

Revista

de

Ciencias Económicas

Publicación mensual del "Centro estudiantes de ciencias económicas"

Director:

Mario V. Ponisio

Administrador:

Eduardo S. Azaretto

Secretario de Redacción:

Redactores:

**Italo Luis Grassi - Mauricio E. Greffier - Luis Marforio - Rómulo Bogliolo
José H. Porto - Jacobo Waisman - Juan F. Etcheverry**

Año V

Julio y Agosto de 1917

Núms. 49-50



BIBLIOTECA

DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

CHARCAS 1835

BUENOS AIRES

Revista de revistas

Relaciones del Estado con las industrias

En las relaciones entre el estado y los productores no es fácil establecer el justo medio o el límite oportuno que permita, por una parte, el libre juego de las fuerzas económicas propias de los particulares y, por la otra, la eficiencia de la acción coordinadora del Estado.

L'Economista hace notar, a este respecto, que desde antes de la guerra y principalmente en sus comienzos, un gran número de industriales italianos se dirigieron al estado ya sea solicitando datos e instrucciones, que ellos hubiesen podido obtener mediante una buena organización comercial, ya sea requiriendo la sanción de tal o cual ordenamiento de la industria.

A estos pedidos el estado contestaba invariablemente que tomaría las providencias del caso y archivaba los memoriales o dictaba medidas, contrarias a las solicitadas, o por lo menos inconexas o irrisorias.

El industrial al conocer esas medidas se disgustaba, protestaba y afirmaba su desconfianza en el estado, proclamaba su incapacidad y... a la primera ocasión volvía a llamar a la misma puerta, olvidando el pasado con una nueva, pero no menos infundada esperanza para el porvenir.

De esta manera la industria italiana, a pesar de contar con entusiasmos altamente encomiables, no ha encontrado en los poderes públicos el apoyo que debiera merecer.

Un ejemplo digno de ser imitado es la resolución adoptada por la oficina del comercio exterior, del departamento de comercio de los Estados Unidos, por la cual se dispone el envío de una misión especial al Extremo oriente, para estudiar las riquezas minerales de varios países, particularmente de China y Siberia.

Ha sido encargado de ella M. J. Morgan Clemente, ingeniero de minas de New York, el cual debe presentar tres informes:

1.º — Uno, destinado a los capitalistas americanos, sobre todas las minas no explotadas, existentes en esos países.

2.º — Otro, para los fabricantes americanos de maquinarias para minas, sobre todas las minas y fundiciones actualmente en explotación.

3.º — Otro, con destino a los consumidores americanos de minerales, sobre todos los minerales disponibles en el Extremo oriente.

Antes de partir, el citado técnico visitará las empresas americanas interesadas en la explotación de las riquezas minerales del Extremo oriente, para ponerse de acuerdo con los industriales sobre todo lo que concierné a los diversos puntos de vista de la importante cuestión que se desea resolver completamente. — J. F. E.

**El problema
de la
marina mercante**

La Rivista delle Nazioni Latine, trae, en uno de sus últimos números, un interesante artículo de León Polier, sobre la lucha por la marina mercante.

No es necesario insistir mucho para reconocer la enorme importancia que la marina mercante tiene para todas las naciones exportadoras, ya sea de productos agrícolas o manufacturados, o de ambos, a la vez, que es el caso más común.

La guerra ha venido a poner más de relieve esta enorme importancia, y es natural que las naciones beligerantes, que esperan una áspera lucha económica para después de la guerra, vean sobresaltadas la destrucción sistemática que se ha venido operando desde la iniciación de las hostilidades, y traten de ponerse a cubierto de semejante pérdida.

Las naciones aliadas del grupo latino, a las cuales se refiere con preferencia este artículo, si bien han podido hacer frente a las necesidades de la guerra merced a la gran ayuda prestada por la flota mercante inglesa y neutral, han debido y deben pagar grandes sumas por este servicio, pero a pesar de ello, quedarán en situación bastante desventajosa, al final de la conflagración, si no llegan, mediante un esfuerzo que deberá ser colosal, a botar los buques necesarios para atender completamente a las necesidades de su exportación:

La situación de Francia e Italia, ya era poco halagadora, aún antes de la guerra, como lo demuestra el siguiente estado:

Estado de las principales marinas del mundo en 1912

	Naves	Toneladas
Reino Unido	20.737	11.879.000
Alemania	8.850	3.154.000
Estados Unidos	4.083	3.125.000
Noruega (1909)	7.917	1.573.000
Japón	13.311	1.938.000
Francia	17.670	1.519.000
Italia (1910)	5.459	1.107.000
España (1911)	883	794.000
Bélgica	105	182.000

Hay que tener en cuenta que el tonelaje correspondiente a esas naciones, respondía escasamente a sus necesidades; además, la clasificación de esas cifras, de acuerdo con la edad de las naves, la proporción de vapores y veleros, etc., demostraría que la situación es aún más desfavorable.

A remediar este estado de cosas, tiende la intensa lucha que se está desarrollando, y en la cual toman parte activa tanto los gobiernos como

los pueblos, aunque su potencialidad no es igual en todos los países. Inglaterra ha visto disminuir, en estos últimos años, su producción, como lo demuestran las siguientes cifras: en 1913, construyó 1424 naves con 1.977.573 toneladas; en 1914, 1294 con 1.722.154; en 1915, 517 con 649.336; en 1916, 412 con 582.305; cifras que están lejos de igualar las pérdidas habidas durante estos años de guerra que, según la comunicación de Lord Bensford a la Cámara de los comunes, alcanza a 4.000.000 de toneladas, que se han compensado en parte, según el mismo, con 3.000.000 de toneladas, correspondientes a las presas y a las construcciones; sin embargo, desde que se inició la campaña de submarinos sin restricciones esta compensación es cada vez más difícil.

Los E. E. U. U., a su vez, han aumentado notablemente la producción de sus astilleros, llevándola de 270.124 toneladas en 1915, a 554.810 en 1916. El Japón, acusa una actividad análoga con 98.123 toneladas en 1915, y 246.334 toneladas en 1916. Los holandeses han tenido que luchar con grandes dificultades, y a pesar de ellas, han podido mantener su producción sobre las 200.000 toneladas, lo que implica un esfuerzo meritorio si se tiene en cuenta la pequeñez del país. Los estados escandinavos han aumentado también sus flotas, ya por compra ya por construcciones.

En lo que respecta a Alemania, una circular del Comité central de los armadores franceses, permite apreciar el magno esfuerzo realizado por sus astilleros; se calcula que la marina mercante alemana ha perdido, por hundimientos y por confiscación, alrededor de 1.500.000 toneladas, cantidad ésta que ha sido compensada en la siguiente forma:

	Toneladas
Naves empezadas en 1914-1915	566.996
Naves empezadas en Enero-Junio 1916.....	110.000
Naves no terminadas aún	900.000
Total.....	1.576.996

entre las cuales figuran buques como el Bismarck de 56.000 toneladas, el Tirpitz de 32.000 toneladas, Columbus e Hindenburg de 35.000 toneladas, München y Zeppelin de 16.000 toneladas, y numerosas naves de 18, 17, 13 y 12 mil toneladas.

Alemania, como se desprende de los anteriores datos, trata de mantener intacta y aumentar todo lo posible su marina para competir ventajosamente en la gran lucha económica que se prevee.

Ahora bien, frente a este esfuerzo realizado por las naciones antes citadas, las naciones aliadas del grupo latino no pueden oponer sino un tonelaje muy inferior. Así, en Bélgica, se ha constituido una sociedad nacional de navegación, que llevará el nombre de Lloyd Royal Belge, que ha comprado a Inglaterra y a E. E. U. U. 250.000 toneladas.

Italia, que tropieza con los obstáculos derivados de la escasez de carbón y de una débil potencialidad metalúrgica, aumentó su producción, que era en 1915 de 20.230 toneladas, hasta 60.472 toneladas en 1916. Los astilleros franceses son los que presentan la inercia más deplorable

desde que, habiendo construído 41.438 toneladas en 1915, sólo alcanzaron a 39.547 toneladas en 1916.

Ahora bien, además del aumento real de las flotas, también se procura afrontar la lucha centralizando todas las demás fuerzas, centralización que se ha venido operando en casi todos los países. En Inglaterra, por ejemplo, las compañías más fuertes se han reunido en cinco grandes trusts, que contralorean casi siete millones de toneladas.

En Alemania, existen dos grandes grupos: el de la Hamburg-America y el del Norddeutscher Lloyd. El primero comprende seis compañías con 650 buques y 2.685.000 toneladas; el segundo 600 buques y 1.000.000 de toneladas, teniendo, además, el contralor de varias industrias relacionadas íntimamente con su comercio. En estos últimos tiempos se ha hablado de una posible unión de estas dos corporaciones, para después de la guerra.

Tanto Francia como Italia, no pueden oponer a estos grandes colosos nada semejante; la primera porque sus compañías siguen aún encastilladas en su individualismo, pudiendo sólo citarse a la Sud-Atlantique, nacida de la unión de la Compañía General Transatlántica con los Chargeurs Reunis; pero no es posible establecer comparaciones, por cuanto parece que se trata más bien de la absorción de un negocio abortado, por un organismo sano encargado de infundirle vida, que de una combinación efectiva de fuerzas. Respecto a la segunda, Italia, porque las compañías son recientes y poco importantes; y, si bien La Navigazione Generale Italiana, L'Italia, La Veloce, y el Lloyd Italiano, se han unido, su potencialidad es muy débil puesto que apenas alcanzan a reunir 32 naves con 213.812 toneladas.

Concluye el articulista, invocando la necesidad de construir más y más naves, considerando que es este el único medio de aumentar las flotas, desde que todas las naciones impiden las ventas de buques y el consiguiente cambio de bandera. Cada uno no puede contar más que en sus propias fuerzas, y nunca como hoy, es tan apropiado el proverbio latino que dice: no es necesario vivir, es necesario navegar. — E. S. A.

**Venta cooperativa
de lana
en el Canadá**

Tratándose de un país cuyas características son idénticas a las nuestras, el desarrollo de la cooperación agrícola ganadera debe interesar vivamente a todos los que ven en ella la forma más eficaz para que el rendimiento del trabajo sea realmente equitativo y para no dejar librados a su propia suerte los esfuerzos individuales que, seguramente, han de ser envueltos por los tentáculos de la concurrencia y de las leyes impuestas por los negociantes que, al amparo de un falso principio de "libertad", tienen la libertad de llenar sus arcas a costa de inmensos sacrificios de los que trabajan y sufren.

En el Canadá, la producción y el comercio de lanas ofrecen un nuevo ejemplo de la utilidad de la cooperación para los agricultores. El gobierno, le ha prestado su apoyo y, con su propaganda, ha creado un nuevo factor de progreso y bienestar. En efecto, la mayoría de los agricultores, propietarios de un rebaño, se hallaban a merced de los comerciantes de lanas que recorrían el campo haciendo ofertas que debían aceptarse, voluntaria o forzosamente, ante el temor de no poder vender sus productos. Como es de suponer, los precios eran inferiores a los de

los grandes mercados y, por consiguiente, todo el trabajo de los pequeños ganaderos era absorbido por estos intermediarios. Felizmente, la organización de la cooperativa de lana ha remediado estos inconvenientes y ha conseguido, también, asegurar a los colonos propietarios de carneros, un justo precio para sus productos; a este efecto se han suprimido los intermediarios interesados, encargando a una gran asociación cooperativa de ganaderos la venta de las lanas que envíen sus miembros, como en Alberta, en la provincia de Quebec, y como en la isla del príncipe Eduardo, o autorizando (como sucede sobre todo en Saskatchewan y en Manitoba) al departamento de agricultura a vender las lanas que se le remitan. Se ha resuelto también otro problema muy importante: el del envío por vagones completos que permite una gran economía.

Para obtener buenos precios fué necesario, ante todo, separar y clasificar las distintas calidades del producto, para lo cual, el departamento de agricultura del Dominio puso, gratuitamente, a disposición de los gobiernos provinciales expertos clasificadores, estableciéndose así un sistema de clasificación uniforme, que permitió realizar mejoras en los métodos de esquila, conservación y embalaje de las lanas, evitando que se deteriorase y dando a conocer las prescripciones establecidas como condición esencial para la venta. Mediante cursos instituidos en los centros rurales y conferencias e instrucciones prácticas organizadas por los servicios agrícolas del Estado, la técnica de la cría tiende igualmente a modificarse de acuerdo con los principios científicos.

En Alberta, la asociación de criadores de carneros (Alberta sheep breeders' association) ha organizado tres ventas cooperativas cuyas ventajas se han palpado de inmediato, pues se ha comprobado que en 1915 varios productores han vendido su lana por intermedio de la asociación obteniendo 32 cents. por libra, mientras que sus vecinos, vendiendo por sus propios medios, no han podido obtener más de 18 cents. por lana de la misma calidad. La asociación no cobra ninguna comisión de venta, pero reparte entre sus miembros los gastos que anticipa, proporcionalmente a la cantidad suministrada. En 1916, los gastos de manipulación se elevaron a 1 cent. por libra. Esta cifra comprende los salarios y sueldos del personal encargado de la clasificación, del peso y de la colocación sobre vagón, los gastos de seguro, de impresión y publicidad, así como los demás gastos de oficina y el costo del saco y de la cuerda.

La asociación publica listas que indican la cantidad de lana de cada categoría entregada por cada uno de sus miembros, así como los precios abonados a cada uno de ellos, pudiendo todo productor comparar el valor de la lana con la de sus vecinos.

Las siguientes cifras publicadas por el *Boletín mensual de instituciones económicas y sociales*, de Roma, del cual tomamos estas notas, indican el progreso realizado:

Venta cooperativa de lana en Alberta

Año	Número de vendedores	Número de vellones	Número de vagones cargados	Valor \$	Precio medio por libra (cts.)
1914	21	2.500	$\frac{3}{4}$	3.192	19
1915	88	14.500	5	26.837	27.77
1916	335	42.489	13	83.867	29.9

En Saskatchewan, la venta era difícil por varios motivos, hasta que en 1913 el gobierno, preocupándose de la cuestión, tomó las debidas providencias y, habiéndose comprobado que una de las causas del bajo precio era el uso del hilo sisal para atar los vellones y la confección grosera de los sacos de abacá para la expedición, ofreció suministrar cuerdas de papel y sacos de abacá de un tejido mucho más tupido. La sección cooperativa del departamento provincial de agricultura dió las siguientes instrucciones:

a) Envolver y atar los vellones con cuidado, quitando los residuos de estiércol y los mechones en los que se había aplicado marcas, dejando fuera el lado cortado, y atando separadamente cada vellón, con bramante de papel.

b) Colocar los vellones en sacos, teniendo cuidado: de ensacar sólo lanas secas, ensacar por separado los vellones con residuos, de los carneros y de los morruecos. En caso de no ser esto posible, y colocando en el mismo saco, dos o tres especies de vellones, se deben separar entre sí con una hoja de papel fuerte; en caso de tener varias razas de corderos, la lana de los animales de cada raza debe ensacarse separadamente, o por lo menos, adoptando la precaución indicada más arriba. La lana debe prensarse mucho en los sacos. Un saco de 90 pulgadas de largo y de 40 de ancho puede contener por lo menos 30 vellones.

c) Con el fin de facilitar la venta, se deberán preparar dos inscripciones para cada saco, indicando el nombre y la dirección del remitente, el nombre de la raza a que pertenecen los animales, y el número, la especie y el peso neto de los vellones. Una de las inscripciones deberá colocarse dentro del saco, después de lo cual éste se coserá sirviéndose de cuerdas sólidas. La segunda inscripción se fijará en el lado exterior del saco, pero no en la punta.

d) Colocar los sacos en almacén, hasta el momento en que puedan expedirse.

e) Expedir la lana por el trayecto más corto, a la sección de organización cooperativa (departamento de agricultura), hasta Regina, entre el 19 de junio y el 1.º de julio a más tardar. El remitente puede pagar los gastos de transporte hasta Regina, o efectuar el envío contra reembolso, satisfaciendo el importe la sección y cobrándolo después del remitente. Una vez efectuada la expedición, dirigir inmediatamente la factura a la sección de organización cooperativa.

En Manitoba, los agricultores han conseguido resolver también por medio de los principios cooperativos, el problema de la venta de lanas. El procedimiento es parecido al de Saskatchewan. El departamento federal de agricultura envía un perito para la clasificación. Esta se inscribe en módulos especiales designados bajo el nombre de "hoja de clasificación de la lana producida en las explotaciones agrícolas" (domestic wool). A su llegada al depósito, la lana se pesa en presencia del perito y de un representante del departamento provincial de agricultura. En seguida se avisa al remitente al que se paga de antemano 20 cents. por libra y el saldo que le corresponde se determina en el momento en que se ajustan las cuentas. La lana, después de pesada, se clasifica inmediatamente y se ensaca por calidad. En cada saco, el perito escribe el peso y la calidad, poniendo el escudo del Dominio.

Consideraciones idénticas podrían hacerse para la situación de los agricultores de la isla del príncipe Eduardo, Quebec, donde los miembros de las asociaciones realizaron ganancias del 20 al 40 %.

Según se deduce de lo expuesto, es este un movimiento cooperativo, propulsado con todo entusiasmo e inteligencia, que ha de favorecer enormemente las condiciones de vida de una gran parte de los habitantes del Canadá, y que desearíamos ver aparecer entre nuestros campesinos, que tanto necesitan mejorar la situación en que se desenvuelven. — *R. B.*