

Revista

de

Ciencias Económicas

Publicación mensual del "Centro estudiantes de ciencias económicas"

Director:

Italo Luis Grassi

Administrador:

Juan Delbosco

Secretario de redacción:

Jacobo Waismann

Redactores:

Mario V. Ponisio - Mauricio E. Greffier - Rómulo Bogliolo

Mario R. Natta - José Porto - Agustín A. Forné

Año IV

Septiembre y octubre de 1916

Núm. 39 - 40



DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

CHARCAS 1885

Buenos Aires

N. 27
6

N. 21

La educación comercial como un deber nacional

Ha sido reconocida, hace tiempo, la necesidad de emplear métodos científicos en nuestra agricultura y en nuestra industria, para afianzar nuestro progreso y eliminar todo aquello que sea innecesario y que solo conduzca a pérdidas. Toda empresa que tienda al logro de estos fines, busca y reclama hombres preparados científicamente. Necesitamos esta clase de hombres para la organización de nuestro comercio. En el pasado, esta labor ha sido en gran parte realizada por hombres con poca o casi ninguna preparación científica; pero, en el comercio, como en todas las cosas, los nuevos tiempos demandan nuevos métodos y nuevos hombres. Muchos de los métodos empleados hace una o dos décadas han sido hoy eliminados, porque no pueden hacer frente a las necesidades presentes, del mismo modo que un fuerte de construcción antigua no podría resistir a la acción de la artillería moderna. El comercio de nuestros días, exige una atención esmerada e inteligente, así como también necesita de la enseñanzas de experimentos basados en métodos científicos, a fin de poder preparar los medios de acción indispensables para llegar al objeto deseado.

En los Estados Unidos, aun no hemos sufrido, en todo su rigor, la fuerza de la competencia de las demás naciones.

Hemos tenido territorio y recursos ilimitados. Estos recursos han ido desarrollándose a medida que el país crecía

y mientras teníamos la gran ventaja de poseer en nuestra propia casa, una conveniente diversidad de mercados. Sin embargo, las condiciones han cambiado rápidamente en los últimos años, y hoy, debido a la guerra europea, esta aceleración es enorme.

Se ha discutido mucho acerca de la oportunidad que, actualmente, se presenta a los Estados Unidos para acrecentar su comercio exterior. Acerca de esta oportunidad, no hay discusión posible: ella es evidente.

Las potencias aliadas dominan los mares, lo que significa que éstos se encuentran cerrados para los imperios centrales; los problemas que absorben la atención de los aliados, son los que derivan de la guerra, circunstancia que les resta capitales y energías que, en épocas normales, dedicarían en absoluto al comercio exterior. Sin embargo, aunque para los Estados Unidos, la oportunidad existe, no es tan fácil aprovecharse de ella, como generalmente se cree. En primer lugar los mismos factores que nos brindaron la oportunidad, han opuesto grandes obstáculos para que nos podamos beneficiar de ella. La escasez de bodegas, el aumento de los fletes y de las primas de los seguros, los pedidos enormes de material bélico, el restablecimiento de nuestro mercado nacional, la falta de materias primas y la escasez de trabajo, combinados todos, han sido una traba para el crecimiento del nuevo tráfico mercantil. Estas dificultades se deben a la guerra; pero, hay otras que subsistirán aun después de ella. De éstas podemos citar dos, que tienen una importancia especial. La primera dificultad surge del hecho que, para que el comercio resulte beneficioso, debe ser recíproco; la segunda reside en el costo de producción, el cual está íntimamente ligado al costo de la mano de obra. Esta última es, hoy día, extraordinariamente cara, si se compara con el costo que ha alcanzado en países que pueden competir con el nuestro.

La única esperanza que nos queda, es aumentar nuestra eficiencia para que, a pesar del costo elevado de la mano de obra, podamos ponernos en condiciones de competir con aquellas naciones donde ese costo es mucho menor. Si esto es cierto, también es verdad que no existe otro medio para aumentar la eficiencia de nuestra producción, que la adopción

de métodos científicos en todas las ramas de la industria y del comercio.

Se ha dicho que los Estados Unidos tendrán en el futuro un camino más expedito, debido a la desastrosa situación en que se encontrarán sus competidores, hoy beligerantes. Pero, esto es un error. Aunque así fuera, no habría posibilidad de venta alguna para nosotros.

No se enriquece una nación rodeada de países pobres; y, si solamente la China fuera un pueblo rico, sería allí, donde más nos convendría colocar nuestros productos. Pero, las naciones en guerra, no llegarán al agotamiento que se supone, o, por lo menos, no todas ellas se verán en ese estado. No hay duda que, las potencias beligerantes gastan capitales y pagan intereses enormes en vez de pasarlos a las generaciones venideras. Por otra parte la pérdida de hombres es inevitable. Pero, hay, a la vez, ciertas compensaciones, puesto que la guerra ha ocasionado una serie de innovaciones en el comercio, en la industria y en los hábitos de economía individual que, en poco tiempo, anularán los perjuicios por ella ocasionados.

Es difícil dar una idea de las grandes ventajas que obtendrán los beligerantes, gracias a la disciplina de la guerra, que se traduce en una unidad del pensamiento y de la acción.

Después de la guerra, nuestros competidores se unirán cuando nosotros estaremos, quizás, buscando nuevos derroteros; ellos se encontrarán necesitados y firmes en sus propósitos, mientras que nosotros nos sentiremos satisfechos de nuestra prosperidad; ellos tendrán obreros subordinados y dispuestos al sacrificio y que se conformarán con salarios bajos, mientras que nosotros nos veremos obligados a confiar en nuestros obreros, los que nunca han pensado en volver atrás y que han percibido y perciben los mayores salarios que se registran en la historia del país.

Para compensar estas desventajas, nuestra esperanza está en el pueblo, en su fe en la educación, y en su habilidad para aprovecharse con mayor rapidez, de los ilimitados recursos de la ciencia.

RICHARD C. MACLAURIN.

"The Americas". Traducción de Jacobo Waismann.