

Revista

de

Ciencias Económicas

Publicación mensual del "Centro estudiantes de ciencias económicas"

Director:

Mario V. Ponisio

Administrador:

Eduardo S. Azaretto

Secretario de Redacción:

Rómulo Bogliolo

Subadministrador:

José Poggi

Redactores:

Italo Luis Grassi - Mauricio E. Greffier - Luis Marforio

José H. Porto - Jacobo Waisman - Juan F. Etcheverry

Año VI

Abril de 1918

Núm. 58

DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

CHARCAS 1835

BUENOS AIRES

Revista de revistas

Contra la guerra económica

Hasta hace poco tiempo — dice M. Germain Paturel, en el *Journal des économistes*—la legítima indignación despertada por los infames procederes alemanes hacía temer que la guerra militar engendrara una guerra económica. De esa manera la humanidad continuaría girando en un círculo vicioso, estableciendo, durante los períodos de paz, un sistema tal de relaciones que preparase, en cierta manera y automáticamente, nuevas guerras.

Sin embargo, parece que la razón va conduciendo los espíritus a una concepción más justa de las cosas.

Por una parte, los economistas han publicado estudios demostrando el error de una política de guerra económica. Mr. Ives Guyot, ha establecido, en varias ocasiones, los peligros de esta política. El folleto de M. Charles Gide, “La política comercial después de la guerra”, constituye una de las publicaciones más útiles a ese respecto.

Por otra parte, las agrupaciones liberales, ejercen su acción en los diferentes países; recuérdese el “Llamado de los librecambistas americanos” a Balfour y a Viviani, publicado con motivo del viaje de estos dos hombres de estado a los Estados Unidos.

En el periódico *L'alimentation*, M. Maurice Ajani escribe:

“En tiempos de paz, el cambio se establece naturalmente, por medio de la oferta y la demanda. Si en Francia existen muchos créditos sobre Inglaterra, la libra esterlina es barata; sí, por el contrario, los franceses son grandes deudores de Inglaterra, la libra esterlina es cara...”

“Ahora bien, si Francia se rodea de una muralla de China, si prohíbe mas o menos rigurosamente, la compra en el extranjero de las materias primas necesarias para la alimentación o que sirven para la fabricación de mercaderías, sobre todo de mercaderías reexportables, producirá, seguramente, un alza desenfrenada en su mercado interior...”

Y M. Ajani cita como ejemplo, el sebo que, “vendido en Londres a 180 francos los 100 kilogramos, podría haber sido obtenido a 200 francos en El Havre. Ahora bien, costaba, en París, 350 francos...”

Así, los fabricantes franceses para los cuales el sebo es una materia prima, se ven obligados a pagar casi todos los productos que se derivan del sebo, un *cien por cien* más caro de lo que se los paga en

el extranjero. Para no dar a los ingleses una prima de 15 a 20 francos, pagamos 150 francos de más, por una materia de primera necesidad: “¿No es, pues, exacto afirmar que la pérdida neta es de 130 francos?”

Esta observación se aplica a todas las importaciones y, especialmente, a las que no tropezarían con la cuestión de las dificultades del transporte por mar, las de origen español, por ejemplo.

“Cuanto más reflexiono sobre estas cosas, — concluye M. Ajam — cuanto más examino la situación, tanto más constato que la libertad comercial es la mejor manera de asegurar la producción y la distribución de las mercaderías”.

M. D. Macle, en *Le patriote morézien*, dice, por su parte:

“Los proteccionistas exaltados, olvidan mucho este viejo proverbio: Es necesario que una mano lave a la otra”.

“Por la misma razón, si se quiere vender, se debe comprar también. La exportación no puede realizarse durante mucho tiempo sin importación...”

“De donde hay que deducir, ante todo, que un país pobre no puede comprar, y se comprende; y, enseguida, que es ventajoso estar rodeado por gentes y pueblos, compradores probables”.

Es más que interesante anotar estos artículos, — concluye M. Paturel — de los cuales solo algunos puedo citar aquí, por cuanto nos demuestran que podemos contar, en nuestra lucha contra el error proteccionista, sobre contribuciones preciosas, contribuciones que son, por sí mismas, indicios de una evolución de los espíritus. El bien nacerá, quizás más fácilmente, del exceso del mal. — P.

**Ensayo
sobre psicología
industrial**

Bajo este título el ingeniero Juan P. Pittamiglio acaba de publicar, en el *Boletín de la unión industrial argentina*, un interesante artículo, que extractamos a continuación:

Dando resultados apreciables, la psicología, ciencia de los fenómenos del espíritu, ha intervenido en provecho de la ingeniería. El examen de las cualidades psíquicas de los individuos constituye un adelanto positivo en las organizaciones industriales modernas, pues da la medida de la capacidad de diversos tipos de operadores que, en virtud de la índole de sus ocupaciones, tienen que desarrollar diversas formas de la sensibilidad, principalmente la visual y la auditiva.

El problema de los conductores de tranvías eléctricos ha sido estudiado con toda atención, tanto por lo que interesa al público (accidentes), como por lo que interesa a las empresas (indemnizaciones).

La función del conductor de tranvías eléctricos es un acto complicado de atención, considerada como una dirección exclusiva del espíritu hacia un objeto determinado, y caracterizada por un estrechamiento de la conciencia que hace más claros y nítidos o más intensos algunos de sus estados, mientras los restantes son expulsados total o parcialmente.

Esta atención es voluntaria cuando, ante un esfuerzo, el sujeto rechaza los pensamientos agradables para ejercer una vigilancia continua sobre el panorama variable que se desarrolla delante de la vía y a ambos lados de ella. Es también atención sensorial porque recae sobre objetos del mundo exterior (transeuntes, carruajes, automóviles).

Hay, por otra parte, formas características personales de practicar la atención, que son otros tantos casos de psicología mórbida.

Los trabajos iniciales para la resolución del problema de obtener conductores aptos para el servicio de tracción eléctrica, comenzaron a instancias de la asociación americana para la legislación del trabajo, que convocó a una reunión formada por representantes de empresas, economistas, psicólogos y fisiólogos.

Las principales conclusiones a que arribaron fueron las siguientes:

La fatiga del conductor predispone a la realización de accidentes, teniendo en cuenta los resultados estadísticos que informan respecto al número de siniestros en relación con las diferentes horas del día y del trabajo.

La atención constante fué considerada como una capacidad individual necesaria para desempeñar estas funciones.

La constitución mental, en conjunto, del conductor, fué reconocida como un carácter más eficaz que la fatiga.

Como se manifestaran por los representantes de las empresas algunos detalles interesantes observados en los personales a sus órdenes, de que surgían diferencias de interpretación difícil, nació la idea de someter a los conductores de tranvías al análisis psicológico, a fin de reducir el problema a límites más precisos; la asociación indicó a un hábil e ilustrado psicólogo experimental para que emprendiera estas investigaciones, utilizando los medios de que disponen los laboratorios.

Respecto al método de estas investigaciones experimentales se consideró desde un principio como inadecuado el empleo de pequeños modelos dispuestos en la mesa del laboratorio y representando las posiciones que ocupan en el hecho real, debido a que no es posible con este procedimiento investigar el rendimiento psico-industrial, pues se ha comprobado que la copia reducida de un aparato exterior puede suscitar ideas, sentimientos y voliciones que tengan muy poca similitud con los procesos que se generan en la realidad.

Fué necesario, entonces, recurrir a un sistema cuyo éxito estuviera fundado, no en la similitud externa del aparato, sino en la analogía interna de la situación mental.

A este respecto empléanse aparatos especiales a base de cartones que representan la calle y la vía, y provistos de números, letras y colores cuyo fin es señalar los obstáculos. Previamente se da una explicación práctica del dispositivo y del mecanismo, cuidadosamente hecha, y luego que el sujeto se ha hecho cargo del principio que rige el aparato, se pone este en funciones y la atención de aquel queda sujeta a la experimentación. — J. F. E.

**Proyecto
de monopolios
en Francia**

El *Journal des économistes* da noticia, en su crónica mensual, de un proyecto de ley sobre monopolio del azúcar, del alcohol y del petróleo, presentado a la cámara francesa por M. Henri Connevot. Este diputado estima que el tesoro nacional recibiría 700 millones por el primero y 2.000 millones por el segundo, pero, no hace previsiones con respecto al tercero. La administración de los monopolios, agregada al ministerio de finanzas, tendría una personalidad civil y un presupuesto propio; para los gastos de fundación y de funcionamiento en los pri-

meros tiempos, se recurriría a un empréstito reembolsable en treinta anualidades. Este proyecto no fija otra indemnización por expropiación que la pura y simple compra de las instalaciones.

La "monopolomanía" — concluye el articulista — ya ha comenzado a cansar. ¿Qué piensan, hoy, los fumadores, del monopolio del tabaco? — P.

**Aprovechamiento
de los
terrenos salitrosos
en las provincias
del norte**

En algunas provincias del norte existen extensiones de terreno bastante fértil que se prestarían admirablemente para determinados cultivos, pero, son consideradas en general, como tierras incultas, por la gran cantidad de salitre que contienen; sin embargo, mediante algunos trabajos es posible anular, hasta cierto grado, los efectos perjudiciales del salitre.

En Salta y Jujuy hay algunas regiones donde puede regarse abundantemente; allí se combate este mal cultivando arroz durante varios años, atrayendo y disolviendo el salitre por medio de grandes cantidades de agua que se deja salir tan pronto como está saturada.

Repetiendo esta operación varias veces por año, se lava bien el terreno, siempre que haya un buen drenaje. Este procedimiento tiene el inconveniente de impedir la entrada del oxígeno al suelo pues el terreno está continuamente empapado de agua.

Por esta razón, y también porque el agua en algunos departamentos de estas provincias no es tan abundante, el señor Enrique F. Schultz, del departamento de investigaciones industriales de la universidad de Tucumán, recomienda el empleo de otros métodos para combatir el salitre. Estos métodos deben variar según las condiciones locales y climáticas, por cuya razón es necesario elegir el sistema o una combinación de sistemas, según los casos.

La manera más eficaz de combatir el salitre en forma definitiva es por medio de un buen drenaje. A este respecto, las zanjas abiertas, bien rectas y con sus costados en un ángulo conveniente, (no menos de 60 a 65 grados, según la consistencia física del terreno) han probado su gran eficacia como medio de librar del salitre a los terrenos, mediante y junto con el agua sobrante del riego o del agua de las lluvias. Por supuesto, es de mucha importancia, además, que el canal principal del drenaje conduzca a un lugar donde el agua salitrosa no pueda, en manera alguna dañar a otros terrenos situados más bajos y que tampoco se junte con las aguas que sirvan para el riego de otros terrenos.

Un riego moderado, en combinación con un cultivo racional, es otro procedimiento, porque el riego inmoderado, causa en estas tierras, una evaporación excesiva y, por consecuencia, una acumulación gradual de salitre cerca de la superficie del suelo, mientras que con un riego adecuado la mayor parte del salitre permanece a una profundidad suficiente para que no interfiera con el desarrollo normal de las plantas. Al mismo tiempo, debe conservarse la humedad del terreno mediante cultivos repetidos. Cuando el salitre, como frecuentemente sucede, yace en forma de una capa, a unos 75 o 100 centímetros bajo la superficie, al subir el agua por capilaridad lleva continuamente pequeñas cantidades de aquel, a no ser que esta acción se evite o se reduzca a un mínimo por medio de carpidas frecuentes de la superficie dejando la misma en un estado suelto y fino.

Otro medio que, en ciertos casos, es recomendable para evitar las evaporaciones excesivas, consiste en abrigar el terreno contra los efectos del sol y de los vientos, por el cultivo secundario de ciertas plantas, preferentemente leguminosas (caupí, crotalaria, desmodium tortuosum).

La formación de humus mediante la descomposición de plantas leguminosas, las cuales se voltean con el arado y se incorporan al suelo, es de gran beneficio para los terrenos salitrosos. Por supuesto, el mismo resultado se puede obtener con el abono de corral. Los beneficios que los abonos verdes o de corral reportan a los terrenos salitrosos, consisten en parte en que, mediante estas materias orgánicas, se aumenta la capacidad del suelo para retener la humedad y se reduce la evaporación de la misma en igual grado.

Para combatir el salitre negro (carbonato de sodio), el autor recomienda el yeso, en la proporción de 800 ks. por hectárea, con lo que no solamente se neutraliza el efecto del carbonato de sodio, sino que también se mejora la condición física del terreno tratado.

Por último, cuando se trate del desmonte de un terreno virgen, poblado de plantas acostumbradas al salitre, hay que sacarlas y quemarlas fuera del terreno a cultivarse, porque, si se dejan secar o se queman en el mismo lugar, el salitre y demás sales que han absorbido vuelven al suelo. — J. F. E.

**Mercado
de la industria
de lanas**

Desde los primeros años de paz subsiguientes a la reconstitución nacional, — dice el *Bolletino della camera di commercio e industria italo-argentina*—desarrollóse en Italia la industria de la lana hasta adquirir proporciones admirables, formando un organismo robusto y potente.

Pero esta industria, descuidando la función fundamental de la compra de su materia prima, no se proveía de lana bruta en América, es decir, en los países productores, pues le resultaba más cómodo adquirirla, ya peinada y lavada, en Alemania, Bélgica, Inglaterra y Francia, aunque quedaba de este modo en una situación de total dependencia que en alguna ocasión la perjudicaría.

En efecto, al estallar la guerra en 1914, los industriales italianos vieron cerrarse de improviso las casas proveedoras y se encontraron frente al problema de su abastecimiento, desprovistos de experiencia, sin relaciones con los centros productores de la materia prima, sin conocimiento del mercado, de las denominaciones, clasificaciones y usos, y sin organización ultraoceánica.

De esta crisis salieron victoriosos, pues se proveyeron, sin ayuda de nadie, y hasta el presente satisficieron, por tres años seguidos, todas sus necesidades industriales. El abastecimiento que no pudieron continuar efectuando las casas alemanas, belgas, inglesas y francesas, lo llevaron a cabo afortunados y audaces comerciantes, nuevos en el ramo y, también, privados de experiencia y conocimientos.

Con esto, si bien la industria pudo salir del paso y proveerse, no ha adelantado mucho en lo que principalmente le conviene. Es poco lo que ha aprendido y necesita todavía una preparación seria para presentarse a competir, después de la guerra, en los mercados de adquisición, con las casas extranjeras que tienen mucha experiencia, lo mismo que

para continuar luchando por el afianzamiento de su independencia en lo que respecta a la provisión, porque no sería difícil que al reaparecer la lana de los países vecinos, ya peinada y en buenas condiciones de precio y crédito, los compradores italianos quieran ahorrarse las molestias del abastecimiento directo en ultramar.

Si la sabia organización y el perfecto funcionamiento de los mercados de lana bruta y semielaborada en Francia, Bélgica, Alemania e Inglaterra, permitían, después de abastecer las industrias de esos países, ofrecer a Italia la lana peinada en excelentes condiciones, la guerra, al cerrar estas fuentes de aprovisionamiento ha contribuido a emancipar la industria y el comercio de lanas de la península, que en el futuro, puede esperarse, no dependerán del exterior para sus compras.

No obstante, si este resultado es muy posible, no está del todo asegurado, y este es precisamente, el momento de pensar y obrar para obtenerlo.

El aprovisionamiento hecho durante la guerra, con medios y fuerzas propias, dista de ser perfecto, en primer lugar, porque no se ha producido en las condiciones de concurrencia, propias de los tiempos normales y además, porque en los febriles afanes del trabajo, los industriales no han tenido tiempo de enterarse con calma y mediante el auxilio de una minuciosa contabilidad técnica, del rendimiento y del resultado obtenido con la lana adquirida, lo cual no resulta muy fácil, máxime si se tiene en cuenta que es extremadamente complicado el conocimiento y la apreciación de la lana bruta, así como de las innumerables circunstancias que puedan alterar su mérito, de su escala de cualidades, muy extensa, de las oscilaciones de sus rendimientos y en fin, que el comprador debe ser persona experta y avezada.

La experiencia necesaria para ser buenos compradores de lanas, nunca la tuvieron los industriales italianos, que jamás se dedicaron seriamente a adquirir en los mismos países de producción de aquellas; en cambio, las casas exportadoras de lana del Río de la Plata han tenido siempre personal comprador muy hábil, especialmente en *clasificaciones*.

Es necesario, pues, preocuparse de contar con organizaciones de mercados semejantes a las de los países que han sido hasta antes de la guerra proveedores de lana a la industria de Italia, y de continuar la reacción que se inicia, manifestada en la implantación de establecimientos de peinado en la península y en la dedicación de los industriales italianos a adquirir la lana directamente de los países originarios.

Tal dice en síntesis el *Bolletino della camera di commercio e industria italo-argentina*. — J. F. E.