

Revista

de

Ciencias Económicas

Publicación mensual del Centro Estudiantes de Ciencias Económicas

Director:

Luciano Carrouché

Administrador:

Miguel G. Di Ció

Secretario de Redacción:

Italo Luis Grassi

Redactores:

**Mario V. Ponisio - Mauricio E. Greffier - Agustín A. Forné
Jacobó Waisman - Dívico A. A. Fűrnkorn. - Luis Marforio**

Año III

Octubre de 1915

Núm. 28



DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN
1835 - CALLE CHARCAS - 1835
BUENOS AIRES



Un criterio americano para encarar los fenómenos económicos

III

LA "UTILIDAD SOCIAL"

(Continuación)

La organización de nuestros jornaleros rurales en asociaciones semejantes, combinada con un servicio de informes exactos, completos y rápidos, del que podría hacerse cargo entre nosotros el Departamento Nacional del Trabajo, aseguraría la normalización de las relaciones entre la oferta y la demanda de trabajo. Y tal vez sea relativamente fácil tal organización, desde que muchos de los braceros agrícolas procedentes de Italia deben conocer ese género de cooperación.

El concepto de "utilidad social" nos permitirá definir otro problema tan grave como el de la perturbación de la relación natural entre la oferta y la demanda: la plena utilización del organismo y los instrumentos económicos.

Una institución o una empresa de cualquier género, una vez determinado el orden de actividad económica en que ha de actuar y el nivel que ocupará dentro de ese radio, requiere una suma dada de energía económica — capacidad directiva, organización administrativa, instalaciones, gastos generales, etc. — para funcionar normalmente.

Esa cantidad de fuerza es un mínimo; no podría reducirse sin que se desnaturalice el carácter de la institución o la empresa, sea cual sea la suma de acción que desarrolle: equivale a la dosis mínima de alimentos que necesita un cuerpo para mantener su integridad vital, aun cuando no produzca el menor trabajo físico o intelectual. Por otra parte, sólo permite desarrollar una cantidad limitada de acción. Tan

pronto sea superado este límite, deberá aumentar correlativamente el consumo de energía motriz, pues de lo contrario, la actividad producirá resultados deficientes. Pero entonces, el consumo necesario para mantener la integridad vital del organismo, sus gastos de explotación improductivos, si se quiere—no el consumo de combustible, mano de obra, etc., que asciende en proporción directa con la producción—el consumo de energía motriz, aumenta mucho más lentamente que la producción (1). Por ende, a medida que ese organismo acrecienta su actividad, empleando todos los recursos necesarios para mantener su integridad vital, se reducirá la proporción de los gastos no productivos, relativamente al trabajo producido. Tampoco es ilimitada esa intensificación de la actividad de un organismo dado: su contextura, los elementos primeros de que dispone, la capacidad de su dirección determinan un límite máximo de acción que nunca podrá exceder sin comprometer su equilibrio. Pero hay generalmente una gran dis-

(1) Creemos que será fácil percibir dos distingos que hacemos aquí. Hemos empleado las expresiones “energía económica”, “fuerza”, “energía motriz” dándoles una acepción amplia que involucra la “energía mecánica” o “energía física” fuerza obtenida por la electricidad, el vapor, el viento, las corrientes de agua, el músculo humano, y empleada en mover las máquinas—y además la potencia productora del capital, la inteligencia, los conocimientos adquiridos, los privilegios, etc., etc.—Establecemos, al mismo tiempo, una diferencia entre los “gastos de explotación productivos”: aquellos, como combustible o mano de obra, que son originados por la acción producida y se incorporan a ésta bajo forma de aumento de valor del producto, es decir, que se transforman “directamente” en riqueza; y los “gastos de explotación improductivos”, tales como interés del capital invertido, en maquinarias, edificios, instalaciones, gastos de administración, etc., que, si también producen riqueza, es “indirectamente”. No es exacto en sentido absoluto que los gastos productivos aumenten paralelamente a la suma de acción desarrollada: una gran producción, por ejemplo, reduce la proporción de combustible o mano de obra sobre el producto; pero es ésta una diferencia mínima cuando se la compara a la reducción de la proporción de gastos improductivos: la manufactura que doble su producción, tendrá que aumentar de 90 a 95 o/o su personal industrial y consumo de energía mecánica; su personal de administración deberá ser aumentado en 10 ó 20 o/o; el capital invertido en maquinarias, edificios, etc. no habrá variado. Esto en el supuesto de que maquinarias y edificios permitan la superproducción, en otros términos, que el organismo no haya llegado ya al límite máximo de acción que señalamos más adelante.

tancia entre ese máximo absoluto y el máximo que puede desarrollarse con el mínimo de gastos improductivos exigido por la naturaleza y estructura del organismo. En esa distancia, la inteligencia comercial o industrial o los conocimientos técnicos tienen amplio campo para emplear eficazmente su capacidad. Podemos decir que el mínimo de gastos requerido por una empresa o institución con el máximo de trabajo útil posible dentro de esa intensidad vital, crean una primera situación de equilibrio, el menor resultado exigible para que pueda considerarse satisfactorio su funcionamiento. Más allá, una mayor intensificación de la actividad, aunque no exigible, sigue siendo el "desideratum", siempre que esa intensificación no altere el equilibrio entre el consumo improductivo y la suma de trabajo producido, vale decir que, sea cual fuera el desarrollo adquirido por el organismo, este produzca siempre el máximo de acción permitido por la suma de energía que consume.

Ahora bien. Si con esta base de juicio, examinamos los diversos organismos particulares, que a su vez son órganos del organismo económico general de nuestro país,—al que nos concretamos para mayor precisión— notamos que, desde la Capital hasta los territorios nacionales, en las empresas urbanas como en las rurales, en las que giran millones como en aquellas cuyo capital se cuenta por miles de pesos, y en todo orden de actividades, son excepción aquellas cuyo funcionamiento no produce un considerable desperdicio de energía.

El sindicato Farquhard formado tres o cuatro años atrás para adquirir el "control" de nuestros ferrocarriles de trocha reducida y unificar su administración, cifraba en ese estado de nuestra organización económica el éxito de su combinación. No hemos de dilucidar si entraba en las miras de aquella entidad poner en juego, una vez que dominara todo el tráfico ferroviario de extensas regiones, procedimientos semejantes a aquellos que emplean los "trusts" yanquis. Creemos que faltan datos de suficiente fuerza probatoria para cimentar una opinión al respecto y, por otra parte, no creemos que haya podido ser ese un peligro grave, pues nuestra legislación ferroviaria—y en particular la ley Mitre, a la que estaban acogidas varias de aquellas líneas—pone al Estado en condiciones de poder ejercer el "super control" de las operaciones de esas empresas y desbaratar cualquier maniobra amenazadora para la prosperidad general. Considerando únicamente el plan de acción he-

cho público por el iniciador de la empresa, debemos reconocer que era muy plausible, que podía reportarle grandes ganancias beneficiando simultáneamente el conjunto del país por la intensificación de la vida económica de algunas regiones o el mejoramiento del servicio ferroviario. El cálculo del sindicato era éste: el material rodante de esas compañías permanece improductivo cada año durante un crecido número de días, sea por inmovilización en épocas de escaso tráfico o por exceso de tiempo invertido en el traslado o la descarga de los vagones, resultante de una coordinación deficiente de las distintas operaciones; la mayor parte de sus líneas, con desvíos, estaciones, etc., tal como existen, pueden dar cabida a un tráfico mucho mayor que el actual; por lo tanto, con sólo acrecer el personal de servicio y demás gastos exigidos directamente por la movilización del material, tales como combustible, sin aumentar los crecidos gastos de administración, ni el capital invertido en vías, material rodante, etc., es factible obtener un rendimiento muy superior al actual: ese aumento de producto bruto, que excedería en mucho al mayor gasto, permitiría elevar los dividendos actuales o pagar dividendos a accionistas que, desde muchos años, tal vez desde que subscribieron sus acciones, no han percibido un centavo, valorizando, además, en uno u otro caso, las acciones. Este cálculo era de estricta lógica; las apreciaciones de hecho en que se basaba, eran exactas. Si el sindicato Farquhard ha fracasado, es por motivos de otro orden. Subsiste el problema que trató de resolver, y sólo puede ser planteado en los mismos términos en que lo hizo, no sólo en las líneas de trocha reducida, sino en todas las del país, con mayor o menor intensidad; hasta las compañías más prósperas podrían superar sensiblemente sus rendimientos actuales y, al mismo tiempo, la eficiencia de sus servicios: beneficiar su zona de influencia y beneficiar a sus accionistas — con lo que beneficiarían también al país, pues la cotización de las acciones ferroviarias no es uno de los menores puntales del crédito argentino en el exterior. Tal era, precisamente, la finalidad a que tendía la proyectada fusión del Ferrocarril del Sud y el Ferrocarril del Oeste, fracasada a consecuencia de ataques tan apasionados como absurdos o medidas efectivas de hostilidad inspiradas por egoísmos regionales o de grupo, reveladores unos y otras de verdadera incapacidad para alcanzar una percepción de conjunto de los factores en presencia y comprender los propios intereses. Las alternativas por las que han pasado, desde entonces, las empresas

ferroviarias y los acontecimientos sobrevenidos en Europa, alejan por muchos años la posibilidad de realizar aquel proyecto, al menos en su integridad. Extensas regiones que iban a ser valorizadas por la construcción de ramales o líneas secundarias, permanecerán en su estado actual; nuestros productores no ahorrarán "algunos millones anuales" con que debían ser beneficiados por la supresión de las terminales; ni la economía de tiempo, ni la coordinación de los horarios; ni la seguridad de tener vagones en cantidad suficiente después de cada cosecha, en vez de ver los depósitos o los muelles de las estaciones abarrotados de cereales (1), serán un hecho por ahora. Sin duda, quienes, con su clarividencia, provocaron el fracaso del proyecto, se han hecho acreedores al agradecimiento del país; en todo caso, ellos así lo creen. Por nuestra parte, nos preguntamos: ¿qué hubiera dicho Sarmiento, de estar presente para debatir la cuestión en el parlamento, o tan sólo en las columnas periodísticas?

Pasemos a otro género de empresa: las explotaciones rurales. Ni de la tierra, ni de sus productos, ni de las fuerzas naturales, ni del esfuerzo humano, se extrae en las naciones americanas — exceptuando, hasta cierto punto, a los Estados Unidos, que han obtenido al respecto resultados por cierto maravillosos, pero que no han llegado aún a generalizar en todo su territorio los métodos que los produjeron — no se extrae, decimos, toda la riqueza potencial que encierran, sino una débil parte de ella. Entre nosotros se inicia recién la utilización de los subproductos, que eran hasta hace poco y siguen siendo en parte, valores nulos. Aquellas industrias que pueden desarrollarse, en una explotación rural, con carácter accesorio, exigiendo únicamente un espacio reducido, la dedicación de los ratos perdidos, tal vez algunos de los productos sobrantes, es decir, el empleo de fuerzas que no se utilizan, están generalmente en estado embrionario, sólo han sido iniciadas en tal o cual parte, sin haberse arraigado en las costumbres de la población agrícola, sin que ésta parezca percibir su importancia. Cálculos como aquel de los norteamericanos que prefieren exportar su maíz bajo forma de carne porcina que como cereal, que emplean el maíz en criar

(1) No siendo simultánea la cosecha en las distintas zonas servidas por esas compañías, la coordinación de servicios iba a permitir llevar sucesivamente de zona en zona la mayor parte del material rodante de ambas.

cérdos y luego exportan éstos, no tienen aún cabida en la mentalidad de los agricultores latinoamericanos (1). En los Es-

(1) "Es el cereal americano por excelencia. Se exporta poco (de 2 a 11 0/0 durante los diez últimos años); pero nos llega — en Europa — en cantidades, bajo forma de carne de buey y de cerdo, pues todo el ganado de "farm" es alimentado casi exclusivamente con maíz en los Estados Unidos". Pierre Leroy Beaulieu, "Les Etats Unis au XX siècle", pág. 127.

"Se emplea también el maíz como grano oleaginoso, y la industria parece extenderse; se ha exportado de los Estados Unidos, en 1902, por 1.300.000 dólares de aceite de maíz". Ibid, pág. 161.

Cosas mucho más admirables ha realizado la inteligencia norteamericana. Sabido es que los Estados Unidos, no sólo son los mayores productores de algodón, sino que suministran la mayor parte del consumo mundial. Pero, para apreciar toda la importancia de este hecho, debe tenerse presente que el algodón no es planta indígena en punto alguno de los Estados Unidos, que sólo puede ser cultivado en una parte limitada de su inmenso territorio y que, en esa misma región, las condiciones meteorológicas no son las más favorables a ese cultivo. Pues, veamos los resultados obtenidos por métodos científicos de cultura y utilización del producto: "para ningún otro artículo agrícola, industrial o minero, la supremacía de los Estados Unidos sobre todos los demás países del mundo está tan bien establecida; si tienen más ganado, si producen más trigo, avena, petróleo, hulla, hierro y plomo que ninguna otra nación, si proveen más de la mitad del maíz así como del cobre obtenidos en el mundo, cosechan más de las tres cuartas partes del algodón. Es sobre su agricultura que ha reposado casi enteramente durante todo el siglo XIX, y reposa aun al día de hoy, la inmensa industria algodонера del mundo. No es, pues, extraño que el algodón ocupe el primer rango entre todas las exportaciones americanas: 1.500 millones de francos sobre 7.000 millones en 1902, y que la cultura de ese textil — moderno por excelencia — tenga en los Estados Unidos una importancia capital". Ibid, pág. 144 y 145.

"La principal planta oleaginosa de los Estados Unidos, no es el lino, sino el algodón. El empleo de estos granos en la fabricación del aceite es relativamente reciente. Si bien la primera aceitería de granos de algodón se estableció en Natchez, en el Mississipi, desde 1834, la industria no tomó expansión hasta la guerra civil. Lejos de ser útiles, los granos de algodón constituían un serio embarazo para los plantadores o los industriales que desgranaban el algodón y no sabían qué hacer con las enormes acumulaciones de granos: se los tiraba al río cuando se podía; sino se les dejaba podrir en el mismo lugar. Hoy todo ha cambiado mucho: las 4.566.000 toneladas de grano de algodón recogidas en 1899 representan un valor de 46 millones de dólares (sobre la base del precio pagado al cosechero); es más del 12 0/0

tados Unidos y en Europa, se pone ahora la química y la meteorología al servicio de la agricultura, se hace de ésta una ciencia, se crean procedimientos que subvierten enteramente las viejas costumbres rutinarias y que tratamos, los latino-americanos, de emplear y asimilárnoslos, divulgándolos por nuestros institutos de estudio o por la acción directa del Estado: instalación de chacras experimentales, servicio de informaciones, conferencias entre los agricultores, etc. Estos conocimientos son relativamente recientes; pero, antes de iniciarse los estudios que los produjeron, ya sabían los agricultores de las regiones europeas dónde existía cierto nivel de cultura intelectual, las regiones de progreso, sacar de la tierra y de su trabajo toda la utilidad posible relativamente a los medios de que disponían y los conocimientos puestos a su alcance. Es, precisamente, lo que no saben hacer los nuestros.

Si observamos ahora los órganos distribuidores del organismo económico de estos países — particularmente del nues-

del valor de la producción algodonera total; cierto es que alrededor de 15 o/o de ese total, cerca de 700.000 toneladas son conservadas para las siembras y que 1.450.000 toneladas son guardadas, también, sobre las plantaciones como estiércol o como alimento para el ganado; pero esta proporción tiende a disminuir cada día, porque se ha reconocido que las tortas, residuo de la fabricación del aceite, constituyen un alimento y un abono muy superiores a los granos mismos. Así es que la joven industria del aceite de algodón, que absorbe desde ahora más de la mitad de los granos o sea 2.400.000 toneladas, debe seguir desarrollándose rápidamente y llegará, sin duda, a competir de más en más, con los productos de los otros granos oleaginosos. Antes se exportaban en gran cantidad, granos de algodón que eran utilizados en Inglaterra; ahora se hallan mayores ventajas en no transportar a lo lejos esta materia; casi todo el aceite se hace en los mismos Estados Unidos que, en 1900, produjeron 4.240.000 hectólitros, de los que la mitad fué exportada para servir a varios usos: fabricación de jabón, de margarina, y bien refinado, hasta como aceite comestible. Más del 30 o/o de la producción total es empleado en los Estados Unidos por las grandes casas de elaboración de carne de Chicago y otros puntos. Mezclado a la grasa de buey, dice el informe sobre el censo de 1900, el aceite de algodón da un producto vendido bajo el nombre de tocino, o también, convenientemente preparado, es vendido directamente bajo el nombre de "cottoline" para reemplazar el tocino. ¡Preciosa planta ese algodonero cuyos productos substituyen al vellón de las ovejas y a la grasa de los cerdos! Las exportaciones de aceite de algodón alcanzaron en 1900, un valor de 14 millones de dólares y las de tortas más de 11 millones de dólares". Ibid. págs. 159 a 161.

tro, — hallamos nuevamente el mismo desperdicio de energía. El comercio minorista — una de cuyas fallas hemos puesto ya de relieve al referirnos a la intromisión de los intermediarios — adolece de otro grave defecto de organización: su división exagerada. En nuestra capital, por ejemplo, el número de negocios para la venta al menudeo supera, proporcionalmente a la población, — en ciertos ramos — al de cualquiera ciudad europea. Como la cifra total de ventas de una categoría de mercaderías está limitada por el consumo de la población, al repartirse en una cantidad tan considerable de casas de comercio, cada una de éstas ve reducirse sus posibilidades de venta a cifras muy inferiores a aquellas que podría alcanzar con los medios de que dispone: capital, instalaciones, aptitud comercial, etc. La situación de equilibrio que hemos definido anteriormente es, por consiguiente, la excepción. Tal es una de las causas principales de nuestras crisis comerciales, que se resuelven en destrucción absoluta de fuerzas económicas y producen, a menudo, por su repercusión en las más distintas regiones del organismo económico, perjuicios mayores que la misma suma de los intereses en juego. Pero, fuera de ese género de perjuicios, que afectan directamente la vida comercial y sólo de rechazo la prosperidad general, la extrema división de los órganos distribuidores, origina una pérdida constante de energía, en forma de encarecimiento. Los gastos de explotación, repartidos sobre una suma exigua de operaciones, las gravan en proporción abrumadora; la función económica que podía ser desempeñada con una determinada cantidad de gastos improductivos, insume el doble o el triple (1).

ERNESTO J. J. BOTT.

Continuará

(1) Donde mayor gravedad alcanza la incompleta y deficiente utilización de los organismos o instrumentos económicos, es, sin duda, en la administración pública. Pero tan conocida es esa faz del mal, que sería inoportuno examinarla en un trabajo cuyo fin no es tratar en extenso ciertas facetas de nuestra vida económica, sino señalarlas para exponer una idea general.