "salados secos" de Pernambuco con un peso promedio de 15/17 lbs., con 10% de "rechazos", fueron muy bien conceptuados antes de la guerra, por llegar en estado sumamente seco al puerto de destino.- Contienen algunos cortes, pero no muy profundos, por lo que los mismos no deprecian mayormente la calidad del cuero.- Cantidades pequeñas de cueros "salados húmedos" también se exportan de esta región.-

Cueros secos de Ceara.- Estos son los mejores cueros secos producidos en América del Sur.- Su rendimiento es excepcionalmente alto; la flor limpia y el lado de carne de los cueros es de un color casi blanco.- Es de notar, sin embargo, que la calidad de los lotes destinados para la exportación ha desmejorado últimamente, en vista de que se mezclan entre ellos cueros provenientes de Goyaz, Parahybas y Parnahyba, tal como se ha mencionado más arriba.- Los lotes buenos de cueros de Ceara, no deben contener más de 5 a 10% de "Rechazos".- Se preparan generalmente con un peso promedio de 8/9, y 9/10 kgs.

Cueros de Parnahyba.- Son cueros muy parecidos a los de Ceara, pero algo inferiores, tanto en calidad, como en peso.- No obstante, los lotes embarcados de esta procedencia son de una calidad más uniforme que los de Ceara.-

Cueros de Maranhao.- Se trata de cueros "salados secos" de mediana calidad y más bien livianos, con un peso promedio de 12-15 kgs. y 20-30% de "Rechazos".- Asimismo se produce en este Estado cierta cantidad de cueros "salados húmedos", también de mediana calidad.- El peso promedio de los mismos llega a 20 kilos.-

Cueros de Pará.- En este Estado se producen cueros "salados" y "secos", ambos de calidad inferior, con cortes y marcas de insectos.- El gran peligro que presentan los cueros salados de Pará, es que muchos de ellos provienen de lugares muy distantes de los puertos de embarque, tal como Manaos, por lo que llegan a los puertos de destino con gran porcentaje de "solapados".-

Una clase especial es comercializada bajo el nombre de "Pará Modelo".- Esta denominación no se refiere a un matadero especial, sino sólo significa, que los cueros provienen

de la ciudad o de los alrededores de Belem, por lo que no están expuestos a los inconvenientes de la larga travesía, hasta los puertos de embarque.-

El peso de los cueros de Pará es relativamente bajo, de un promedio de 20-23 kgs. entre novillos y vacas.- Los cueros "Modelo" se comercializan con una selección de 90% "sanos" y 10% "desechos".- No obstante, ni los "sanos" de los cueros "Pará Modelo" son de calidad sin tacha, ya que se trata de cueros de la clase más barata que se produce en el Norte de Brasil.-

#### B O L I V I A.-

-----

Superficie: 1.330.000 Km.2  
Población: 3.000.000 de habitantes  
Existencia bovina: 1.650.000 cabezas  
Densidad bovina: 1,2 por Km.2  
Bovinos por habitante: 0,8 cabezas

Este país produce principalmente cueros "secos" y cueros "salados secos".- Su producción se clasifica, de un modo general, en dos clases: a) Los que provienen del Altiplano Boliviano y b) Los procedentes de las tierras bajas del Este.-

Cueros del Altiplano.- Estos se consideran entre los mejores producidos en la América del Sur, siendo el ganado importado del Norte Argentino (Salta y Jujuy).- Los cueros del Sur del Altiplano son superiores a los del Norte, en vista de que en el Norte, los mataderos de La Paz y alrededores también sacrifican considerable cantidad de ganado criollo boliviano.- Los mejores cueros del Altiplano provienen de los grandes centros mineros del Sudoeste y del territorio fronterizo con la Argentina.- Los cueros secos, que se producen en esta zona, son de excelente calidad, de mucho nervio, siendo su lado de carne un poco arenoso, debido a las grandes tormentas de arena,

tan frecuentes en esa parte de Sudamérica.-

El peso de los cueros "salados secos" bolivianos llega a un promedio de 15-20 kgs., y para los "secos" del Altiplano a 10-12 kgs.- El porcentaje de "desechos" oscila ente 10 y 20%.- Son de un nervio extraordinario y en vista de que se preparan en un clima tan seco, como es el del Altiplano, ofrecen una gran seguridad para su industrialización, posiblemente la mayor en toda Sudamérica.-

Cueros del Este Boliviano.- Estos cueros son muy inferiores, comparándolos con los del Altiplano.- En realidad se trata de cueros de una clase completamente distinta.- No son secados a la sombra y como provienen de un clima tropical y húmedo, no siempre están preparados en debida forma.- Por otra parte, si se embarcan vía Pará, sufren las consecuencias del largo viaje por el Amazonas.-

Cueros de Beni (Este de Bolivia).- Se caracterizan estos cueros por su secado al sol.- Su peso promedio asciende a 10-12 kgs.- El 75% o más de los mismos, se comercializa "sin cabeza" y con patas cortadas.-

En los últimos años se ha mejorado considerablemente la calidad de los cueros de Beni.- Un método nuevo de transportar los mismos, por avión y ferrocarril, hacia los puertos de la costa oeste, fué introducido en 1946.- Por esta razón, dichos cueros llegan a su destino en condiciones satisfactorias, evitando por completo los daños causados por las lluvias y reclentamiento, ocurrido durante las largas travesías a través del Amazonas.- Por otra parte, muchas firmas protegen ahora sus cueros contra posibles deterioros, originados por insectos, aplicando soluciones venenosas en importantes cantidades.- Ultimamente se ha desarrollado en la zona de Beni, la producción de cierto tipo de cueros "salados secos", que provienen del Matadero Municipal y son de excelente calidad.-

El desuello de los mismos es satisfactorio; los cueros de buen nervio, aunque no tan pesados, como los "salados secos" del Altiplano.-

Cueros de Santa Cruz y Chaco (Sudeste de Bolivia).- La mayoría de estos cueros son utilizados por las curtiembres locales para el consumo interno, pero, durante la guerra, cierta cantidad de cueros secos de esta procedencia se destinó a la exportación.- Estos cueros son dañados por la garrapata, que por otra parte, poco se conoce en Bolivia.-

### C O L O M B I A.-

-----

Superficie: 1.283.000 Km.2  
Población: 9.000.000 de habitantes  
Existencia bovina: 15.000.000 de cabezas  
Densidad bovina: 11,7 por Km.2  
Bovinos por habitante: 1,7 cabezas

Los cueros de Colombia son conceptuados entre los mejores cueros "secos" de la América del Sud.- Se caracterizan por una extraordinaria buena preparación, una adecuada conformación, un buen rendimiento en peso, y, en caso de los cueros de la montaña, por su buen nervio.- Su desventaja consiste en el alto porcentaje de cueros dañados por la larva del moscardón de buey y, en que, si los mismos no se secan a la sombra, el curtidor encontrará muchos cueros "solapados".- Por otra parte, en los cueros que no provienen de mataderos, la calidad varía año a año, debido a diferentes condiciones climáticas y otros factores.- La mayoría de los cueros "sanos" vienen sin cabeza y las patas cortadas.-

Cueros de Bogotá.- Los cueros del matadero del Bogotá, juntamente con los de Medellín, son los mejores cueros colombianos.- Se trata de un cuero típicamente de montaña, con excelente desuello, de incomparable rendimiento y, como todos los buenos cueros colombianos, secados a la sombra.- Se

comercializan con un peso promedio de 10-12 y 12-14 kgs.- A veces los "desechos" y "maldesechos" se venden por lotes separados y, en especial por los, "desechos" se suelen obtener buenos precios.- No obstante, la clasificación general de los "mataderos" de Bogotá, es de 85% "sanos" y 15% "desechos".-

Cueros de Medellín-Manizales.- Estos cueros generalmente se comercializan en conjunto, pero algunos exportadores venden sólo cueros de Medellín, cuya calidad es similar a los de Bogotá.-

La producción del rubro reúne n.c.m. las mismas características de los de Bogotá, sólo que los cueros de Medellín-Manizales son de bastante barriga, pero al mismo tiempo de buen nervio.- Su lado de carne, como el de todos los cueros colombianos de primera calidad, debe ser de un color amarillo brillante o marrón claro.-

Cueros de Bucaramanga.- Los cueros del rubro son mucho más delgados que los de Medellín y Bogotá, pero todavía se trata de cueros de montaña, con su característico color claro en el lado de carne.- Por otra parte, hay entre éstos mayor porcentaje con marcas de insectos que entre los de Medellín y Bogotá.-

Cueros de Girardot.- Se trata de la producción del valle de Girardot y la mayoría de los cueros son secados a la sombra.- Durante la guerra, parte de estos cueros fué clasificado por el pool internacional, como si se tratará de provenientes de Bogotá, a pesar de que su calidad es definitivamente inferior y contienen mayor porcentaje de "rechazos".-

Cueros de Cauca.- Son cueros de gran tamaño, generalmente secados a la sombra, pero de una calidad inferior a los detallados más arriba.-

Cueros de Honda.- Se trata de cueros mucho más baratos que

los otros producidos en Colombia.- Generalmente, contienen alrededor de 30% de "Rechazos", y no son de mucho nervio.-

Cueros de Cartagena.- Son cueros secos de calidad inferior pero también se embarcan cueros salados húmedos de esta procedencia.- Si estos últimos provienen del Matachero Municipal, su calidad es relativamente satisfactoria, en especial a lo que al desuello se refiere.- Su peso es bajo, oscilando alrededor de 18-20 kgs. promedio.-

Cueros de Barranquilla.- En su mayoría, se trata de cueros salados húmedos.- Son de calidad inferior, en cuanto al desuello y contienen marcas de insectos.- Rara vez son destinados a la exportación, pues tienen un buen mercado entre los curtidores locales.-

Cueros de Santa Marta.- Son los cueros secos de más baja calidad entre los colombianos y también los más livianos (promedio 10-11 kgs.).- Generalmente contienen 30% de "rechazos".- Algunas veces, cueros de Sierra Nevada son embarcados desde Santa Marta, de bastante nervio y con un peso promedio de 11-12 kgs.- Esta clase de cueros tienen un rendimiento más seguro, ya que los mismos son de montaña.-

Cueros de Rio Hacha.- Son cueros "salados secos", con cortes y de poco nervio.- Generalmente no pesan más de 10-12 kgs. promedio, pero son cueros "sanos" y de buen rendimiento.-

Cueros de Pasto.- Estos cueros se acopian cerca de la frontera con el Ecuador y se consideran de muy baja calidad entre los "secos".-

No son de mucho nervio y gran cantidad de ellos son quemados por el sol.- La mayor parte de esta producción se embarca desde Buenaventura y los lotes muchas veces llegan con deterioros causados por los insectos.-

C H I L E / -  
-----

Superficie: 742.000 Km.2  
Población: 5.000.000 habitantes  
Existencia bovina: 2.100.000 cabezas  
Densidad bovina: 2,8 por Km.2  
Bovinos por habitante: 0,4 cabezas

Los cueros en su mayoría provienen de ganado criollo, y sólo en pequeño porcentaje de animales mestizados.- Se trata de cueros relativamente libres de garrapata, pero con muchas rasgaduras de alambre de púa.- Los mismos son anchos y delgados, pero con relativamente buena flor.- Su mayor desventaja consiste en la tendencia de los novillos de ser muy pesados en la falda, y no muy fuerte en el crupón.-

En su mayor parte los cueros chilenos son "salados" y se comercializan bajo la denominación de: "Antofagasta", "Iquique", "Valdivia", "Santiago", "Valparaiso" y "Punta Arenas".- Los de mejor calidad provienen de Valdivia, que son de más nervio que los procedentes del Norte.-

Los cueros de "Punta Arenas", que se exportan en pequeñas cantidades, debido al rigor del clima son de pelo extremadamente largo.-

Los cueros chilenos si se comercializan sin distinción de vacas y novillos, tienen un peso promedio entre los dos de: 20-22, 22-24, 24-26 y 26-28 kgs.- Si se venden en lotes separados, el peso promedio de las vacas asciende a 20-22, 22-24 kgs. y el de los novillos a 24-26, 26-28 kgs.-

E C U A D O R .-  
-----

Superficie: 816.414 Km.2  
Población: 3.000.000 habitantes  
Existencia bovina: 1.420.000 cabezas  
Densidad bovina: 1,7 por Km.2  
Bovinos por habitante: 0,5 cabezas

Cueros de Quito.- Cueros "secos" y "salados" se producen en esta zona, siendo ambas clases de una calidad inmejorable.-

Los cueros secos de esta procedencia se consideran similares a los mejores provenientes de Medellín y Bogotá, si bien son de un tamaño algo más reducido, pero de buen nervio y de excelente rendimiento.- En los últimos años, un nuevo tipo de cueros "salados secos" ecuatorianos se está ofreciendo en el mercado, siendo éstos originarios del Matacero Municipal de Quito.- Estos cueros se ofrecen en lotes separados de novillos y vacas, siendo el peso promedio de los primeros alrededor de 22 kgs. y de los segundos cerca de 14 kgs.- Estos cueros se entregan con 10% de "desechos".-

Cueros de Guayaquil.- También en esta zona se producen cueros "salados" y "secos", pero ambos son de calidad inferior.- Especialmente los "secos" ofrecen mucho riesgo para su industrialización, porque su secado se efectúa en el clima húmedo de la costa.- Por otra parte, son de un peso relativamente liviano, 8-10 kgs. promedio.-

#### C U B A.-

-----

Superficie: 114.500 Km. 2  
Población: 4.000.000 habitantes  
Existencia bovina: 4.500.000 cabezas  
Densidad bovina: 39,3 por Km.2  
Bovinos por habitante: 1,1 cabezas

La producción de cueros cubanos es extremadamente estandarizada.- Se les puede clasificar en: "Packers" y "Rastros", siendo estos últimos los provenientes de pequeñas carnicerías.- Cuba exporta exclusivamente cueros salados.-

Habana Packers.- La producción más importante proviene de los establecimientos Fernandes, Ganadero, Industrial, Lykes y Empacadero.- Los cueros cubanos son más bien de gran tamaño y el desuello de los "Packers" se realiza en forma satisfactoria, considerando la flor como buena.- No obstante, la misma muchas veces evidencia deterioros, originados por el alambre de púa

y las espinas de los cactus.- Su peso término medio es de 28 kgs., pero se presentan cueros de hasta 30-32 kgs.-

P A R A G U A Y.-

---

Superficie: 452.872 Km.2  
Población: 1.000.000 habitantes  
Existencia bovina: 3.300.000 cabezas  
Densidad bovina: 8,4 por Km.2  
Bovinos por habitante: 3,8 cabezas

Este país tiene una limitada, pero interesante producción de cueros.- Sus principales saladeros son la Corporación Paraguaya de Carnes y el Liebig's Extract of Meat Co. Ltd., Asunción, habiendo este último faenado en el año 1952 29.285 vacunos.-

Los cueros paraguayos pueden ser divididos en dos tipos: 1º los provenientes del Sur y Misiones y 2º los procedentes del centro y del Norte.- Los del Sur son afectados por la garrapata y a veces también por la larva del moscardón de buey.- En cambio, los del Norte y Centro, pueden ser considerados como cueros de flor limpia.- Se trata, en su mayoría, de ganado criollo cruzado con cebú.- Los cueros son relativamente de buen nervio.-

Paraguay exporta cueros salados clasificados en: "frigoríficos", "mataderos" y "campos".- Estos últimos se dividen a su vez en: aquellos provenientes de mataderos, llamados "campos consumos" y los simplemente "campos", que se comercializan secos.- Los salados "campos consumos" tienen un desuello superior, casi sin cortes y se diferencian de los "mataderos" solamente por el color un poco más obscuro de su lado de carne.-

---

P E R U .-

-----

Superficie: 1.200.000 Km.2  
Población: 7.000.000 habitantes  
Existencia bovina: 3.100.000 cabezas  
Densidad bovina: 2,6 por Km.2  
Bovinos por habitante: 0,4 cabezas

Los cueros peruanos destinados a la exportación provienen principalmente del Norte y del Sur del país.- La producción de la parte central es destinada al consumo interno, ya que la industria de Lima requiere la producción de los mataderos de la Capital.-

En el Norte se producen cueros "salados secos", mientras que en el Sur se especializan en los "secos".-

Cueros "salados secos" del Norte.- Se trata de cueros de nervio, pero con cortes, siendo los mejores y más pesados los de Paíta y Eteen, con un peso promedio de 16-18 kgs.- Como estos cueros se salan con la sal gruesa del país, el salado resulta muy pesado y los cueros presentan un aspecto rojizo en su lado de carne.- Empero, esto no significa que estén dañados, sino sólo es debido a la sal y arena de ese color.- Los cueros de Tumbes y Salaverry ofrecen más riesgo para la industrialización.- Además, los mismos son de un peso inferior que los de Paíta y Eeten, ascendiendo su peso sólo a 14-16 kgs. promedio.-

Los mejores cueros de esta zona provienen de Puerto Chicama, ya que los mismos proceden de animales sacrificados en estancias y curados con sal mucho más fina.- Los de calidad más baja corresponden a Pacasmayo, que muestran gran cantidad de cortes.- Todos estos cueros se comercializan con 15% de "desechos".-

Los cueros peruanos dan buen rendimiento de peso para "salados secos" y tienen relativamente buena flor.-

Cueros secos.- Los cueros de Arequipa y Molliendo son prácticamente de la misma clase, proviniendo la mayoría de los cueros

Molliendo de las montañas cercanas a Arequipa.- Son cueros más bien livianos, de un promedio de 7-10 kgs., embarcados generalmente con 15% de "desechos", dando un buen rendimiento en las curtiembres.- Sin embargo, se debe tener especial cuidado para no dejar los cueros durante mucho tiempo en los alrededores de Molliendo, donde no existen facilidades para el almacenaje y los cueros frecuentemente son dañados por insectos.-

#### V E N E Z U E L A.-

-----

Superficie: 912.000 Km.2  
Población: 4.000.000 habitantes  
Existencia bovina: 3.100.000 cabezas  
Densidad bovina: 3,4 por Km.2  
Bovinos por habitantes: 0,8 cabezas

Este país tiene tres centros de acopio de cueros: Caracas, la cuenca del Orinoco y Maracaibo.-

Cueros de Caracas.- Estos cueros son considerados como los más pesados entre los "salados secos" que entran en el comercio.- Se venden con un peso término medio de 18-20, 20-24 y hasta más kilos.- Se trata de cueros de buen nervio y desuello, especialmente los provenientes de los mataderos de Caracas.- No obstante, los lotes contienen 20-30% de "desechos".-

En los últimos años, cueros venezolanos originarios de los nuevos mataderos de la parte central del país, se embarcan vía Caracas y La Guayra, y en ciertos casos desde Puerto Cabello.- Estos cueros son algo más livianos que los genuinos de Caracas.- Los primeros de estos cueros llegaron a Nueva York después de la guerra, con las cabezas y las patas deficientemente secados.-

Cueros del Orinoco.- Son cueros "secos" con un peso promedio de 9-11 kgs. y no muy bien preparados, ya que pocos de ellos se secan a la sombra.- En ciertos casos se embarcan cueros de este tipo desde Puerto Cabello bajo el nombre de cueros de "Puerto Cabello".-

Los cueros del Crinoco se embarcan generalmente con 20-30% de "desechos" y sólo en muy contadas ocasiones se obtiene una clasificación de 90% "sanos" y 10% "desechos".-

Cueros de Maracaibo.- Esta región produce cueros "salados" que pocas veces se destinan a la exportación y excelentes cueros "secos" provenientes de ganado de las sierras Colombianas y muy parecidos a los cueros de ese país.-

Se trata de cueros de buen rendimiento, ya que los mismos son de nervio.- Su lado de carne es marrón, pero brillante, y su desuello es generalmente satisfactorio.- Se embarcan con un peso promedio de 11-12 kgs. y con una clasificación de 85% "sanos" y 15% "desechos".-

#### U R U G U A Y.-

-----

Superficie: 187.000 Km.2  
Población: 2.200.000 habitantes  
Existencia bovina: 8.000.000 cabezas  
Densidad bovina: 42,8 por Km.2  
Bovinos por habitante: 3,7 cabezas

En el Uruguay, al igual que en la Argentina, se han introducido reproductores ganaderos para mejorar el ganado criollo, y se puede afirmar, sin lugar a dudas que en ese país se ha impuesto en forma preponderante la raza Hereford.- Como consecuencia de este predominio, casi todos los cueros tienen el pelo de color castaño con girones blancos.- Los de otro color son los llamados "fronterizos", provenientes de las regiones limítrofes con el Brasil y los mismos son muy parecidos a los cueros procedentes de Rio Grande.-

El Uruguay introduce en el mercado cueros "secos" y "salados" de excelente calidad, con una buena clasificación y conservación.- Es por eso que los cueros de esta procedencia son muy solicitados en ultramar, a pesar de que su precio es

generalmente algo más alto que él de los países limítrofes.-

Los cueros del Uruguay son casi completamente libres de garrapata y su otra gran ventaja reside, en que se ha conseguido en dicho país aplicar las marcas de fuego, en su mayoría, en las quijadas del animal.-

Por otra parte, dada la reducida superficie del Uruguay, su plantel de ganado no puede ser comparado con los del Brasil y Argentina, y como consecuencia, su producción de cueros es muy inferior a la de esos dos países.-

A continuación se indica la producción de cueros vacunos salados en el Uruguay, durante los últimos años, a saber:

1945	....	648.706	cueros
1946	....	791.522	"
1947	....	622.660	"
1948	....	717.572	"
1949	...	1.020.960	"
1950	..	1.193.967	"
1951	...	971.100	"
1952	...	378.135	"

Los principales Frigoríficos en el Uruguay son los siguientes: con asiento en Montevideo: Cía. Swift de Montevideo S.A., Frigorífico Artigas S.A., Frigorífico del Plata, y el Frigorífico La Alianza y en Fray Bentos la S.A. Anglo del Uruguay.- Los Saladeros y Grandes Fábricas de ese país son como sigue: La Conserva y La Caballada, ambos de Salto; Casablanca de Paysandú; El Porvenir de Melo; Castro y Santos Lugares de Montevideo.-

En las cifras mencionadas más arriba, están incluidas las producciones, tanto de los Frigoríficos, como de los Saladeros.-

Para la comercialización y clasificación de cueros "secos" y "salados", con destino a la exportación, rige el "Estilo de Plaza", cuyas condiciones son muy parecidas a las vigentes en nuestro país, -y que se han descripto en forma detallada bajo el capítulo "Clasificación".-

Según el mencionado Estilo de Plaza, los cueros vacunos "secos" del Uruguay se dividen en: Barrigas, Nonatos, Becerrios, Becerros, Pesados, <sup>9</sup>Ánchos y Montevideo Americanos.- Estos últimos son piezas de más de 7 kilos, libre de toros.- Se entiende por "Montevideo Americanos", los cueros de todas las zonas del país, ya sean del Norte, Litoral, Sur o Este de la República.- Según la procedencia, presentan variaciones en su estaqueo, por lo que se denominan: "angostos", "semi-angostos", "mediaestaca", etc.- El único tipo de estaqueo que se excluye de la denominación de "Montevideo Americanos", es el "ancho", o sea cueros muy estirados de la barriga.-

Los cueros "secos" se venden como: 1º Cueros de pelo y 2º Cueros de pelo de verano.- Las clases se definen como: "Sanos", "desechos", "maldesechos", "inservibles" y "becerros garrapata", siendo estos últimos piezas entre 2 a 8 kgs., que presentan a la vista el defecto de la garrapata.-

Los cueros vacunos "salados húmedos" se clasifican, teniendo en primer término en cuenta el peso de los mismos en: Barrigas, Nonatos, Mamones, Becerros, Vaquillonas, Novillos, Vacas, Toros y Torunos.- Según los establecimientos donde se faenados los animales, los cueros "salados húmedos" se dividen: de "Frigorífico", que deben ser de desuello muy especial, desgarrados y bien descarnados; de "Saladeros", son de lavaje, descarnado, salazón y altura de pilas similares a los cueros de "Frigorífico", empero es distinto el tratamiento en los diversos establecimientos; cueros "buen desuello" - "tipo frigorí-

-fico" o "frigotype", estas tres designaciones se equivalen, y en cualquier caso que se usen sirven para definir cueros desollados, desgarrados, lavados y salados en forma parecida a los "frigoríficos", y que provienen de animales faenados en los mataderos de cualquier parte de la República.- Los cueros salados húmedos "Mataderos del Uruguay" pueden proceder indistintamente de cualquier matadero del país y se negocian "conjuntos", o sea de diferentes establecimientos a la vez, sin especificarse la procedencia.- Los cueros salados "de campo y carnicería" generalmente no se exportan, pues las existencias en el Uruguay generalmente son limitadas y son absorbidas por la industria local.-

#### M E J I C O .-

---

Superficie: 1.963.000 Km.2  
Población: 22.000.000 habitantes  
Existencia bovina: 14.500.000 cabezas  
Densidad bovina: 7,4 por Km.2  
Bovinos por habitante: 0,7 cabezas

Los cueros mejicanos pueden dividirse en: los provenientes del Norte y los procedentes del Centro y Sur del país.-

Cueros del Centro y del Sur.- Todos los cueros de esta procedencia son dañados por la garrpata, que disminuye en las zonas hacia el Norte.- Varía considerablemente el nervio de los mismos de acuerdo con la Provincia de la cual son originarios.- Así, los provenientes de Tampico son los más satisfactorios en este sentido, debido a los excelentes pastos de dicha región.- En cambio, los cueros acopiados en los alrededores de la ciudad de Méjico y hacia el Norte, hasta San Luis de Potosí, son mucho más delgados que los de Tampico y su mayor parte se destina a las curtientes del país.- En ciertas regiones de Méjico el salazón se efectúa con sal de contenido mineral, lo que da a los cueros un aspecto rojizo, el que por lo tanto no

se debe a recalentamiento, como parecería.-

El desuello de los cueros mejicanos antes se efectuaba con cuchillos redondeados especialmente, en cambio en el último tiempo, se manipulan con cuchillos rectos, que producen muchos cortes en los mismos, reduciendo su valor comercial.-

Cueros del Norte.- Se trata, sin lugar a dudas, de cueros de mejor calidad que los descritos precedentemente, ya que los mismos casi no están afectados por la garrapata, especialmente si provienen de los Estados de Chihuahua, Sonora y Baja California.- Durante muchos años el ganado de estos Estados fué transportado en pie a los Estados Unidos de América y faenado en dicho país.- Los cueros de estos animales, se mezclaron después con los lotes de los acopiadores del Sudeste de los Estados Unidos.- Ultimamente, se crearon establecimientos modernos en estas Provincias del Norte de Méjico, donde se sacrifica el ganado de la zona y se procede a la preparación de los cueros.-

Estos cueros no son muy pesados, siendo su peso entre vacas y novillos de 18 a 25 lbs. promedio.- Son bastante delgados, pero de buena forma y de desuello satisfactorio, especialmente los provenientes de los mataderos de las ciudades, que son comparables a los pequeños cueros Packers de los Estados Unidos.- Por otra parte, los cueros del Norte de Méjico tienen el defecto, como también los provenientes del Sur de los Estados Unidos, de las marcas excesivas, rasguños y durante el invierno, larva del moscardón de buey.-

En términos generales se puede afirmar, que los cueros del Norte de Méjico se pueden utilizar para capellada, con mercado en los Estados Unidos, mientras que los procedentes

del Sur del país, sólo son adecuados para la fabricación de suelas de calidad inferior, con posibilidades de colocación en Europa.-

### A M E R I C A C E N T R A L.-

---

#### Panamá.-

Existencia bovina: 600.000 cabezas

Este país exporta exclusivamente cueros "salados" y su producción puede clasificarse en tres categorías:

- 1º Los de los mataderos de la ciudad,
- 2º Los provenientes del ganado faenado para la administración militar Norteamericana,
- 3º Los procedentes de los pequeños mataderos.-

Los cueros se comercializan en lotes conjuntos de vacas y novillos, siendo su peso de embarque, término medio, de 22-24, 24-26, 26-28 y 28-30 kgs.- Generalmente se trata de cueros fuertes, pero como se notará por lo mencionado más arriba, muy irregulares en su peso, de flor gruesa y dañada en parte por la garrapata.- Muchos lotes llegan al puerto de destino recalentados y solapados, lo que se debe en primer término a un deficiente salazón de los mismos.- Los cueros son de pelo corto y de relativamente buen rendimiento en la curtiduría.-

#### Guatemala.-

Existencia bovina: 908.000 cabezas

Al mercado llegan cueros de esta procedencia bajo tres denominaciones:

- 1º Cueros ciudad de Guatemala,
- 2º Cueros ordinarios de Guatemala y
- 3º Cueros salados del Matadero de Guatemala.-

Los primeros son muy pesados, secados a la sombra, con un peso

promedio de 11-12 y 12-14 kgs.- Apesar de tratarse de cueros de poco nervio, son muy sanos y de mucho rendimiento en la industrialización.- Su lado de carne debe ser de un color amarillo.-

Los ordinarios de Guatemala son cueros mucho más livianos, generalmente de 8-10 kgs. y sólo excepcionalmente llegan a 10-11 kgs. término medio.- Los lotes contienen 20% de "desechos" y en vista de que no son secados a la sombra ofrecen mucho riesgo al curtidor.-

Los cueros salados del Matadero de Guatemala tienen un peso término medio de 20-25 kgs.- Es recomendable adquirirlos en los buenos establecimientos, ya que para su conservación una salazón cuidadosa es imprescindible.- Se trata de un cuero de nervio, con fibra relativamente limpia y buen desuello.

Nicaragua.- Existencia bovina: 1.250.000 cabezas

Honduras.- Existencia bovina: 1.100.000 "

Los cueros de estos países son similares a los "ordinarios" de Guatemala arriba descritos, pero algo más livianos y delgados.- Los mismos frecuentemente llegan a los puertos europeos de destino, deteriorados por insectos.-

Nicaragua y Honduras, también embarcan cueros denominados "salados secos", pero que realmente son "salados húmedos" secados antes de efectuar el embarque a ultramar.- Los mismos pesan alrededor de 10 kgs. y suelen llegar a los puertos de destino "solapados".-

Los cueros secos de Honduras son de una calidad inferior y no uniforme en cuanto a tamaño y peso.- No proceden de mataderos, pues éstos producen cueros de mejor nervio, preparados en forma de "salados secos".-

San Salvador.-

Existencia bovina: 825.000 cabezas

La producción de este país es de poca importancia, y por lo tanto sin interés para el mercado internacional.- Produce cueros "secos" más bien livianos, similares a los de Nicaragua y Honduras.-

Costa Rica.-

Existencia bovina: 685.000 cabezas

Esta República embarca cueros calados de una calidad relativamente buena.- Sin embargo la mercadería tiene cortas, como consecuencia de un desuello deficiente y a veces está dañada por la larva del moscardón de buey.- También suelen llegar a los puertos de destino muchos cueros solepados.- No obstante estos defectos, tienen aceptación en ciertos países, en vista de que su rendimiento de peso es bueno.-

La calidad de los cueros "secos" de Costa Rica oscila entre la de los cueros "ordinarios" de Guatemala y los de Nicaragua.- La flor de todos estos cueros centroamericanos se considera satisfactoria, pero no así el esuello de los mismos.-

-----

Las existencias de ganado bovino en los diversos países, mencionadas a través de este capítulo, corresponden a estimaciones del Departamento de Agricultura de Estados Unidos de América, publicadas en el "Foreign Agriculture Circular" del 17 de abril de 1952.-

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

---

Al concluir el trabajo, deseo exponer algunas consideraciones de orden general sobre los tópicos desarrollados, ya que estimo, siempre teniendo en cuenta los altos intereses de la economía nacional, reflejados en los propósitos del Segundo Plan Quinquenal 1953-57, que las autoridades y productores deberían:

1º Para conservar e incrementar el stock de ganado en cuanto a su calidad y cantidad, adoptar las siguientes medidas:

a) Racionalizar la crusa, empleando reproductores de gran calidad y de fácil adaptación a las condiciones climáticas y agrológicas del país.-

b) Combatir hasta su eliminación total los parásitos, que afectan al ganado, siendo el más perjudicial la garrapata.-

Con estas medidas se llegaría no sólo a mantener, sino aún a mejorar la calidad del cuero vacuno argentino, conservando y aumentando su constante demanda por parte de los países de ultramar, a precios equitativos.-

2º Agilizar su comercialización, uniformando los sistemas de ventas del Instituto Argentino de Promoción del Intercambio.-

Como he descripto en los capítulos "Comercialización" y "Exportación", rigen diferentes normas para la venta de cueros "Frigoríficos" y para los otros tipos llamados del "Interior.- El I.A.P.I. con miras de obtener el pago de los cueros "Frigoríficos" en monedas de alto valor internacional, concede descuentos de precios, que en realidad representan un subsidio para la exportación de esta clase de cueros, pues los precios en pesos argentinos así obtenidos, generalmente son inferiores a su propio costo.- No ocurre lo mismo con

los cueros del "interior", que no gozan de esta franquicia, con la consiguiente desventaja para su colocación en el extranjero, ya que muchas veces su precio (al tipo de cambio de exportación más 8.- por cada dólar o su equivalente en otras monedas) resulta más elevado para el comprador de ultramar que el de los cueros "frigoríficos", a pesar de su valor intrínseco menor.-

Por otra parte y teniendo en cuenta el proceso de industrialización que se está operando en el país, sería de desear que se adopten todas las medidas tendientes a promover la exportación de cueros curtidos, para dar un impulso aún mayor a la ya floreciente industria cuerera nacional.- Las disposiciones adoptadas, tales como: la asignación de un mejor tipo de cambio y la inclusión del artículo entre los productos exportables de los convenios internacionales, hace sentir ya sus efectos favorables.-

Con justo criterio las autoridades nacionales los convenios bilaterales que subscriben con otros países, los efectúan sobre la base de la fórmula "vender a quien nos vende lo que nosotros necesitamos".- Así nuestros mayores saldos exportables nos permiten exigir que éstos resulten a su vez el vehículo a través del cual el país obtenga los materiales básicos que su pujante desarrollo económico requiere.- A través de los datos estadísticos que contiene este trabajo, se refleja el lugar preponderante que los cueros vacunos ocupan entre los saldos exportables del país, resultando indiscutible su aporte al acrecentamiento constante del prestigio mundial de los productos argentinos.-

Buenos Aires, octubre de 1958.-

-----  
*Ana P. de Hercego*

**CAMBIO ESPECIAL.-**

---

En el momento de terminar el trabajo (30 de octubre de 1959) se publica la noticia que el Instituto Argentino de Promoción del Intercambio modifica el sistema de ventas de los cueros del "interior", asimilándolo al ya existente para cueros "frigoríficos".-

Al mismo tiempo el Banco Central de la República Argentina eleva el tipo de cambio de exportación para toda clase de cueros vacunos, de n.ºn 5.- a 7.50 por cada dólar o su equivalente.-

---

LEXICO.-

---

Arrastrones: Rasgaduras de la piel, hechas por frotación de los animales.-

Barrigas: Cueros del feto de pelo-raso.-

Becerro: Animal muy joven (ternerito).-

Buen desuello: Cuero bien descarnado, generalmente sin defecto de cuchillo.-

Carbúnclo: Enfermedad del animal vacuno, muy peligrosa también para el hombre (Antrax), transmitida generalmente por moscas.-

Crupón: El lomo, o sea la parte más valiosa del cuero.-

Cueros degollados: Proviene de animales sacrificados a la usanza hebrea.-

Cuero grasiento: Que tiene adherencias de grasa.-

Curación: Conservación del cuero mediante la eliminación del exceso de humedad.-

Desechos: Clasificación segunda; cueros con defectos.-

Envenenamiento de cueros: Método de conservación de cueros secos, mediante la pulverización con productos químicos.-

Estaqueo: Forma de estirar el cuero para su secado.-

Falda: Los flancos del cuero, correspondientes a la barriga del animal.-

Flor: El grano, o sea el lado de pelo del cuero.-

Frigorífico: Cueros provenientes de animales sacrificados en dichos establecimientos y que reúnen las condiciones establecidos para tales.-

Garra: Pedazos de cuero destinados a la fabricación de cola.-

Garrapata: Parásito que vive sobre ciertos animales, chupándoles la sangre y dañando grandemente el cuero.-

Inservibles: Clasificación cuarta; cueros inferiores a "Maldesecho".-

Maldesechos: Clasificación tercera; cueros que por sus defectos son inferiores a "Desechos" y superiores a "Inservibles".-

Inviernos: Cueros secos, de pelo largo, provenientes de animales faenados en invierno.-

Matadero: Cueros provenientes de hacienda sacrificada en dichos establecimientos, sinónimo de cueros "buen desuello" o "tipo frigorífico".-

Matambre: Carne adherida al cuero (defecto de desuello).-

Mortecino: Cueros provenientes de animales caídos.- Se reconocen por los moretones (venas reventadas).-

Moscardón de buey: Parásito que vive sobre el ganado y al perforar el cuero, causa enormes daños.- Según la zona recibe el nombre de ura o tábano.-

Nervio: El cuerpo o la consistencia del cuero.-

Nonato: Cuero del becerro no nacido, sacado del cuerpo de la madre.-

Orillas: Borde del cuero.-

Pesados: Cueros de toros o torunos.-

Pila: Montón o cúmulo de cueros, puestos uno encima del otro en forma ordenada.-

Pileta: Estanque de madera o de cemento para salar cueros.-

Recalentamiento: Estado de descomposición del cuero, que debido a la falta de ventilación se sofoca.-

Rechazo: Sinónimo de "Desecho".-

Rendimiento: Relación del peso del cuero curtido, al mismo en estado crudo.-

Salazón: Método de conservación de cueros mediante el salado de los mismos.-

Salmuerados: Cueros que antes de ser salados en pileta, fueron sumergidos en salmuera.-

Secado: Método para conservar el cuero.-

Sarna: Enfermedad de la piel, llamada también costra o exema.-

Sanos: Cueros que no tienen defectos.-

Solapado: Cuero que pierde el pelo.-

Tolerancia en el peso: Franquicia acordada sobre el peso estipulado.-

Veranos: En cueros secos, los de pelo corto provenientes de animales sacrificados en verano.-

Zafra: Período de matanza (faena).-

-----

B I B L I O G R A F I A.-

OBRA

AUTOR

Segundo Plan Quinquenal 1953-1957	
Historia de la Nación Argentina (volumen 4º) .....	Ricardo Levene
Historia de la Ganadería Argentina (Buenos Aires 1928) .....	Dr. Prudencio de la Cruz Mendoza
Bovinotecnia (Buenos Aires 1951) .....	Dr. Daniel Inchausti Dr. Ezequiel C. Tagle
Handbuch über Wildhäute (Hamburgo 1951)	Hermann Ludwig
Der deutsch-argentinische Häutehandel dessen Finanzierung und die Wandlungen durch die neuzeitliche Wirtschaftssteuerung (Reutlingen 1939) .....	Wolfgang Ammer
Hide & Skin Defects (New York 1949) ..	Fred O'Flaherty - William T. Roddy - Lewis B. Jackson
Vocabulario Internacional de la Industria y del Comercio de Cueros (Berlín 1951) .....	Walter Freudenberg

PUBLICACIONES, REVISTAS, etc.-

- Revista del Comercio Exterior Argentino (junio 1953)
- Síntesis Estadístico Mensual de la República Argentina (mayo 1953)
- Datos Estadísticos de la Cámara de Sub-Productos Ganaderos de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires (de 1931 a 1952)
- Estudio sobre cinco Industrias Argentinas - Corporación para la Promoción del Intercambio S.A. (Buenos Aires 1944)
- Revista "El Cuero y sus Manufacturas" (Buenos Aires noviembre 1949)
- Revista "Cuerolana" (Buenos Aires, febrero, abril, junio 1953)
- "Country Hides' & Skins" - U.S. Department of Agriculture - Farmers' Bulletin N° 1055 (Washington 1952)
- "The Leather Trades' Review" (Londres 1952, 1953)
- Foreign Agriculture Circular 17.4.1953 - United States Department of Agriculture.-

REGLAMENTACIONES.-

- Estilo de Plaza y Embarque 9 - Cámara de Sub-Productos Ganaderos de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires.-
- Estilo de Plaza-Cámara Mercantil de Productos del País, Montevideo
- Reglamentación Comercial (1.9.1952)-Ministerio de Comercio Exterior de la Nación-Instituto Argentino de Promoción del Intercambio.-

BIBLIOGRAFIA (continuación)

-----

C.I.F. Contract for Hides - International Council of Hide & Skin Sellers' Association (Londres)

-----

REGISTRO DE MAPAS Y GRAFICOS.-

-----

Mapa "Limites de las zonas de extinción de la garrapata"

Mapa "Variaciones en la existencia de ganado vacuno  
"entre 1947 y 1952"

Gráfico demostrativo sobre los sub-productos de un animal vacuno

Gráfico de la Existencia de Ganado vacuno según los distintos censos (de 1888 a 1952)

Gráficos (dos) sobre Desuello

Gráfico demostrativo de la Exportación de Cueros Vacunos (de 1913 a 1952)

Gráfico de cueros de ganado vacuno exportados en 1952 según país de destino

Gráfico de las Exportaciones Argentinas en 1952

-----

# I N D I C E .-

---

	<u>Página</u>
Introducción .....	1
<b>I) <u>GANADO BOVINO</u></b> .....	3
Condiciones geográficas .....	7
Condiciones económicas .....	8
Raza Shorthorn .....	10
" Hereford .....	12
" Aberdeen Angus .....	14
Ganado criollo .....	17
Raza Holando Argentina .....	20
Razas de explotación Regional (Normanda, Morena Suiza, Overa de Suiza y Friburgo) ..	21
Stocks mundiales de ganado vacuno 1952-53	26
<b>II) <u>RESEÑA HISTORICA DE LA GANADERIA ARGENTINA</u></b>	28
Ganadería en el Litoral Argentino .....	30
Contrabando en la exportación de cueros en el siglo XVIII .....	33
El comercio de cueros durante el Virreynato	35
Curtiembres a principios del siglo XIX ....	37
Explotación ganadera en las primeras déca- das del siglo XIX .....	38
Saladeros .....	40
Dos grandes factores del progreso ganadero	41
Los nuevos rumbos de la ganadería después de Caseros .....	42
Fundación de la Sociedad Rural Argentina ..	43
Período clásico de la ganadería argentina	45
Industria del frío .....	46
Censos ganaderos .....	48
<b>III) <u>LOS SUB-PRODUCTOS DEL GANADO VACUNO</u></b>	
Cueros .....	50
Sebo vacuno .....	52
Cerdas vacunas .....	52
Chicharrones .....	53
Oleo estearina .....	54
Acido esteárico .....	54
Acidos grasos de origen animal .....	55
Oleina animal .....	55
Glicerina .....	55
Fertilizantes orgánicos .....	56
Huesos .....	57
Pezufias .....	58
Astas .....	59
<b>IV) <u>PRODUCCION Y METODOS DE CONSERVACION</u></b> .....	61
Tipos de daños en cueros crudos .....	62
Daños que afectan al animal vivo .....	63
Medidas sanitarias .....	67
Daños que afectan al animal después de faenado	70
Desuello .....	70
Conservación .....	71
Salado de cueros .....	72
Secado de cueros .....	75

V) <u>CLASIFICACION</u>	
1º s/Método de Conservación .....	77
2º s/Lugar de faenamiento (establecimiento productor) .....	77
3º s/Zona de donde proviene la hacienda ..	82
4º Designación s/sexo y peso .....	87
5º s/Calidad y Defectos .....	89
VI) <u>COMERCIALIZACION</u> .....	92
Intervención del I.A.F.I. ....	94
Abastecimiento de la industria local .....	96
Estilo de Plaza y Embarque .....	96
Juicios arbitrales .....	101
VII) <u>EXPORTACION</u> .....	112
Antecedentes históricos .....	112
Conceptos actuales s/comercio internacional	114
La política comercial internacional en el Segundo Plan Quinquenal .....	116
Normas internacionales para la comerciali- zación de cueros .....	120
Libreto Internacional de Cueros .....	129
Análisis de las condiciones del Internatio- nal C.I.F. Contract for Hides .....	133
Instituto Argentino de Promoción del Inter- cambio .....	138
Reglamentación para la exportación de sub- productos ganaderos .....	141
Situación actual del mercado de cueros ...	157
Destino de los cueros vacunos exportados	159
VIII) <u>IMPORTANCIA DE LA EXPORTACION DE CUEROS EN LA ECONOMIA NACIONAL.-</u> .....	160
IX) <u>REGIMEN FISCAL</u> .....	164
Unificación impositiva .....	167
Regimen fiscal vigente .....	168
X) <u>LA PRODUCCION DE CUEROS VACUNOS EN LOS DEMÁS PAISLS LATINO-AMERICANOS .-</u> .....	175
Brasil .....	175
Bolivia .....	183
Colombia .....	185
Chile .....	188
Ecuador .....	188
Cuba .....	189
Paraguay .....	190
Perú .....	191
Venezuela .....	192
Uruguay .....	193
Méjico .....	196
América Central .....	198
<u>Conclusiones</u> .....	201
<u>Léxico</u> .....	208
<u>Bibliografía</u> .....	206