

# 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**

**Junio-Julio de 1921**

**Nos. 96-97**

---

DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN  
**CHARCAS 1835**  
BUENOS AIRES

## Notas y Comentarios

**Los cambios y el comercio exterior Argentinos desde el armisticio.** (Argentine Foreign Exchange and Trade since the Armistice). John H. Williams (Ph. D.), ya conocido en el minúsculo círculo de los economistas argentinos, por su libro del año pasado, "Argentine International Trade Under Inconvertible Paper Money, 1880-1900", ha publicado últimamente, una extensa crónica analítica sobre "Los cambios y el comercio exterior de la Argentina desde el Armisticio" que ocupa casi íntegramente el número de Marzo de 1921 de "The Review of Economic Statistics" (publicación del Comité de Investigaciones Económicas de la Universidad norteamericana de Harvard).

Es un estudio construido a base de datos de hecho, especialmente cifras. El Dr. Williams ha vivido varios meses en la Argentina, comisionado en investigaciones económicas por la mencionada universidad, de la que es egresado y sabe como ninguno dónde hay que acudir entre nosotros para obtener aquella clase de materiales. Utiliza desde las publicaciones de casas particulares (Ernesto Tornquist y Cía. Lda.) hasta las de reparticiones oficiales (A. E. Bunge, Dirección General de Estadística) pasando por toda suerte de boletines comerciales y publicaciones económicas serias del país.

Comienza puntualizando que en ninguna parte del mundo los efectos de la guerra han causado tantas alteraciones en las condiciones del comercio y de los cambios, o los resultados de las fluctuaciones comerciales se han evidenciado más rápidas y claramente en las condiciones generales de la economía y las finanzas, que en estos países latino-americanos, esencialmente exportadores de productos agrícolas. Señala igualmente el hecho de que la guerra acentuó un período de franca prosperidad en la Argentina, Chile, Uruguay y demás repúblicas que, pudiendo satisfacer a la demanda bélica, digamos, de alimentos y materias primas, vieron subir sus precios vertiginosamente; mientras el Brasil constituía el reverso de la medalla, por no ser el artículo más importante de su exportación (el autor se refiere al café) una mercadería de guerra. Para Williams la serie de cambios sufridos por las diversas economías de estas regiones desde el armisticio a la fecha, son tan imprevistos como los ocurridos durante el período mismo de la guerra. Y en ésto, todos estamos de

acuerdo, porque las perturbaciones ocasionadas en el equilibrio económico por la guerra, no pudieron cesar instantáneamente por la sola virtud de un acto político-militar como la firma del armisticio; y son estos cambios raros los que traerán precisamente el ajustamiento del nuevo equilibrio.

Apenas iniciado el período de la guerra, casi todas las valutas extranjeras cayeron bajo la par en el mercado de Buenos Aires. La baja de la libra y el dólar se agravó con la entrada de Estados Unidos en la guerra en 1917 y la consiguiente paralización de los embarques de oro de Nueva York a esta capital. Estos embarques no evitaban la depreciación del dólar solamente, sino a la vez la de la libra. En el curso de los cambios de este período, Williams separa dos hechos como dignos de nota: 1º) para el dólar y la libra se manifiesta un movimiento oscilatorio anual, que alcanza su cresta en los meses del verano (o sea del invierno, en Norte América) y su mínima en el invierno. Este movimiento ondulatorio se debe principalmente a la alternación de los períodos activos e inactivos en el comercio exterior. De octubre a Mayo la exportación de la cosecha provoca una congestión en el mercado de letras que se traduce en una baja del dólar y la libra con respecto al peso argentino. De mayo a octubre la congestión desaparece y se produce el fenómeno inverso. 2º) Las fluctuaciones del dólar guardan una estrecha correspondencia en el tiempo y en el espacio, con las de la libra; esta correspondencia ha desaparecido enteramente desde principios de 1919. Mientras el dólar se levantaba rápidamente y alcanzaba un premio de 17 % en febrero de 1921, la libra continuaba depreciándose y sólo llega a la par, por primera vez desde agosto de 1916, en febrero de 1921.

Hecho también notable es el de que las fluctuaciones del tipo de la libra son las mismas en Buenos Aires y Nueva York: en ambos mercados la baja pronunciada comienza en junio de 1919, y en ambos alcanza su mínima en febrero de 1920.

El autor estudia en seguida los balances argentinos de pagos internacionales para señalar el contraste de la situación del año anterior a la guerra y la de dos años después de iniciada. En 1913-14, a pesar de un pequeño exceso de las exportaciones sobre las importaciones (12 millones oro) y de una afluencia de capital extranjero de 114 millones, fué necesaria, para cubrir los enormes intereses del capital ya invertido en el país, la salida de oro por valor de 32.600.000: el balance de pagos fué ese año desfavorable hasta la suma de 18 y medio millones.

En 1916-17, en cambio, el exceso de los créditos fué de 40 millones, la afluencia consiguiente de oro montó 33 y el saldo del balance fué favorable hasta la suma de 16 millones, cifra que resulta aún pequeña comparada con el saldo favorable del año siguiente al armisticio: 1918-19 = + 139.396.000. La pequeña baja de las valutas extranjeras en 1916-17, y la profunda depreciación de las mismas el año siguiente a la guerra, quedan así explicadas por los balances de pagos de nuestro país.

Analizando los ítems financieros de estos mismos balances,

el autor comprueba que al igual de los Estados Unidos, en el siglo pasado la Argentina está cumpliendo la etapa en que la carga de los intereses anuales absorbidos por el capital extranjero supera al monto anual de las nuevas inversiones atraídas al país.

Por otra parte, en el haber del balance de 1916-17 aparecen varios ítems nuevos que muestran que la Argentina ha estado recibiendo después de la guerra y por primera vez en su historia, intereses por capital argentino invertido en el exterior (créditos a los gobiernos aliados). Como Estados Unidos, la Argentina ha mejorado en virtud de la guerra su posición internacional de deudora. Las necesidades bélicas de los aliados y el poderoso estímulo del premio del peso han provocado una considerable exportación de capital argentino. Nuestro país reimporta gran parte de las cédulas hipotecarias colocadas en el exterior y sobre todo (y Williams cita el caso felizmente sin calificarlo) se cancelan escandalosamente los préstamos hipotecarios a oro contraídos en Europa.

Otro efecto de la depreciación de los cambios es la ganancia formidable obtenida por las empresas argentinas de capital extranjero; por ejemplo: el F. C. del Sud señala para el año que termina en junio 30/920 un beneficio de £ 1.279.432 y en la remisión a Inglaterra gana, merced al estado de los cambios, la suma de £ 1.230.733. O sea, casi "duplica" el beneficio neto.

Refiriéndose al empréstito concedido a los aliados, hace ver cómo las letras que el gobierno argentino gira para reintegrarse lo prestado, deprimen de tal manera en aquellos mercados, (restringida como tienen la exportación de oro), los valores del franco y de la libra, que el daño que hoy se causa es mayor que el beneficio aportado al adelantar los 200 millones.

Después de referirse al crédito argentino de 100 millones a Estados Unidos, que consiguió detener por algún tiempo el alza del dólar sin hacer embarques de oro de Buenos Aires a Nueva York, manifiesta que está claro que los factores fundamentales que rigen las fluctuaciones del cambio argentino son las variaciones del movimiento comercial y la presencia o ausencia de embarques de oro. Está claro, pero en nuestro país hay quien sueña todavía con los manejos de los especuladores. En cuanto al comercio exterior argentino, el primer efecto de la guerra fué reducir las exportaciones e importaciones, mucho más éstas que aquéllas. La situación cambió después de tal manera que en 1919 las exportaciones exceden por primera vez en la Argentina los mil millones, con un saldo record en la balanza comercial de 375.000.000, cifra superior a la de la exportación de cualquier año anterior a 1909. Por último el saldo se vuelve en contra del país a contar desde septiembre de 1920, fecha desde la cual la valuta argentina empieza a debilitarse, la libra alcanza la par, y el dólar sube enormemente hasta llegar a su máximo de 22 % de premio en noviembre de 1920, mes en que la balanza comercial con los Estados Unidos, acusa el saldo más desfavorable del año.

Utilizando los números indicadores del **valor** y **volumen** del

comercio exterior, calculados por el ingeniero Bunge, señala el hecho de que nuestros persistentes saldos favorables (hasta 1920), se debieron al ascenso de los precios de los productos argentinos, conjuntamente con una restricción seria de nuestras importaciones. Análogamente, el violento descenso de los precios en 1920 (cueros, lanas, trigo), es la principal causa de los posteriores saldos desfavorables.

El autor concluye repitiendo que el movimiento de nuestros cambios está enteramente de acuerdo con la curva del comercio, y que ésta a su vez ha estado regida por las variantes en los precios de exportación. Añade que esperándose en Estados Unidos para este invierno, un resurgimiento de la actividad comercial y por lo tanto de las importaciones, la Argentina y otros mercados de materias primas se beneficiarán seguramente con un aumento en las exportaciones.

**Enrique Mobili.**

**Procedimiento para el pago de la indemnización Alemana.**

El Dr. Anderson, el conocido autor de "Value of Money" publica en el número de abril de este año del Boletín del Chase National Bank, del que es Economista un artículo sobre el procedimiento a seguirse para el cobro de la indemnización alemana.

Divide su artículo en las siguientes secciones: La moneda sana es la precondition esencial; proceso del pago; los productos alemanes no necesitan desplazar a los productos franceses; pago de Europa a América; El estribillo de "la balanza de comercio"; superproducción versus desequilibrio; moderando la transición; dinero efectivo para Francia; y agrega un apéndice donde estudia en detalle la sección dedicada al proceso de pago.

Al iniciar su estudio dice el Dr. Anderson, que "Alemania puede pagar una indemnización substancial en un período de años, si le es permitido hacerlo así por los métodos comerciales ordinarios. Los esfuerzos para llegar a un método extraordinario y no comercial están destinados, casi con seguridad al fracaso".

Los círculos financieros británicos, franceses y americanos están debatiendo agitadamente acerca de cómo han de sacar de Alemania e introducir a otro país el exceso de producción que ella pueda crear, porque a ellos le interesa la magnitud del sobrante que Alemania pueda producir en su debilitada posición presente.

El Dr. Anderson dice: "este estudio no se refiere a cuánto puede pagar Alemania sino al procedimiento por el cual el pago puede hacerse sin desorganizar los mercados del mundo".

Lo más complicado de la discusión actual es que Alemania no puede pagar con oro. Sólo puede hacer el pago con productos de su industria. Es innocuo incautarse de los ferrocarriles y aduanas alemanas, para recibir sus productos en marcos papel. El gobierno alemán al recolectar cantidades de mercancías y entregarlas al gobierno francés para los mercados franceses hace bajar los precios de estos mismos productos franceses; esto ha sido corro-

borado por la violenta baja del carbón en Francia debida a las "forzadas importaciones de Alemania".

En Francia y aun en la librecambista Inglaterra y aun en los EE. UU: se proyectan barreras aduaneras a la importación de Alemania. En la primera sección dice el Dr. Anderson que la enorme depreciación del marco, agravada por los gigantescos déficits fiscales, y la enorme actividad de la "máquinas emisoras" — llegando hasta miles de millones por mes — no permite a Alemania hacer camino real para el pago de su indemnización. De donde resulta que lo primero a hacerse es sanear las finanzas y circulación interna. Esto puede envolver medidas como una confiscación de capitales, retornable con preferencia en obligaciones públicas, lo que produciría a su vez una enérgica disminución en los gastos públicos y un gran aumento en los impuestos para equilibrar el presupuesto, pudiendo crearse de esta manera un superavit para el pago de la indemnización.

La estabilidad de las finanzas públicas es imperativa como base para el renacimiento de la industria en Alemania.

Si pudiéramos suponer, sin embargo, que la moneda alemana se restaurara en una proporción razonable y definida con el oro y aún más, que se pusiera en movimiento la industria alemana sobre la base de un exceso a sus necesidades, el problema de la técnica dejaría de ser formidable y podría ser resuelto. "El hecho físico fundamental es que el pueblo alemán durante el período en que la indemnización es pagada, "debe" producir en exceso de su consumo interno, mientras que a los pueblos francés, belga y británico, les es permitido utilizar un mayor volumen de productos que de otra manera pudieran obtener.

En la segunda sección, dice que, suponiendo siempre que la moneda estuviera saneada, el primer paso financiero sería gravar con impuesto al pueblo alemán, lo cual acumularía créditos en los Bancos para el gobierno alemán, como resultado de la percepción de dichos impuestos; lo siguiente sería la transferencia del derecho de girar contra dichos créditos a los gobiernos francés y belga y a los otros países que debe indemnizar y finalmente la venta por estos países acreedores, de sus saldos en los Bancos Alemanes, en los mercados del cambio internacional a los compradores que hubiere.

La seguridad que habría compradores de productos alemanes provendría de que los precios de dichos productos estarían obligados a ajustarse de tal manera que serían ofrecidos en forma que atraería a los mercados extranjeros. Este ocurriría por dos causas: a) los impuestos reducirían el poder de consumo del pueblo alemán; b) el ofrecimiento de grandes cantidades de marcos en el mercado de cambio reduciría su valor haciéndolos algo más baratos que si fueran ofrecidos en dólares, francos, pesos o yens.

En el tercer capítulo dice que, es de notarse que este proceso no reduciría las compras de sus propios productos en sus propios mercados — en Francia, Inglaterra o Bélgica, desde que su "in-

come" (renta) nacional se aumenta y disminuiría la presión de los impuestos en dichos países.

En cuanto al pago a su vez de Europa a Estados Unidos envuelve el mismo análisis de los pagos internacionales, incluso el pago de la deuda de Europa a E.E. UU. En condiciones normales una nación acreedora tiende a tener "una balanza comercial adversa". La expresión "balanza de comercio" es desgraciada, desde que da la idea que hoy prevalece que un exceso de importaciones es ruinoso para un país. En verdad, debemos analizar meticolosamente la circunstancia antes de juzgar la ventaja o desventaja. Antes de la guerra Gran Bretaña, Francia, Alemania, Bélgica, Países Bajos y Suiza, tenían "balanzas de comercio" desfavorables, pero eran países ricos y con inversiones en el exterior, lo que les permitía consumir más de lo que producía su propio trabajo. Los países que tenían antes de la guerra "balanzas de comercio" favorables eran E.E. UU., Brasil, India Británica, Rusia, Egipto, Siam, Haití y Guatemala. Estos eran países deudores, que no podían importar más que lo exportado y que estaban obligados a enviar al exterior el exceso de sus productos para pagar los intereses y el capital.

El estribillo de la "Balanza de Comercio favorable" en los E.E. UU. ha sido, inculcado tan cuidadosamente, que muchos temen que desaparezca nuestro saldo favorable y vuelva la corriente que traerá un exceso de productos a nuestros mercados si Europa revive y realmente comienza a pagarnos sus deudas. Este temor no tiene fundamento. "Durante muchísimo tiempo hemos "vivido sin lujos" y además dice el Dr. Anderson, la industria americana no será disminuída por dicho proceso. Europa no sólo enviará a E.E. UU. productos, sino que también nos proveerá de los fondos para pagarlos.

Al referirse a la sexta sección, dice: "La solución de las reparaciones y del pago de Europa de su deuda a E.E. UU. está ligada a todo el problema financiero, monetario y rehabilitación de Europa, incluso Alemania. Es mi convicción que la base de todos estos problemas está en moneda y finanzas públicas, y que el punto esencial de la solución debe encontrarse allí".

El mundo está temiendo en lo presente, que en la superproducción está el mal y bajo esta influencia se "erizan barreras aduaneras". Las proposiciones para reducir la producción en muchos renglones son abundante; tal política en general significa el suicidio industrial.

"El mundo ha estado mal alimentado, mal vestido y mal resguardado casi durante seis años. Vastas poblaciones están sufriendo por falta de nutrición y como consecuencia, de enfermedades; y una generación de niños están creciendo raquíticos y pervertidos, en muchas partes del mundo".

La oferta y la demanda son idénticas, desde que a cada artículo puede considerarse, ya como oferta o demanda. Un desequilibrio puede ocurrir, pero si las cosas se producen en "the right proportion" es imposible producir demasiado. Los deseos humanos son insaciables. Si solo hombres pueden vender sus propios productos

ellos están preparados lo suficiente para comprar los productos de otros hombres.

Al referirse a la penúltima sección dice, el Dr. Anderson que, cualquier cambio súbito y violento en el curso de los pagos internacionales puede producir disturbios en el equilibrio económico, y traer desórdenes. Por ello el peligro no está en el exceso de la producción, pero sí en una transición brusca. Lo que el mundo necesita no son medidas prohibitivas, ni guerras comerciales, pero sí tal cooperación de actividades, que logre poner en marcha la máquina y descongestionar el crédito. Los compradores deben poder vender. Los valores deben ser saldados con valores.

Finalmente, dice el Dr. Anderson, el análisis que he hecho no está en oposición con las sugerencias que se hacen que inmensos créditos internacionales se establezcan a base de la indemnización alemana para dar ayuda financiera inmediata a Francia. Si Francia puede obtener créditos bajo la dicha base, ello no constituye un pago de Alemania de la indemnización. Alemania aun tendría que hacer frente a intereses y capital de estas obligaciones francesas, y el proceso por el cual ella lo haría sería sobre un período largo de años, y tendría que ser en "essentials". Y antes de poder obtener fondos en esta forma sería necesario tener delineado un programa definido del pago de la indemnización y del procedimiento a aplicarse.

Por otra parte, si Alemania pudiera obtener préstamos del exterior en dinero para pagar sus deudas íntegramente, el problema esencial permanece sin solución; cambiarían los acreedores y exclama el Dr. Anderson: ¡El cambio de acreedores no es el pago de las deudas! Esto sugiere que mucho cuidado debe tener Francia, Bélgica y Gran Bretaña si han de recibir indemnización por el secuestro del capital movable que Alemania tiene aún en su poder. Pero este capital mediante un estímulo apropiado puede constituir una reserva para estabilizar el marco a cierto nivel. "El reconocimiento de la necesidad básica de sanear la moneda en Alemania, para que la máquina financiera necesaria pueda subsistir para manejar el problema de las indemnizaciones, debería interesarse a los aliados, para dar protección al oro de Alemania y otros recursos valederos internacionalmente".

J. Waisman.

El Consejo Económico del Trabajo en Francia.  
(La reorganización de la economía nacional).

Preocupada de la reorganización de la actividad económica de Francia — condición esencial para salir de la depresión causada por la guerra — la Confederación General del Trabajo (C. G. T.) que representa genuinamente al proletariado francés, proclamó en 1918, la necesidad de esta reorganización, pero sobre bases diferentes a la de la economía capitalista existente, esto es, dando al trabajo organizado, el lugar que le corresponde en la gestión y dirección de la producción nacional. Por otra parte, el programa de la Confederación se ba-

saba principalmente en el “desarrollo ininterrumpido del utillaje nacional y en la difusión ilimitada de la enseñanza general y técnica; y tenía por objeto: permitir el empleo de todos los talentos; proseguir la utilización de todos los recursos materiales y la aplicación de todas las invenciones y descubrimientos; estimular las iniciativas privadas, atacando la rutina estéril y mortífera; impedir toda restricción voluntaria de la producción y todo “surmenage” de los productores, cuyas consecuencias son tan perjudiciales a la misma producción”.

De acuerdo a estas bases, la Confederación solicitó del gobierno la constitución de un organismo nuevo capaz de llevar a la vida económica nacional el método y la coordinación indispensables. Pero en vista del proyecto caricaturesco del gobierno, la C. G. T. en el congreso de Lyon en 1919, resolvió por sí misma, la creación de un Consejo Económico del Trabajo (C. E. T.) cuyo origen y mecanismo describe **León Jouhaux** en un conciso artículo en N° 2 de la “Revue Internationale du Travail” (Février 1921), cuya síntesis haremos en seguida.

Cuatro elementos constituyen el C. E. T., cuya primera sesión acaeció en París el 8 de Enero de 1920, bajo la presidencia del profesor Gide: 1) Obreros, representados por la C. G. T., la que entiende alcanzar con esto “un instrumento de estudio y de preparación en el rol social de los trabajadores”. 2) Técnicos, cuyo papel en la actividad comercial e industrial es indiscutible, representados por la Unión Sindical de Técnicos de la Industria, el Comercio y la Agricultura (U. s. t. i. c. a.) 3) Funcionarios públicos en cuyos sindicatos la C. G. T. ha visto la organización de trabajadores al servicio de la colectividad — o que debieran serlo — ya que su tarea, es la de asegurar los servicios generales que deben coordinar los esfuerzos particulares de la producción y de la distribución de las riquezas, o la de efectuar ciertos servicios no menos indispensables a la actividad general. Están representados por la Federación Nacional de Funcionarios. Y 4) Cooperadores, representados por la Federación de Cooperativas de Consumo, y cuya participación en el Consejo, ofrece el complemento lógico e indispensable de la representación de los productores. Esta participación de los cooperadores (que representan el consumo) junto a los obreros y técnicos en la dirección de la economía nacional, viene siendo preconizada desde 1913, y enfáticamente en los últimos años, por los socialistas de Guildas ingleses, especialmente por C. H. Cole, como la esencia de su plan de organización futura, síntesis magistral del sindicalismo francés y del colectivismo fabiano (Véase el clarísimo artículo del Dr. Augusto Bunge en el N° 2 de “La Hora”).

El consejo se ocuparía de los problemas inmediatos y de los problemas generales de la producción y el intercambio. Dada la complejidad de estos problemas se les ha clasificado en las siguientes secciones:

I.—Utillaje nacional: transportes, correo y fuerzas motrices.

II.—Organización económica (control y gestión, economía nacional e internacional).

- III.—Producción industrial y materias primas.
- IV.—Producción agrícola y organización agraria.
- V.—Finanzas y Crédito.
- VI.—Asuntos de la vida social (higiene, urbanismo, diversiones, educación, seguros sociales).
- VII.—Enseñanza general y Técnica.

Cada sección está constituida por lo menos de tres delegados de cada organización, y puede consultar a personas extrañas; tiene dos secretarios y la reunión de todos los secretarios, forma el **Comité de repartición del trabajo**, que hace las funciones de intermediario entre las secciones y el **Comité Directivo**, trasmitiéndoles las indicaciones relativas al trabajo especial de cada una de estas, y coordinando los trabajos parciales. El comité directivo se compone de 12 miembros designados por partes iguales por las cuatro organizaciones.

Al ocuparse del problema de los ferrocarriles, el C. G. T. fijó en términos precisos el concepto de la nacionalización, como el proceso por el cual vuelven a la colectividad las industrias o servicios (en primer lugar los ferrocarriles, las minas, la hulla blanca, etc., es decir, las grandes fuentes de energía y los principales medios de transporte) y son administrados autónomamente por organismos tripartitas que representan por partes iguales a los productores (manuales y técnicos), a los consumidores, y a la colectividad. Es absolutamente distinta pues la nacionalización de las industrias, de la simple estatificación; respecto a esta última, dada la impotencia de las organizaciones políticas y el carácter mismo del poder del Estado, no podría el C. E. T. pensar en aumentar las atribuciones de éste ni en reforzarlas; ni sobre todo en recurrir al sistema que sometería a las industrias esenciales, al funcionarismo, con su irresponsabilidad y sus jaras constitutivas, y reduciría las fuerzas productivas a una especie de monopolio fiscal.

Con su programa de nacionalización el C. E. T. plantea la organización general y racional de la actividad económica. La dispersión de las iniciativas, la concurrencia, el desperdicio de esfuerzos y materiales que les acompañan, son cosas desastrosas, sobre todo en momentos como los actuales en que la escasez de materias primas y alimentos vuelven precaria la vida industrial y la existencia misma de la población. La continuación de tal sistema es imposible, pero, a juicio del C. E. T., es imposible también permitir a las grandes combinaciones capitalistas la creación del orden necesario, en su provecho y en detrimento de la colectividad explotada. En cambio, la nacionalización entregaría el manejo de la economía nacional a los propios interesados, productores y consumidores por medio del organismo regulador tripartita.

Las organizaciones sindicales quedan encargadas de la difícil tarea de concretar en la práctica las soluciones elaboradas en común por los obreros, técnicos, cooperadores y funcionarios, que representan la fuerza del trabajo en la vida social. Entra así la acción sindical en una nueva fase, la fase constructiva en el terre-

no de los hechos; no le basta ya el construir doctrinas sociológicas sino que entra de lleno en las soluciones inmediatamente realizables que deben responder tanto a la mejora de los trabajadores como a la preparación del porvenir. Al mismo tiempo, el movimiento obrero, amplía su horizonte, hasia ahora algo estrecho, al juntar su experiencia a la de otros elementos vecinos con ideas afines, capacitando así a los trabajadores en la comprensión y el manejo del complicado mecanismo de la vida moderna.

R. P.

**Las combinaciones nacionales de fabricantes para competir en el comercio mundial.**

(El futuro industrial de América depende casi exclusivamente de la actitud media de los fabricantes para exportar. Hoy un espíritu de indiferencia repre-

senta la carencia de órdenes para mañana).

La experiencia económica ha probado—y pronto lo probará nuevamente— que para la estabilidad de la producción es necesario la diversidad de mercados. En otras palabras no deben existir estaciones en el comercio internacional. El fabricante cuyas mercaderías se venden en ambos lados del ecuador, venderá artículos durante todo el año; el volumen de sus negocios quedará más o menos equilibrado mensualmente, y por consiguiente la posibilidad de superproducción será siempre menor que la de su competidor que no exporta. Los banqueros y hombres de negocios generalmente consideran en cuanto al crédito, menos arriesgadas las operaciones del productor que exporta que las del productor que no exporta, puesto que una empresa inactiva fuera de los Estados Unidos estará constantemente sujeta a todas las fluctuaciones del mercado doméstico.

La guerra, incuestionablemente, dió a los productores americanos nuevo interés y nueva oportunidad para el comercio de exportación. Pero la oportunidad no puede ser aprovechada debidamente con los métodos de la preguerra, porque el verdadero carácter del comercio internacional ha cambiado desde entonces. Nuevos niveles de precios prevalecen en el mundo entero. Reconociendo este hecho fundamental, otras naciones están ahora adoptando los principios americanos sobre fijación de tipos y cantidades de producción. Los productores de esos países, por otra parte, han dado un paso hacia adelante por medio de combinaciones nacionales para la creación y el mantenimiento de salidas de exportación para sus superproducciones. Por esto el futuro será de intensa competencia entre grandes asociaciones, en vez de competencia entre intereses privados y pequeños grupos.

El resultado inevitable de lo que precede, la competencia en grande escala, dará un enorme aumento al comercio internacional por el cultivo intensivo de los mercados del mundo. La sola analogía histórica que puede encontrarse en el siglo diez y nueve, sigue a las guerras napoleónicas, cuando la preminencia económica de Inglaterra fué establecida en el comercio extranjero. Antes de 1800 el hombre había desarrollado durante dos mil años un comer-

cio internacional al menos de dos mil millones de dollars y entonces, en menos de cien años, el uso de los nuevos métodos-maquinaria, vapores, ferrocarriles y cables, aumentó ese comercio veinte veces, a cuarenta mil millones de dollars. En todos los países la industria engendra la industria. Así, el mundo entero emergiendo de una vasta guerra con los bolsillos vacíos, está entrando en una segunda faz de trenes de crecimiento comercial.

Los fabricantes americanos tiene derecho a tomar una buena parte en la expansión mundial de los negocios. Pero cualquiera que pueda ser su preferencia individual para obtenerla encontrarán, en el interior o en el exterior, una competencia de los países extranjeros muy bien organizada. Su esperanza en el éxito está supeditada por lo tanto a la existencia de esfuerzos combinados. El fabricante de hoy día que opone la individualidad a la acción de grupos es como si hace cincuenta años hubiera renunciado al uso de maquinaria. Afortunadamente, la ley Webb-Pomerene ha removido las barreras existentes contra las formas reales de combinación para la exportación. Los productores americanos, han dejado de estar obligados a competir desorganizadamente, unos con otros, para hacer frente a las combinaciones de comercio de las naciones mercantiles rivales. Como legislación la ley Webb-Pomerene es excepcional. Ha sido descrita por un funcionario público canadiense como un modelo de Ley. Una redacción similar para la Gran Bretaña fué recomendada por un Comité Británico Oficial; esto, no obstante el hecho de que los fabricantes Británicos siempre tuvieron permiso para unirse en Compañías de exportación. Esos son signos evidente de que los productores americanos pueden encontrar en su contra sus propias armas adiestradas. Por lo tanto, deben estar alerta sobre sus propias ventajas.

A causa de las condiciones anormales de hoy, acontecen los pedidos domésticos de igual carácter. De ello se infiere que la producción del presente sobrepasará el consumo doméstico. Cuando esto ocurra los fabricantes que están ahora vendiendo en exceso se encontrarán con sus ventas grandemente disminuidas. Ellos deberán entonces reducir la producción de sus fábricas y quizá aumentar los precios unitarios o vender el excedente en el exterior. Pero a menos que se preparen con tiempo para el comercio de exportación, no podrán hacerlo cuando más lo necesiten. El mismo asunto puede considerarse de otro punto de vista. Es axiomático, entre expertos en el comercio extranjero, que los mercados externos no pueden ser conquistados si los mercados interiores del país exportador están declinando o se encuentran entorpecidos. Las relaciones de comercio para que sean provechosas deben ser establecidas gradualmente. Los problemas fabriles y la financiación comercial no permiten contratos de emergencia.

Los pedidos internos son, entretanto, uno de los argumentos hechos por los manufactureros para descuidar sus excelentes oportunidades de exportación. Otra razón, igualmente sin valor, es, que no hay pedidos del extranjero para determinados productos. Prácticamente cada producto que puede ser vendido en los Esta-

dos Unidos, puede ser vendido con provecho por doquiera en el mundo. La circunstancia de que un producto determinado es desconocido o poco usado en París, o en Patagonia, no prueba nada. La misma cosa fué cierto antes con respecto a las Kodacks, máquinas de sumar, máquinas de escribir, implementos de agricultura, lapiceras de tinta, automóviles, teléfonos, y máquinas-útiles. Hubo un tiempo durante el cual no se vendían tiradores en Sud América y las únicas cosas necesarias para crear el mercado para ese artículo fueron tiradores y vendedores

La tercera objeción, y la que se hace más frecuentemente por los fabricantes contrarios a emprender esfuerzos directos sobre los mercados extranjeros es que su oferta de exportación es pequeña y puede ser vendida más ventajosamente por intermedio de una casa de exportación. Es verdad que tratando por intermedio de una casa de exportación el fabricante recibe rápido pago por sus mercaderías y a un valor satisfactorio, y queda aliviado de todos los detalles del comercio exterior. La exportación directa tiene, no obstante, tres defectos:

- 1º El mercado está controlado por el intermediario y no por el productor. No puede por lo tanto considerarlo como permanente.
- 2º El manufacturero conoce, como excepción, qué precio el comprador extranjero paga por sus artículos. Este precio es a menudo excesivo, porque incluye el beneficio del intermediario más el producto de la especulación.
- 3º La casa exportadora tiene la imposibilidad de mantener el mercado establecido contra los esfuerzos combinados de otras naciones.

La casa de comercio o el comisionista exportador ha crecido en el hecho rápidamente por las condiciones de la post-guerra y por los métodos internacionales de comercio. La formación de asociaciones de exportación en el país está eliminando al intermediario de su más provechoso comercio de mercaderías, tales como los productos de hierro y acero, artículos navales, productos en latas, álcalis y maquinaria. Al mismo tiempo los productores de Europa y del Japón están reorganizando sus esfuerzos sobre los mercados exteriores, no como comerciantes individuales, sino como fuertes financieros patrocinados por sus gobiernos. La razón fundamental para estas consolidaciones es reducir la competencia entre los comerciantes de la misma nación y al mismo tiempo reducir sus precios de costo para el extranjero, dando a los miembros de la combinación una tremenda ventaja sobre la casa de exportación, que por su propia naturaleza sólo puede subsistir sobre los beneficios de venta. Cuando a esta circunstancia se agrega el deseo natural de los exportadores de comerciar directamente con el productor se comprende fácilmente que la exportación indirecta no puede ser sostenida por más tiempo por el fabricante americano, si quiere adelantar en sus intereses en el comercio de exportación.

### El mecanismo moderno del comercio de exportación

Un tipo enteramente nuevo de instrumento de exportación ha empezado a utilizarse. Con ligeras diferencias se encuentra hoy en Francia, Italia, Japón, Suiza, Dinamarca, Holanda, Gran Bretaña y Finlandia. Su forma más notable — que indudablemente merece la atención — es la Federación de Industrias Británicas, compuesta de 172 asociaciones menores y 956 firmas individuales, que representan 4.000.000 de empleados y un capital de \$ 20.000 millones oro. Los miembros contribuyen anualmente con \$ 1.000 oro cada uno. Además de cuidar de los negocios internos la Federación tiene planes en activa ejecución para consolidar los intereses comerciales del Imperio Británico y establecer relaciones estrechas de comercio con todas las partes del mundo. Sus Comisionados Comerciales son los representantes especiales de los productores británicos en los países extranjeros.

Esos Comisionados Comerciales, según un informe oficial, informan a la Federación sobre los recursos, necesidades y tendencias políticas y económicas de los respectivos países. Aconsejan los créditos que con seguridad pueden ser acordados a los compradores extranjeros. Aseguran las órdenes que posteriormente la Federación coloca entre sus miembros. En caso de litigio los Comisionados Comerciales que representan a los comerciantes británicos ante los tribunales locales. Cada Comisionado tiene dos Comisionados ayudantes y los empleados necesarios.

Ayudando a la Federación práctica y definitivamente, un grupo de compañías sostenidas por el gobierno se encuentran combinadas teniendo un capital de trabajo de £ 10.000.000. Una de estas compañías, la Compañía del Oriente, cuyo capital es de £ 1.000.000, opera subsidiariamente en Turquía, Grecia, Serbia, Rumania, Bulgaria, Egipto y Mesopotamia. Por medio de la Corporación Británica de Comercio el Gobierno Británico está tratando de "garantir créditos de exportación" sobre transacciones con Rumania, Finlandia, Polonia, los Estados del Báltico, la Rusia del Sud y otros nuevos países hasta un maximum de 80 % del costo primo de los artículos y hasta una suma total de 26.000.000 £.

Otras Consolidaciones Británicas para comercio de exportación, son:

- 1º Comercio de Explosivos Ltd., compuesta de 30 fábricas; la compañía tiene un capital autorizado de \$ 90.000.000 oro. El grupo está preparado para fabricar una amplia variedad de productos, desde implementos de agricultura hasta tintes de anilina.
- 2º Corporación Británica de Materias Tintóreas Ltd., que comprende la más grande manufactura de tintes en la Gran Bretaña.
- 3º La Corporación Irlandesa de Lino, de Belfast, una unión de 116 afines. El objeto es la promoción de la venta de lino irlandés en todo el mundo.

- 4º La Unión de Fabricantes Confiteros Inc., de responsabilidad limitada para fabricación de cocoa, chocolate, jaleas y confites.
- 5º La Agencia Nacional de Ventas de Exportación, corporación que reúne el total de la industria manufacturera del calzado de la Gran Bretaña para el comercio de exportación. Los tipos son determinados ("standardizados") para hacer posible que la industria emprenda órdenes globales en grande, que se reparten entre sus miembros.

Cada país mercantil importante del mundo ha desarrollado similares consolidaciones de productores para el comercio de exportación desde 1915. La ley Webb-Pomerene, en este país, permite una combinación de fabricantes capaces de sostener los intereses americanos; pero la tendencia al aplicar la ley se ha dirigido desgraciadamente hacia limitados grupos.

Varias asociaciones americanas de exportación han sido constituidas para negociar ciertas mercaderías. Varias de ellas siendo verdaderamente importantes en el país, son en el exterior relativamente insignificantes comparadas con las organizaciones de la Federación de Industrias Británicas. Simples asociaciones de productores, ofreciendo un minimum de esfuerzos y faltas del prestigio de las grandes organizaciones, no son suficientes para los intereses americanos de exportación. Una bien entendida y flexible utilización de la ley Webb-Pomerene constituye evidentemente una necesidad nacional.

#### **Plan de la Asociación Nacional de Fabricantes**

De acuerdo con sus responsabilidades como la principal organización de fabricantes americanos la Asociación Nacional de Fabricantes de los Estados Unidos de América, ha formulado por consiguiente el "Plan Namusa para el desarrollo del comercio de exportación".

Bajo ese plan la Corporación Namusa de Sud América ha sido organizada y ha legalizado sus estatutos, calificándose como una asociación de exportación, con la Comisión Federal de Comercio.

Sus oficinas principales han sido abiertas en la calle Church número 30 de la ciudad de Nueva York. Se ha elegido una Cámara de Directores, compuesta de 15 fabricantes prominentes y escogidos los empleados ejecutivos. Están siendo formados activamente grupos para el comercio de exportación y un Embajador de comercio saldrá pronto para Sud América para establecer los fundamentos de relaciones permanentes de comercio.

No obstante la aparente limitación de su nombre, esa corporación no está limitada en sus actividades a la América Latina. Por lo demás el nombre se ha cambiado en Corporación Namusa teniendo así en su nombre como en el hecho su verdadera representación como una asociación mundial de fabricantes americanos.

### Protección efectiva y tipos americanos

En sus amplios aspectos la Corporación provee una organización activa, eficiente y económica por medio de la cual los fabricantes americanos pueden presentar "un frente unido" en los mercados del mundo, capacitándolos para combatir con eficacia la competencia extranjera; para procurarse posiciones comerciales en los gobiernos extranjeros, embarques satisfactorios, progresos y relaciones bancarias; para obtener equitativas tasas aduaneras; para disminuir en lo posible la distinción contra productos americanos, para oponerse a la imitación de artículos americanos, para atemorizar cualquier práctica desleal en el comercio extranjero, y, en general, para sostener la integridad de los fabricantes y las mercaderías americanas, así como para proteger al comprador extranjero.

Estructuralmente, la Corporación está basada sobre la organización de los grupos en líneas naturales de comercio, cada grupo en su propio departamento, y autorizado (sin perder de vista los propósitos de la Corporación) para dirigir sus propios negocios, tal cual podría hacerlo eficientemente una asociación cualquiera para la exportación.

La Cámara de Directores de la Corporación, formada por un miembro de cada grupo industrial, controla todos los asuntos de trascendencia en el comercio exterior que afecten los intereses comunes. La Cámara, por lo consiguiente, constituye un consejo permanente de comercio exterior, representando y coordinando los intereses de exportación y las actividades de los diferentes grupos industriales que comprenden a los miembros de la Corporación. La Corporación asegura así una flexibilidad práctica en las operaciones comerciales, combinada con el prestigio de una amplia organización en un grado tal que una simple asociación industrial para la exportación no podría alcanzar.

El fabricante americano que ha ingresado en la Corporación de esta manera forma parte de la asociación para la exportación disponiendo de suficiente y adecuado prestigio para hacer frente a la alta competencia netamente organizada de las naciones extranjeras que tratan de capturar el comercio del mundo.

Potencialmente, la Corporación está a la altura de su gran cometido. El cuerpo madre — la Asociación Nacional de Fabricantes — ha sido reconocido internacionalmente durante algunos años como la más grande y la más influyente organización de esta clase en el mundo, siendo superior la producción fabril de sus miembros a la producción fabril de cualquier nación extranjera.

La constitución y reglamentos de la Corporación han sido encuadrados con estricta fidelidad dentro de la letra y en el espíritu de la ley Webb-Pomerene; de esta manera cualquier grupo o cualquier número de grupos puede comprometerse en actividades de exportación bajo una dirección general única. Al mismo tiempo la participación en la Corporación es practicable aun para el más pequeño fabricante, por la amplia distribución de los gastos de la

Corporación. Por ello el mediano industrial — que es la base industrial del país — encuentra sus ventajas en la Corporación.

### Obligaciones de los miembros de la Namusa

Sólo pueden ser miembros de la Namusa los miembros activos de la Asociación General de Fabricantes. Esta restricción, a causa de la política establecida por la Asociación, capacita a los representantes de la Corporación para garantizar absolutamente tan alto tipo de prácticas comerciales y calidad de mercaderías en los mercados extranjeros como en el comercio interno americano. Uno de los objetos primordiales del movimiento es, en el hecho, eliminar los métodos no deseables, para evitar los vendedores irresponsables y los tratos raquíticos en comercio de exportación, que aun cuando practicados por unos pocos, han sido en lo pasado un serio obstáculo para el comercio americano con otros países.

El segundo requisito para ser miembro de la Corporación consiste en una subscripción para tomar parte en las votaciones. La Corporación emite acciones de una sola clase — no transferibles, no divisibles y no imponibles. Ningún miembro puede tener más de una participación.

El monto de la subscripción es la sola responsabilidad legal que asume el fabricante al hacerse miembro. Fuera de este compromiso inicial su equitativa contribución anual a las autoridades de la Corporación, cada miembro determina, asociándose con otros miembros de su grupo de comercio, sus propios gastos para propósitos comerciales. Los miembros comerciales pueden, por lo demás, descargarse completamente de su obligación anual, incluyendo tanto la correspondiente a las autoridades de la Corporación como la de costo de venta en los grupos, por medio de comisiones sobre sus ventas de exportación.

La actuación de los grupos es, no obstante, optativa para sus miembros, y los intereses individuales están también protegidos por adecuadas y razonables suspensiones de prerrogativas, previstas en los reglamentos de la Corporación.

Los miembros de la Corporación reservan en absoluto sus nombres comerciales y su identidad comercial en relación con sus productos siempre que sean vendidos por intermedio de la Corporación.

Las marcas de comercio y sellos son completamente respetados y la Corporación ayuda a sus miembros en la protección de esas insignias en los países extranjeros.

Los negocios de exportación existentes mantenidos por cualquier miembro son reservados para él, siendo de su voluntad sus arreglos o convenios con su respectivo grupo de exportación.

Los miembros de cada grupo se arreglan entre ellos mismos sobre bases equitativas para distribuirse nuevos negocios tramitados por la Corporación.

Existiendo contratos de exportación y obligaciones en los

cuales cualquier miembro es parte, son debidamente reconocidos, y los intereses del miembro quedan salvaguardados.

Los miembros pueden retener sus representaciones existentes de exportación, a las cuales la Corporación da su entero concurso, hasta que los servicios de la Corporación se han hecho tan eficientes que ya la representación individual se ha vuelto innecesaria o no deseable.

Todos los miembros retienen absolutamente su independencia en cuanto se refiere a asuntos de comercio interior.

### **Necesidad de una amplia organización**

Por medio de su personal ejecutivo, la Cámara de Directores ejerce jurisdicción sobre las importantes relaciones de comercio extranjero que, por lo demás, estarían más allá del alcance de simples productores o de asociaciones de menor importancia.

Un miembro de la Cámara de Directores es elegido de cada grupo industrial dentro de la Corporación; y el Director representante de un grupo es, durante su mandato, presidente de su Consejo Comercial de Grupo, teniendo cada miembro de un grupo la misma voz y voto en las resoluciones sobre la policía o representación del grupo. Los varios grupos emplean, como Departamentos Mercantiles de la Corporación, personal adecuado para la promoción de los intereses comerciales del grupo. En consecuencia, todos los aspectos del comercio de exportación están divididos en los grupos de comercio, y apropiadamente coordinados en la Cámara de Directores. Pueden hacerse en cualquier tiempo arreglos especiales para la venta de productos, sea en o entre grupos, por fabricantes competidores, o no.

Para el mejor adelanto de las relaciones del comercio de exportación la Corporación generalmente designará Embajadores de comercio a varios países y establecerá gradualmente oficinas y sucursales en el extranjero, para establecer (en cooperación con el Departamento de Negocios Extranjeros de la Asociación Nacional de Fabricantes) un intenso servicio de información comercial sobre créditos, competencia extranjera, condiciones económicas locales, aduanas y aplicaciones de tarifas, necesidades del mercado, ect.

Actuarán por medio de las oficinas extranjeras de la Corporación, vendedores departamentales y representantes especiales, teniendo la más completa cooperación del Representante General de la Corporación en los Estados Unidos y en el exterior.

Cuando la Corporación ha entrado en un mercado extranjero el comprador local puede comerciar directamente con el fabricante con la seguridad del más correcto trato, buen servicio, y pronto y adecuado arreglo de cualquier diferencia que pudiera producirse. Al mismo tiempo la amplitud de los esfuerzos en cooperación darán al comprador extranjero los precios y condiciones comerciales más favorables respecto los artículos americanos. Al mismo tiempo, por consiguiente, el costo de la representación di-

recta en el extranjero para el productor individual quedará materialmente reducido.

La Corporación proporciona así, al miembro individual, una constante y poco costosa vigilancia en el extranjero sobre asuntos de comercio generales y especiales, impracticable para cualquier grupo más pequeño, pero necesaria para el desarrollo adecuado y permanente del comercio en el extranjero.

### Teoría de los grupos vendedores

Los importadores extranjeros prefieren comprar directamente del fabricante. Por esta razón las representaciones para ventas directas en los mercados extranjeros son los métodos más satisfactorios y productivos para desarrollar el comercio de exportación.

El alto costo de las representaciones para ventas directas es casi siempre prohibitivo para muchos fabricantes americanos. Para ellos, así como para los fabricantes que ya están representados en el extranjero, los grupos vendedores que ofrece la Corporación Namusa son una solución práctica del costoso problema de las ventas en el extranjero y de un mejor servicio general que el que puede ser obtenido por esfuerzos independientes, todo con gran economía.

Así, por ejemplo, no habría razón para que un grupo de cinco o más fabricantes pagase más a un vendedor que lo que tendría que pagar un fabricante individualmente. Suponiendo entonces, que en las condiciones corrientes, un vendedor competente en Sud América costase 14.000 dólares por año, 6.000 dólares por su sueldo y 8.000 dólares para sus gastos, para los cinco fabricantes, si cada uno tuviera que pagarlo independientemente, serían 70.000 dólares por año; un vendedor único para el grupo de los mismos cinco fabricantes a 14.000 dólares costaría por fabricante sólo 2.800 dólares; una economía de 11.200 dólares para cada uno, por lo cual la respectiva remuneración al grupo y a la dirección de la Corporación sería relativamente pequeña.

Dependiendo del número de fabricantes concurrentes a un grupo, y del número de vendedores, el Grupo Vendedor de la Corporación Namusa, comparado con el esfuerzo individual, reducirá los costos de ventas de exportación de 33 a 70 %, sin afectar el margen de beneficios del fabricante.

La carga de los gastos excesivos de venta debe soportarla el comprador extranjero. Por consiguiente, a menos que un fabricante americano entre en combinación para reducir sus costos de venta de exportación, podrá esperar difícilmente mantener su posición contra la competencia de otras naciones.

La exportación indirecta disimula pero no reduce esos pesados costos. Un fabricante que vende indirectamente y recibe pronto pago por sus productos por un valor satisfactorio, rara vez conoce a qué precios el comprador extranjero los ha pagado. Y lo más frecuente es que el último precio es excesivo, porque incluye además de los beneficios del intermediario un elemento de especula-

ción. No pueden construirse mercados permanentes de exportación sobre tales bases.

### **Cómo los miembros que no comercian directamente pueden beneficiarse**

Los fabricantes que teniendo establecidos representantes extranjeros quieren ser miembros de la Corporación pueden hacerlo declarando los arreglos que tienen hechos para las ventas.

En otras palabras: los Grupos vendedores son en todo momento optativos. Un fabricante puede, por lo tanto, entrar en la organización para conseguir sus propósitos generales y participar en el beneficio general sin que por ello tenga que entregar sus satisfactorias relaciones del mercado; las que, no obstante, puede cambiar por la representación Namusa siempre que, en su propio juicio, la Corporación le ofrezca un servicio de ventas mejor para sus productos. Los miembros que no comercian directamente reciben el servicio completo de la Corporación, por ejemplo:

1º Información Comercial. — Por medio de sus afiliados y personal extranjero la Corporación investiga constantemente y disemina de tiempo en tiempo una cuidadosa información sobre los mercados extranjeros, esencial para el desarrollo del comercio de exportación. Esta información es cuidadosamente clasificada y distribuida a los miembros.

2º Relaciones Comerciales. — Algunos excelentes productos son invendibles en algunos mercados a causa de las excesivas tarifas de aduana; otras, porque son desconocidos. Los impuestos aduaneros y las regulaciones consulares a menudo no son razonables. Los vendedores de comercio deben pagar impuestos considerables en algunos países. Por medio de su Embajador comercial, y en razón de su prestigio, la Corporación puede combatir esas condiciones desfavorables.

3º Arreglo de las dificultades. — El prestigio de la Corporación facilita el arreglo de los reclamos de los clientes por medio de su personal extranjero de acuerdo con las instrucciones del fabricante.

4º Representación ante los Tribunales. — La representación local de la Corporación puede representar los intereses de sus miembros en pleitos en el extranjero. Algunos pleitos, pueden, sin embargo, ser evitados.

5º Protección de Marcas de Fábrica. — Las marcas de fábrica, nombres de comercio y derechos comerciales de los miembros pueden ser adecuadamente protegidos en el exterior por los representantes de la Corporación.

6º Oportunidades comerciales. — Algunas oportunidades comerciales concretas, virtualmente sin utilidad bajo el sistema consular, a causa de las demoras en el trámite, pueden ser utilizadas apropiadamente por medio del personal en el extranjero de la Corporación en contacto con los intereses individuales de los miembros.

7º Competencia extranjera. — Los métodos y las condiciones

de la competencia extranjera en determinados mercados y en vista de determinados productos, son asuntos propios de la constante observación de los representantes de la Corporación. Donde es posible se obtienen muestras de los productos extranjeros, para los miembros.

8º Cooperación en las ventas. — Las ventas en representación de miembros individuales pueden tener la completa cooperación de los representantes de la Corporación, tanto en Estados Unidos como en el exterior, para introducir sus productos, para obtener relaciones de comercio y para repetición de las órdenes.

### Manejo de los detalles financieros

Se ha creado un fondo de reserva para créditos, para ayudar a los miembros comerciantes y al Departamento Mercantil de la Corporación, a fin de que puedan "extender créditos convenientes a los clientes del extranjero", por la Cámara de Directores y como base permanente de la política fiscal de la Corporación.

Este fondo irá creciendo gradualmente. Todo capital proveniente de suscripciones voluntarias, tanto como sea posible, será aplicado a este fondo. Pero esto, es lógico que a medida que la Corporación progresa se aumente la cuota inicial de los miembros. Por estos medios, además de una escala definida de comisiones sobre toda venta de exportación hecha con intervención de la Corporación, se tendrán recursos apropiados como amplia reserva. La Corporación y sus miembros comerciantes estarán así colocados automáticamente en una posición estratégica para utilizar las facilidades de los "bancos extranjeros" y las aceptaciones para financiar transacciones de exportación en los términos más favorables. El cliente extranjero "recibirá crédito por el plazo deseado" y el fabricante cobrará dentro de los treinta días.

Al principio, por lo demás, las operaciones generales de la Corporación pueden financiarse por adelantos o por contribuciones de sus miembros. Progresando los negocios, no obstante, esos adelantos pueden ser balanceados por comisiones sobre negocios efectuados. El porcentaje de las comisiones varía con la naturaleza de las mercaderías, pero será siempre establecido. Siendo basadas esas comisiones sobre los costos de las operaciones de la Corporación más un pequeño margen para las necesidades de ella, estarán sujetas a una revisión periódica. El costo neto para los miembros comerciales será así siempre mucho menor que para otra forma cualquiera de exportación.

Los fabricantes que efectúen negocios por medio de la Corporación, pueden, por lo tanto, considerar los adelantos iniciales como un simple expediente temporario. Los miembros que no comercien directamente, deben, por lo demás, continuar contribuyendo con una parte equitativa a los gastos generales de la Corporación en cambio de su servicio general.

### El prestigio americano en el comercio de exportación

Mantener en alta escala la práctica de negocios en el extranjero, es un servicio de gran valor práctico en el desarrollo de un negocio de exportación permanente, cosa que la Corporación puede hacer para los que comercien directamente por su intermedio o no.

La exportación americana ha sufrido seriamente en las naciones extranjeras a causa de algunos métodos no deseables de ciertos vendedores irresponsables, de la sustitución o falsa representación de productores, de los tratos defectuosos, etc., los que, aun cuando practicados por los menos, se han reflejado desfavorablemente sobre toda la industria americana.

Los esfuerzos combinados por un fuerte cuerpo de productores, activamente representados en los países extranjeros y sostenidos eficazmente por la Asociación Nacional de Manufactureros, no sólo mantendrán la reputación de la mercadería americana en el extranjero, sino también eliminarán los comerciantes incorrectos de nuestro campo de exportación. El comprador extranjero comerciará preferentemente con la organización propia de los fabricantes.

No obstante, no bastan sólo los tratos adecuados. A causa de la falta de un conocimiento concreto de las necesidades de los mercados extranjeros se originan constantemente errores y malentendidos. De aquí, que, una investigación especial con respecto a determinadas mercaderías en ciertos países es un detalle imprescindible para el éxito de las exportaciones. El productor individual podrá muy difícilmente llenar ese detalle por sí mismo. Las oficinas generales de comercio, por otra parte, de ordinario no obtienen sino informaciones de carácter general. Hasta que fué creada la Corporación Namusa, no existió una organización adecuada que ofreciera al fabricante exportador un servicio directo de investigación y de relaciones con el comercio de exportación.

El montaje de un servicio semejante en cualquier otra organización a formarse requerirá grandes gastos y algunos años de esfuerzos. Con el Departamento de Negocios Extranjeros de la Asociación Nacional de Fabricantes a sus órdenes, la Corporación está perfectamente equipada para afrontar la tarea. Las embajadas de la Corporación y otro personal en el extranjero completan las facilidades existentes, con una economía inicial de miles de dólares en los gastos de la organización preliminar.

### Beneficio a los exportadores por la ley Webb

Bajo la ley Webb-Pomerene, pueden aprovecharse inapreciables privilegios por los miembros de la Corporación. La ley, en efecto, suspende en materia de comercio de exportación, las prohibiciones del "Acta Sherman" y del "Acta Clayton" contra los convenios y combinaciones comerciales. El propósito fundamental de la ley Webb fué, de hecho, capacitar a los productores ame-

ricos para combatir la competencia organizada de países extranjeros sin obligarlos a competir entre ellos.

La extensión en que los miembros de la Corporación pueden aprovechar de esos privilegios será determinada por ellos mismos. Los fabricantes que pertenecen a grupos vendedores pueden, no obstante, asociarse sean o no competidores; y dentro de sus grupos comerciales pueden hacer convenios con otros grupos o con la Corporación, para cualquiera o para todos los siguientes propósitos:

- 1.—Fijar precios a los compradores extranjeros.
- 2.—Fijar términos de ventas de exportación.
- 3.—Fijar términos de créditos a los compradores extranjeros.
- 4.—Fijar calidades de productos de exportación.
- 5.—Encaminar negocios extranjeros.
- 6.—Distribuir órdenes de exportación.
- 7.—Ensanchar mercados de exportación.
- 8.—Señalar el porcentaje de exportación a cada fabricante.
- 9.—Dividir el territorio de ventas en el extranjero.
- 10.—Utilizar agencias comunes de ventas para exportación.
- 11.—Establecer Uniones de representantes en comercio de exportación.
- 12.—Combatir la competencia de otras naciones.

Estos privilegios junto con la organización Namusa, capacitan a los miembros para reducir el costo de sus ventas de exportación, aumentar el volumen de sus ventas, eliminar o distribuir la competencia entre ellos mismos, y de este modo expandir efectivamente el volumen y valor del comercio americano de exportación.

(Traducción de "American Industries").

Ing. Eusebio E. García.

#### **Puntos de Vista Obreros sobre la Política Económica Internacional**

El Librecombio, las Industrias Madres y el "Dumping".

cuestiones económicas:

La doctrina del librecombio siempre ha estado relacionada con la competencia del capitalismo hacedor de ganancias. El trabajo organizado no acepta esa teoría ni la práctica de la competencia capitalista, y su actitud frente a los derechos de aduana no es la de los individualistas. Estos se oponen a la protección fiscal porque la consideran como una intromisión en la libre competencia entre firmas comerciales, que creen deseable. Cierto es que los librecombistas han declarado que las complicaciones de tarifas son una fuente de roces internacionales, pero el justificativo principal que adelantan los librecombistas individualistas es que el librecombio es esencial para la libre competencia sobre la que ellos cuentan.

Tomamos de "La Vanguardia" la siguiente traducción de uno de los artículos en que el partido laborista inglés difunde los puntos de vista obreros sobre palpitantes

El trabajo organizado encara el problema desde otro punto de vista. Mientras se admita que en un sistema de competencia capitalista la exoneración de impuesto a las importaciones tiende a abaratar los productos para los consumidores, el punto principal del debate es que **en el sistema capitalista las tarifas protectoras constituyen un procedimiento adicional de explotación.** La razón principal invocada para cargar con una tarifa impositiva un artículo, es que el productor doméstico no puede competir con el mismo artículo extranjero; en otras palabras, que no puede vender con provecho sus mercaderías tan barato como el productor de afuera. Desea venderlas al más alto precio posible. Esto puede conseguirse gravando la importación de los productos extranjeros. El todo o una parte de ese gravamen se agregará al precio de los productos extranjeros, y el impuesto pagado sobre ellos — si siguen siendo importados — ingresará a la hacienda nacional. Pero el total de los precios más altos de los artículos producidos en el país, irá a inflar el bolsillo del manufacturero doméstico. De hecho, el consumidor pagará en impuesto sobre los artículos que compra, sean ellos manufacturados en el país o fuera de él, pero en el último caso infla la renta nacional, mientras que en el primero mantiene artificialmente las ganancias de los productores.

Además, **las tarifas protectoras tienden a perpetuar la ineficiencia industrial,** porque en la ausencia de otras influencias que tiendan a mejorar la organización, esas tarifas, que son como subsidios, prolongan la existencia de firmas que de otro modo no podrían mantenerse, y la comunidad es explotada como una consecuencia de la ineficiencia de esas firmas industriales. Y donde un baluarte protector ampara el crecimiento de los trusts, como lo demuestra la historia de los Estados Unidos y de Alemania, la comunidad se halla a merced de las combinaciones monopolistas, que no puede controlar.

Ni el gravamen a las importaciones ni la supresión de ese gravamen solucionarán nuestro problema económico, y el movimiento obrero no ha mirado nunca a ninguna de esas dos tendencias como el camino hacia el milenio. Pero mientras, por un lado, la competencia que emana del librecambio fiscal puede ser utilizada como un arma para extorsionar a los trabajadores en su calidad de productores, las tarifas protectoras sirven infaliblemente para explotarlos como consumidores. **Pero mientras el primer peligro puede ser conjurado por una organización obrera eficaz, para el segundo no existe remedio real.** Mientras dure el sistema capitalista, lo mejor de los intereses de los trabajadores consiste en la abstención de impuestos sobre los artículos, sean importados o no importados, y en una poderosa organización gremial.

#### **Movimiento Obrero y Proteccionismo.**

La protección fiscal descansa en dos argumentos principales. Se afirma, en primer lugar, que en las condiciones actuales no se pueden establecer con éxito nuevas industrias. El argumento de las "industrias incipientes" siempre ha sido de mucho efecto, pero la experiencia ha demostrado que **cuando una industria se ha des-**

arrollado al amparo de una tarifa protectora, es poco propensa a deshacerse de ésta. Y desde el momento que se admite que una industria que ya no es "incipiente" puede pretender a que continúen las medidas que la protegen, es imposible oponerse a los reclamos de las demás industrias, y se hace irresistible una tarifa protectora general.

El segundo argumento aducido en favor del proteccionismo no descansa en fundamentos económicos. Es un argumento puramente político. Se afirma que ciertas industrias son esenciales para el bienestar y la seguridad nacionales. En cuanto a lo primero, el bombo declamatorio se hace sobre la salud y la prosperidad sociales; en cuanto a lo segundo, la declamación se hace sobre la necesidad de las guerras.

El trabajo organizado admite de buen grado que un país puramente industrial careciera de muchos elementos valiosos que posee un país puramente agrícola. La diversidad de las ocupaciones y la variada experiencia económica enriquecen la vida de una comunidad. Se dan un equilibrio que no pueden poseer, por ejemplo, una nación dedicada exclusivamente a la agricultura. **En interés nacional de este país, es deseable que tenga una industria agrícola próspera. Pero eso no implica necesariamente que para lograr ese fin haya que acudir al expediente dispendioso y antieconómico de los impuestos a los productos agrícolas extranjeros.** La protección de las industrias contra todo el vigor de la competencia extranjera mediante tarifas no es una alternativa para el mejoramiento de los métodos, de la organización y la dirección, ni es un incentivo para tal mejoramiento. Es evidente que una sana política nacional reclama medios directos para mejorar la eficiencia.

El argumento de la "seguridad nacional" es, a grandes rasgos, que en caso de guerra, un país debe poder contar con sus propios recursos para suministrarse algunos artículos indispensables. **En realidad, este argumento significa que aunque la paz es la condición normal de la vida en el mundo, y las guerras no son sino intermedios poco frecuentes, las actividades económicas de la especie humana deben ser determinadas en gran parte por los temores hipotéticos de guerras futuras.** El movimiento obrero no considera la guerra como un fenómeno inevitable. Cree que los conflictos armados entre las naciones pueden ser evitados, y considera que mediante una política de desarme general puede ser evitada también la necesidad de imponer a las actividades económicas del tiempo normal de paz, las preparaciones económicas en vista de una contingencia anormal. Aun si fuese imposible lograr el desarme universal, por lo menos sería practicable una limitación forzosa de los armamentos con la restricción de una ley internacional sobre los procedimientos permitidos en la guerra. Es por cierto más cuerdo evitar las posibilidades de guerras, que restar energías a la producción útil para dedicarlas a la producción bélica. Además, la rapidez con que cambió el carácter de la guerra moderna hace que sea de valor dudoso la reorganización de la vida normal a objeto de responder a posibles circunstancias anormales. No hay razón para creer que en caso de desencadenarse

otra vez sobre el mundo una gran guerra, los progresos científicos no vendrían a modificar de nuevo profundamente los medios y los métodos de guerra, echando por el suelo todos los cálculos fundados en la experiencia del pasado.

La protección fiscal no puede satisfacer las aspiraciones del trabajo organizado. En cambio, puede frustrarlas. Si el bienestar nacional debe ser el interés primordial, no puede aceptarse que el bienestar de la comunidad prospera con su explotación. El interés nacional no puede ser servido de esa manera, y los fines que el proteccionismo pretende tener en vista deben ser alcanzados por otros medios.

#### **Las industrias madres.**

Nunca ha sido fácil definir una "industria madre". Interpretado estrictamente, el término quedaría limitado a las industrias fundamentales de las cuales dependen otras industrias, y sin las cuales la prosperidad de una nación en tiempo de paz y su existencia en tiempo de guerra correrían graves peligros. Pero la expresión se ha extendido hasta abarcar industrias que suministran productos para cuyo aprovisionamiento dependíamos en gran parte o totalmente de las naciones extranjeras antes de la guerra. Durante el conflicto, Inglaterra se halló mal provista de ciertos artículos necesarios para la prosecución de la misma. Comúnmente, ahora se consideran como "industrias madres" aquellas que surgieron bajo el apremio de las necesidades de la guerra, aunque algunos aplican el término a industrias que sirven las necesidades de otras industrias. Hay quienes aumentando la importancia de la industria en que se ocupan, las consideran con derecho a gozar del trato especial concedido a las "industrias madres". En la práctica, es casi, si no del todo, imposible, formar una lista de "industrias madres" y trazar una línea divisoria entre ellas y las demás industrias. Las dificultades para ello nacen de la interdependencia de las industrias, y por consiguiente no pueden ser solucionadas ni siquiera por la definición más sutil.

Antes de estudiar la cuestión de las garantías a las "industrias madres", debemos referirnos brevemente al hecho central de la situación. Durante la guerra, cada nación beligerante, más o menos privada de los recursos del extranjero para proveerse de ciertos artículos esenciales, fué llevada a satisfacer por sí misma sus propias necesidades, en la medida de lo posible. Es natural que la producción total de esos artículos antes de la guerra era aproximadamente lo bastante para colmar las necesidades del mundo. La capacidad de éste después de la guerra, por lo que hace a algunos de esos artículos, excede mucho a los pedidos de antes del conflicto, y aun si la demanda actual es mucho mayor que entonces, está muy por debajo de la producción posible.

En estas circunstancias, los esfuerzos de cada país en favor de sus nuevas industrias para mantenerlas, y los esfuerzos de los países que eran antes los principales productores de sus productos para conservar su posición de preeminencia, no pueden llevar más que a un desastre. Hay que deshinchar las industrias demasiado crecidas

a consecuencia de la guerra. Si la capacidad productiva del mundo respecto de alguna mercancía es muy superior a las necesidades, la parte excedente del material y personal de las industrias que lo produce sólo será conservada con grandes gastos. Todo lo que pueden efectuar las tarifas protectoras es una redistribución de la producción, y los países que antes de la guerra importaban los productos de esas industrias y ahora los producen en cantidad suficiente para sus necesidades, exportarán menos — y, por consiguiente, producirán menos — de otras cosas.

Esto nos conduce a un punto más lejano. **El establecimiento de nuevas industrias no significa más ocupación.** No hace nada para solucionar el problema de la desocupación. Las depresiones mundiales del comercio no se evitarán repartiendo unas pocas "industrias madres" sobre un área grande. Mientras la nueva industria puede proporcionar alguna ocupación, **limita el empleo en otras direcciones.** Ya se ha demostrado que los impuestos de protección aumentan los precios. Tienden por lo tanto a restringir el consumo. Si, además, el empleo en otras industrias es afectado por una disminución de exportación, con el tiempo la demanda directa e indirecta de los productos de la industria protegida se reducirá. Por consiguiente, aunque los trabajadores de una industria protegida, como resultado de una tarifa protectora, pueden recibir un salario más elevado, no es seguro que los salarios anuales que reciben sean más elevados. Por otra parte, sufrirán de la explotación que resulta de los impuestos a la importación de otras industrias. En otras palabras, tendrán que pagar más para los productos de otras "industrias madres".

De acuerdo con su punto de vista general respecto a los problemas económicos, el trabajo organizado debe buscar **otra táctica para tratar las industrias que es de interés general conservar.** La razón de la protección a esas industrias es que son vitales para el bienestar nacional, por lo que su situación económica requiere una ayuda especial. **En concepto del movimiento obrero, el carácter fundamental de las "industrias madres" es la razón más poderosa para su nacionalización.** No se debería permitir que industrias de tanta importancia sean dirigidas por el principio de la ganancia privada. Las "industrias madres" para las cuales se pide protección son incapaces de mantenerse solas contra la competencia extranjera. Por consiguiente, si el país quiere que sigan existiendo, hay que subvencionarlas. El defecto fatal de un impuesto a la importación es que el público consumidor paga un subsidio superior al necesario, porque paga el impuesto sobre el conjunto de su consumo, y no solamente sobre la parte producida con pérdida en el país. Una "industria madre" nacionalizada no necesitaría recurrir a ese expediente extravagante. Podría vender sus productos a precios capaces de competir con los productos extranjeros. Los precios no serían subidos para el consumidor. La marcha de la industria nacionalizada dejaría un déficit que cubriría la hacienda nacional. **Pero ese déficit sería para la comunidad una carga más leve que una tarifa prohibitiva.** La comunidad sabría lo que paga el mantenimiento de una industria que no se basta a sí misma.

Aunque no es del caso entrar aquí en detalles sobre la organización de una industria nacionalizada, hay que dejar en claro que **no se trata de una industria controlada burocráticamente**. Una "industria madre" nacionalizada debería ser **dirigida por los que están en ella**, sin restricciones innecesarias de un departamento de estado, y con la cooperación de un **consejo de consumidores organizados**.

Pero si las "industrias madres" no se hacen de propiedad pública, el método del subsidio directo es preferible al de una tarifa protectora. De esta manera, la industria estaría colocada en situación de competir con los productos extranjeros — en el supuesto de que es necesaria a la comunidad — mediante subsidios que la capacitarían para presentar sus productos en el mercado a los mismos precios que los productos similares importados. Pero es claro que el estado no debería garantizar incondicionalmente las ganancias de una industria. El monto del subsidio debería ser la cantidad necesaria para capacitar la industria a vender al precio de los productos importados. Si los costos disminuyeran, el subsidio disminuiría. En otras palabras, las ganancias serían limitadas. Esto es una condición necesaria para recibir un subsidio. Se sigue de ahí que las firmas de una industria subvencionada deben someter a intervalos y en la forma determinada por el gobierno una exposición de cuentas. Esto sería necesario por dos razones. En primer lugar, estas exposiciones servirían para determinar el monto del subsidio a pagar, y en segundo lugar, para asegurar que las varias firmas de la industria son dirigidas en la forma más eficiente posible y que el gobierno no las subvenciona en vano.

### **El "Dumping"**

La palabra "dumping" es empleada con frecuencia para describir la importación en el país de productos extranjeros cuya producción es más barata que la de sus similares británicos. Más correctamente, el "dumping" es la exportación de mercaderías, en países extranjeros, a precios más bajos que los conseguidos en el país de origen, y aun a precios más bajos que su costo de producción. Actualmente, el término se emplea para cubrir la "competencia desleal" que nace, por ejemplo, de los salarios más bajos pagados a los trabajadores extranjeros ocupados en la producción de los artículos a los que se aplica el "dumping".

Si aceptamos la primera definición, resulta de ella que la aparición en los mercados británicos de productos similares a los producidos en este país es debida al "dumping", salvo cuando la producción inglesa no basta para satisfacer las necesidades de Inglaterra. En otras palabras, según esa definición, la mayor parte de la competencia extranjera debe ser considerada como "dumping", y la cuestión se vuelve de protección general contra todas las mercancías producidas afuera, y no necesita, por lo tanto, ser tratada en esta sección.

En cuanto a l"dumping" según la segunda definición, es generalmente de un carácter intermitente, y es, por consiguiente, difícil

oponerse a él por medio de una tarifa permanente. Hay que recordar, además, que la eliminación de artículos a precios más bajos que los que prevalecen en el país que los ha producido, resulta necesariamente en una disminución de las exportaciones del mismo país, y en una elevación de los precios de los artículos eliminados. Por otra parte, los trabajadores de una industria sometida al "dumping" son afectados desventajosamente por la importación de los artículos que sufren el "dumping", pero el eliminarlos inflige un daño mayor todavía a productores empleados en industrias que ocupan sus productos como materia prima o como utensillo, y al conjunto de los consumidores. Sería, sin duda, ventajoso para el país no excluir los productos del "dumping", pero al mismo tiempo hay que hacer justicia a los trabajadores empleados en las industrias que éste afecta brindándoles subsidios adecuados cuando no encuentran ocupación.

Una tarifa no tocará realmente el "dumping" según esta segunda interpretación de la palabra, porque surge fuera de las condiciones del capitalismo. En esencia, esta forma de operación comercial consiste en una gran producción a precio de costo barato, en el mantenimiento de los precios para el consumidor doméstico y en la exportación del excedente a precios de pérdida. **El remedio real debe buscarse en la acción obrera internacional. Cuando las mercancías son sometidas al "dumping" en este país, los manufactureros del país que los exporta explotan a sus consumidores domésticos, y el movimiento obrero debería tomar posiciones contra esa explotación.**

En la tercera interpretación de la palabra "dumping" — la "competencia desleal" que emana, por ejemplo, de los salarios más bajos del extranjero, — nos encontramos frente a un problema distinto. Generalmente se atribuye esa "competencia desleal" a la diferencia entre los salarios pagados en este país y los que perciben los trabajadores que producen afuera los productos similares. Pero esta generalización no puede ser aceptada sin calificación. El trabajo tiene el derecho de pedir informaciones completas respecto a los costos de producción en el país y al extranjero. Es posible que el examen de esos costos mostraría que el manufacturero británico no puede competir con sus rivales extranjeros, porque pretende efectuar ganancias más grandes que ellos, porque sus maquinarias e implementos de trabajo son menos eficientes que los del empleador extranjero, porque no adquiere sus materias primas a precios tan baratos, y a causa del transporte inadecuado en el país y de fletes diferenciales que obran en contra de él. Mientras no se haya demostrado que esos varios factores no son los motivos de su incapacidad para competir con sus rivales, no habría que pedir al trabajo organizado que acepte el argumento de los manufactureros, de que los precios de los productos extranjeros son bajos debido a "los salarios más bajos pagados por los manufactureros extranjeros".

Pero supongamos que hay casos en que la ventaja de los competidores extranjeros en los mercados británicos se debe únicamente a los salarios bajos que pagan. Las alternativas que se ofrecen al manufacturero británico son: una reducción de salarios en el ex-

tranjero,— y el gravamen de un impuesto sobre las mercaderías de afuera. Así espera encerrar al movimiento obrero en un dilema y conseguir ayuda para tarifas que, como consecuencia de la mala remuneración de los trabajadores extranjeros, la permitirían realizar ganancias. El movimiento obrero no puede aceptar un sistema que permite al capitalista británico medrar con las desgracias de los trabajadores extranjeros. Es evidente que la solución se halla en el mejoramiento de la situación de los trabajadores de las industrias extranjeras que compiten “deslealmente” con los productos británicos. No puede consentirse que los capitalistas puedan seguir oponiendo un sector de los trabajadores contra otro. Mientras exista el sistema de las ganancias privadas, el trabajo organizado debe hacer que los beneficios dependan de la eficiencia, y no de provechos adventicios sustraídos con raterías a los trabajadores mediante salarios bajos.

**Lo que se necesita, es la implantación de niveles internacionales de salario mínimo.** Esto no significa salarios iguales en moneda para tareas de naturaleza similar en todos los países, sino salarios en moneda “equivalentes”.

**El instrumento para el desenvolvimiento inmediato de esta idea existe en el movimiento obrero internacional y en el departamento internacional del trabajo de la liga de las naciones.**

Los que bogan por la protección contra el “dumping”, lo mismo que los que reclaman tarifas en favor de las “industrias madres” pueden, en ciertos casos, presentar argumentos en apariencia plausibles.

Pero la política proteccionista debe ser considerada en sus alcances generales, y el resultado, a los mejores intereses del trabajo organizado en conjunto. **El arma más poderosa es la unidad del movimiento obrero, y el trabajo organizado, dado a la tarea de implantar un nuevo orden, no permitirá que sus energías sean minadas y su visión oscurecida por discusiones sobre una política que aspira a la perpetuación del mismo sistema que él quiere destruir.**