

Revista

de

Ciencias Económicas

PUBLICACION MENSUAL DEL

“Centro Estudiantes de Ciencias Económicas”, “Colegio de
doctores en Ciencias Económicas y Contadores Públicos
Nacionales”

Director:

RAÚL PREBISCH

Administrador:

BERNARDO J. MATTA

Año IX

Mayo de 1921

Nº 95

DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN
CHARCAS 1835
BUENOS AIRES

Notas y Comentarios

La Competencia Alemana Hoy día ya no hay duda de ninguna especie que el comercio alemán era el que más a fondo conocía nuestra idiosincrasia, lo que vino a ser corroborado por la misma guerra, que nos aisló por completo de Alemania. Todos nuestros comerciantes dedicados a la importación se lamentaban de no poder comprar en Alemania donde tantas facilidades de crédito se les otorgaba. Esto es contrastado con las exigencias de los demás países que sólo comerciaron en un principio y que luego lo convirtieron casi en una institución permanente:—a base de créditos bancarios, irrevocables abiertos en el lugar de las compras. No hay que pensar ni por un momento que esto se hizo para sacar el mayor partido de la situación que la guerra creó, sino que países como Estados Unidos no estaban preparados para el comercio internacional en la forma tan intensa como lo requerían las circunstancias; era el único mercado al cual todo el mundo fijaba su vista.

La lucha comercial que se venía perfilando cada vez con más fuerza entre la Gran Bretaña y Alemania por la conquista de mercados donde colocar sus respectivas manufacturas, se hacía con ventaja para Alemania por su técnica y por su desvelo en satisfacer las necesidades de sus compradores hasta en sus más nimios detalles.

Terminada la guerra, las circunstancias han variado por completo. Alemania se encuentra con una moneda depreciada en los cambios internacionales, con una deuda inmensa, sin la flota comercial —que antes era su orgullo— y a pesar de esta situación compite ventajosamente en muchos productos con los países europeos y con los Estados Unidos. Esto lo hemos podido observar últimamente en diversas licitaciones que se ha adjudicado la industria alemana.

Una divergencia tan grande en los precios tenía que llamar forzosamente la atención de entidades financieras, entre las cuales una Asociación de Banqueros Americanos dedicóse a investigar la razón del por qué los alemanes podían vender a precios más favorables que Inglaterra, y Estados Unidos.

El informe producido por la entidad mencionada dice que los alemanes pueden competir ventajosamente desde que los costos de producción y venta son inferiores, toda vez que en las industrias alemanas se emplee principalmente hierro alemán, carbón alemán y trabajo alemán.

Inglaterra se halla en las mismas condiciones respecto de Estados Unidos en ciertas manufacturas, en que se emplea enteramente materia prima y trabajo inglés. Que pueda hacer lo mismo con productos que requieran cobre, algodón u otras materias primas que se importan es otro asunto, pero las economías que resultan en las manufacturas enteramente propias, no hay duda que entran en los cálculos para la competencia internacional.

Las cifras que siguen, correspondientes a salarios y costo de la vida fueron compiladas en Alemania durante el invierno pasado. Los precios están expresados en marcos convertidos a oro sobre la base del cambio del dólar.

SALARIOS POR SEMANA DE TRABAJO

	MARCOS		DÓLARES	
	1913	1920	1913	1920
Ebanistas	43.20	336	10.20	5.37
Moldeadores	39.—	228	9.28	3.62
Carpinteros	44.28	216	10.58	3.45
Electricistas	39.15	204	9.32	3.26
Plomeros	40.50	220	9.64	3.52
Albañiles	44.28	216	10.58	3.45
Empleados	40.—	190	9.52	3.04
Estenógrafos ...	40.—	190	9.52	3.04
Empleadas	18.—	155	4.28	2.48

COSTO DE VIDA

	MARCOS		DÓLARES	
	1913	1920	1913	1920
Carne, por libra	1.—	24.—	0.24	0.38
Huevos, docena	0.65	21.—	0.16	0.34
Pan. de 4 lbs.	0.45	4.50	0.11	0.07
Manteca, lb.	1.25	17.—	0.30	0.27
Patatas, 10 lbs.	0.30	4.—	0.07	0.06
Trajes de hombre	80.—	2000.—	19.05	32.—
Botines	12.50	300.—	2.97	4.80
Apartamento de 5 habitaciones.	125.—	150.—	29.75	2.40
Entradas al teatro	1.50	8.—	0.36	0.13
Carbón, por cwt. (114 lbs.) ...	1.—	23.50	0.24	0.38

(En 1913 la jornada de trabajo era de 9 horas, en 1920 es de 8 horas).

Agrega el informe que "la comparación de los precios en papel y en oro dan la guía de una parte del programa de Alemania. El Gobierno Alemán controla los precios y tiene una organización en la cual se combinan el contralor de las exportaciones e importaciones con el contralor del cambio. El marco en el cambio interno es mantenido sobre la base de su propio valor y el valor del marco en el comercio internacional es negociado sobre bases distintas. Vemos en esto que Alemania emplea para su comercio exterior un nuevo y perspicaz proteccionismo. Los alemanes, individual y colectivamente

" como nación son capaces de propia disciplina (self-discipline) no
 " igualada por ninguna de las naciones rivales de Alemania. El obre-
 " ro alemán antes de la guerra trabajaba a base de una escala de sa-
 " larios reales menores de los que percibían sus colegas ingleses o
 " norteamericanos. Los técnicos alemanes siempre han sido remunera-
 " dos en sumas menores. Los dirigentes del comercio y de la indus-
 " tria alemanas sin duda alguna, son hombres dispuestos a realizar
 " negocios con márgenes de utilidad menores de lo que consentirían
 " los Americanos".

El informe termina diciendo: "Hay ciertas cosas que Alemania
 " puede hacer en su campaña para restablecer su comercio de exporta-
 " ción, como ser las siguientes:

" 1º—Como política deliberada el Gobierno Alemán está usando
 " su control de los precios, cambios y comercio para vender al costo
 " de producción o a menos de éste. Mediante su moneda depreciada
 " esto puede llevarse a cabo para beneficiar a los exportadores, mien-
 " tras que la pérdida es absorbida por la nación entera.

" 2º—Los intereses de los manufactureros alemanes pueden ofre-
 " cer cantidades limitadas de productos exportables a precios calcula-
 " dos para desorganizar los negocios de los competidores sin llegar
 " a concluir ninguna operación. Podrían hacer esto para causar una
 " gran baja a fin de disminuir existencias excesivas y de difícil sali-
 " da. Se dice que los intereses alemanes han hecho esto en forma ex-
 " tensiva al llegarse al armisticio.

" 3º—Los productos pueden ofrecerse sobre la base del pago en
 " moneda extranjera en la esperanza de una valorización del marco.

" 4º—Los productos ofrecidos, pueden ser el resultado de liqui-
 " daciones forzadas. Hay razones para creer que ha habido ventas
 " de productos alemanes de esta naturaleza.

" 5º—Las cuatro posibilidades que anteceden pueden ser combi-
 " nadas a su vez, en una organización dedicada a producir a costos
 " muy bajos, y realizar las ventas con un margen reducidísimo de
 " beneficio".

Es así pues, como se explica en gran parte lo que se ha dado en
 " llamar el misterio de la competencia alemana.

J. WAISMAN.

**El seguro obligatorio
 contra la desocupa-
 ción involuntaria en
 Italia.**

La desocupación que trajo consigo la desmovili-
 zación militar y la paralización de las industrias
 bélicas fué y es un problema muy dificultoso de
 resolver para los gobiernos europeos.

El gobierno italiano que, como primera medida comenzó por conce-
 der subsidios, se encontró al fin del año 1919 con una erogación de
 más de 100.000.000 de liras, que dadas las dificultades financieras por-
 que atravesaba representaba una gran carga. A fin de evitarla y de
 resolver en forma más completa el problema de la desocupación se dictó
 con fecha 19 de octubre de 1919 la Ley N° 2204 instituyendo el seguro
 obligatorio contra la desocupación involuntaria por falta de trabajo.

La nueva Ley entró en vigor el 1° de enero de 1920. El Fondo Nacional para la desocupación involuntaria está formado por la contribución por partes iguales de patronos y obreros y un aporte especial, a título de integración, de parte del gobierno.

En cada provincia se instituye la "Caja mixta obligatoria de seguros", administrada por una "Junta provincial para la colocación y la desocupación".

Son sujetos al seguro los obreros de ambos sexos, que estén ocupados en establecimientos ajenos y sean retribuidos con un salario fijo o a destajo, sea cual fuere el importe del salario, y también los dependientes, no obreros, de las haciendas privadas, que ganaran una retribución no mayor a aquella establecida como máxima para el seguro de invalidez y vejez, o sea liras 350 mensuales.

Son excluidos de la obligación del seguro aquellos que no han cumplido 15 años de edad y aquellos que tienen más de 65; los trabajadores a domicilio y los de servicio doméstico; los obreros hijos de las dependencias del Estado, de las Provincias, de las Comunas, de los entes morales, de los Ferrocarriles del Estado, de los Ferrocarriles Secundarios y Tranvías, sujetos a otras leyes.

Las contribuciones para el Fondo son por ahora por mitades a cargo del patrón y del obrero. La cuota a cargo del obrero y empleado debe ser descontada de la respectiva retribución.

Las contribuciones son de tres clases distintas: quincenales, semanales y diarias, de acuerdo con la siguiente tabla:

1°) Hasta una retribución de 4 liras: contribución diaria 6 céntimos; semanal 35 céntimos, quincenal 70 céntimos.

2°) De 4 a 8 liras de retribución, contribución diaria 12 céntimos, semanal 70 céntimos, quincenal 1.40 lira.

3°) Más de 8 liras de retribución, contribución diaria 18 céntimos, semanal, liras 1,05, quincenal, liras 2,10.

Como las contribuciones son mitad a cargo de los asegurados y mitad a cargo de los que dan el trabajo, éstos son los responsables de la recaudación de aquellas contribuciones bajo pena de una multa igual al doble de de las contribuciones no cobradas que puede llegar a un máximo de £ 10.000.

Para la fijación de la categoría de salario correspondiente a las retribuciones a destajo, se tendrá en cuenta el término medio de las ganancias de una quincena o de un mes.

Para la recaudación de las contribuciones se ha adoptado el sistema de las pólizas y de las estampillas, excepción hecha de los primeros tres meses de la aplicación de la ley (es decir, enero a marzo 1920), durante cuyo período se ha permitido que el pago se efectuara mediante giros postales o bancarios emitidos a favor del cajero de la sucursal del Banco de Italia de la capital de provincia. A partir del 1° de abril los pagos comenzarán hacerse mediante la aplicación de sellos especiales de diferentes valores sobre las susodichas pólizas que deben ser adquiridas por los suministradores de trabajo, y, bajo la responsabilidad de los mismos, libradas a favor de cualquier dependiente u obrero, obligado a asegurarse. Estas pólizas inscriptas a favor de los obreros de ocupación estable, empleados y dependientes, quedan depositadas en

lo de los suministradores del trabajo, hasta que el asegurado no cambia de patrón o de oficio. Las pólizas inscritas a favor de los obreros jornaleros, se conservan en poder de estos mismos.

Para los trabajadores agrícolas se establecerá otra forma de contribución, pero siempre con efectos retroactivos a partir del 1° de enero de 1920.

Por último se hace notar que el subsidio diario que la Caja de Seguros deberá abonar a cada asegurado está de acuerdo con la contribución, el cual a su vez, como ya se ha visto, está establecida en relación al importe del jornal percibido por el obrero.

Tales subsidios, que son inferiores al salario corriente de los obreros, a objeto de no provocar artificialmente la desocupación, son de tres clases: a) hasta 4 liras de retribución, liras 1.25 de subsidio; b) desde 4 a 1. 8, liras 2.50; c) desde 1. 8, liras 3.75.

J. M.