

8. 147

20148

Revista

de

Ciencias Económicas

PUBLICACION MENSUAL DE LA
Facultad de Ciencias Económicas, Centro de Estudiantes
y Colegio de Egresados.

DIRECTORES:

Dr. Alfredo L. Palacios Por la Facultad	J. Waisman Por el Centro de Estudiantes
Raúl Prebisch Por el Centro de Estudiantes	

REDACTORES:

Dr. Alfredo Echagüe Por la Facultad	Cecilio del Valle Eugenio A. Blanco Por el Centro de Estudiantes
Dr. Eduardo M. Gonella Dr. José Barrau Por los Egresados	

ADMINISTRADOR: Bernardo J. Matta

Año X

Enero-Febrero de 1922

Serie II. N^{os.} 6-7

DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN
CHARCAS 1835
BUENOS AIRES

1206

Industria y Comercio

Un ejemplo de acción oficial

Pasaron los tiempos en que el éxito de la producción y de la prosperidad comercial de las naciones estaba librada, exclusivamente, a la técnica y a la capacidad de industriales y comerciantes — la libre concurrencia. Los artículos, que reproducimos, tomados de autorizados órganos ingleses de publicidad, como son: *The Montly Journal of the New-Castle and Gateshead Incorporated Chamber of Commerce* y *Sheffield Chamber of Commerce Journal*, demuestran que ante la tremenda lucha comercial que están sosteniendo las naciones exportadoras, como consecuencia inmediata de la guerra militar, los gobiernos están interviniendo como nunca antes lo hicieron, y cada vez más eficientemente, para asegurar el triunfo de los respectivos industriales y comerciantes.

El problema pavoroso de la desocupación en la Gran Bretaña, como consecuencia del descenso de las exportaciones de ese país, principalmente en sus tres más grandes industrias: la carbonera, la siderúrgica y la textil, está expuesto desnudamente en los referidos artículos, encarándose la absoluta necesidad de solucionarlo, cueste lo que cueste, como que se declara que para la subsistencia de los tres cuartos de la población del país es imprescindible la prosperidad del comercio exterior británico.

El gobierno inglés, con vistas prácticas ante tal situación, no ha considerado suficiente para sostener y promover las exportaciones, y, por ello, dar florecimiento a sus industrias, la práctica de garantía oficial hasta el 85 % a los pagarés comerciales de compradores de artículos británicos en ciertos países, (V. *Revista de Economía Argentina*. Set. 1921, pá-

gina 192), que viene efectuando desde hacen dos años, pues acaba de enviar al Parlamento un proyecto de ley para hacer extensiva la garantía a todo pagaré de comprador extranjero de artículos británicos, sea del país que fuere, y cubrir con esa garantía el total del importe de las compras que estaba limitado al 85 %, además de proveer lo necesario para la simplificación de los trámites de obtención de la garantía otorgada a los exportadores de la Gran Bretaña, todo con el fin de que los viajantes ingleses de comercio puedan admitir inmediatas órdenes de compra.

Esta actitud del gobierno inglés, no sólo demuestra la intensidad de la lucha industrial y comercial entre las naciones exportadoras, sino que prueba que en la época que atravesamos los gobiernos prestan su máximo concurso a las fuentes de prosperidad nacional.

La situación presente

El más serio problema que tiene el país, en la hora presente, es el de la desocupación, cuya causa real es la falta de comercio exterior — y el único remedio es ensanchar el comercio con el exterior. No podremos recobrar ese comercio exterior hasta que no empecemos a producir bastante barato. La reducción en los costos de producción es esencial. Esta es la pura verdad y aquellos a quienes interese manifestarán si las manufacturas de este país tendrán que ser llevadas a los mercados del mundo con la imposición de jornales imposibles o si aceptaran jornales tales que permitan a los manufactureros encontrar mercados extranjeros.

Tres cuartas partes de la población de este país depende para su subsistencia de nuestro comercio exterior. Esto en pocas palabras es la explicación de la presente condición de desocupación. Con absoluto caos en la Europa central, pobreza y hambre en Rusia, y alarmas en Alemania, no es de extrañar que el comercio internacional se encuentre estancado, y no hay signos, en estos momentos, que permitan conocer su recuperación. Hasta que podamos bajar nuestros costos de producción hasta un punto que el comprador extranjero pueda pagar, no habrá perspectivas de adelanto.

El Gobierno debe hacer algo para estabilizar los cambios. Si los cambios quedan constantes, por un período de tiempo,

el exportador sería ayudado, pero el verdadero remedio debe venir de los empleadores y de los empleados.

Es evidente que si el Gobierno diera trabajo a los desocupados o los mantuviera sin trabajar, el resultado sería desastroso. El sólo remedio para nuestras dificultades estaría en que cada uno ponga todos sus esfuerzos para producir tanto como sea posible, de tal manera, que los artículos puedan ser ofrecidos más baratos que aquellos de nuestros rivales extranjeros. El resultado de ello sería, seguramente, la restauración del comercio. Pero dado el caso que los empleadores y los empleados puedan arreglarse, el Gobierno debe determinarse a reducir los gastos y los impuestos. En el presente la producción está estrangulada por los impuestos. Esta sería la tarea del Gobierno. Desgraciadamente, a raíz de la conclusión de la guerra, en vez de reconocerse la urgente necesidad de economía, restricciones, duro trabajo, aumento y baratura de la producción, el Gobierno y el país han actuado como si una época de prosperidad hubiera llegado y la preocupación fué el establecer el minimum de jornales y la reducción de las horas de trabajo.

El recuerdo del primer Ministro sobre la necesidad de “la más estricta y severa economía por cada uno” — el Gobierno, las corporaciones locales y los individuos privadamente — fué especialmente oportuno y bienvenido. El primer Ministro manifestó que muchas personas insistían en mejores condiciones que antes de la guerra aun cuando la producción es solamente cuatro quintos de lo que era entonces. Mejores condiciones pueden sólo asegurarse si la producción se eleva. Es una ley inexorable de la cual no hay escape que ningún hombre puede recibir más que lo que gana. La tentativa de evitar esa ley fijando condiciones que hacen que los precios de nuestros artículos se hagan prohibitivos, es parcialmente responsable de la trágica condición de la desocupación. El empleador no puede vender caros sus artículos, y a causa de ello no puede dar ocupación. El trabajo ha realmente perdido y no ganado por el estado de los negocios.

La revivificación del comercio depende del aumento de nuestras exportaciones, y todo proyecto del Gobierno para facilitar la exportación debería ser facilitando la moneda necesaria en cada lugar y no por garantías de créditos.

Los siguientes principios generales se imponen para revi-

vificar el comercio y la industria, y para calmar las perturbaciones y prejuicios que ahora prevalecen:

- 1.—Habiéndose constatado que muchos empleadores reconocen que el obrero es un compañero y no un simple instrumento de producción, debe recordarse que la riqueza es un recurso que debe gestionarse y que tiene esenciales y buenos provechos e intereses, por lo que es urgente que los empleadores en general pongan estos principios en práctica.
- 2.—Todos los obreros, sea la que sea su capacidad, deben dar un día de trabajo provechoso en cambio de una buena paga, y que el anhelo de un máximo de compensación por un minimum de servicio, que prevalece entre ellos hoy, debe ser desechado en nombre de los intereses comunes.
- 3.—Debe establecerse un jornal de vida para todo trabajador de buena voluntad, razonables comodidades, para progresar libremente, protección en caso de enfermedades profesionales, y provisiones para la desocupación o la vejez.

Si un llamado se hiciese ahora al sentido del derecho y de la justicia que existe en la mente de todo obrero, se cree que la respuesta sería inmediata, entusiasta y abrumadora.

El país entero — así como cada individuo — debe prepararse para un período de sacrificio; puede resultar penoso, pero seguramente requiérese coraje y fortaleza.

(*Monthly Journal of the Newcastle and Gateshead Incorporated Chamber of Commerce*. Nov. 1921.)

Nuestro comercio exterior

Para estimar la triste situación de nuestro comercio exterior es sólo necesario dar una vista a los informes de Septiembre de la Cámara de Comercio. Aún más, tan elocuentes como puedan ser esas cifras respecto a la depresión que prevalece, no dicen enteramente todo respecto a la notable declinación en el volumen de nuestras exportaciones. Abultadas por la actividad en los primeros meses de 1920, las cifras de exportación levantáronse hasta 79 % del valor antes de la guerra. De este término medio en 1920 se descendió hasta 53.5 % en el primer trimestre de 1921, y hasta 38.4 % en el segundo tri-

mestre. En el tercer trimestre que acaba de terminar, el porcentaje será pequeño, o en otras palabras, tenemos ahora apenas la tercera parte del total del comercio de exportación de antes de la guerra. Malas como son las condiciones comerciales de los Estados Unidos — y se nos dice que allí hay más más bien más desocupación de la que hay aquí — el comercio de exportación de Estados Unidos es tan importante como en 1913. El margen de beneficios es quizá no tan alto — y puede ser que el exportador americano venda a pérdidas para liquidar sus stocks — pero las estadísticas muestran que en el segundo trimestre de este año fueron exportadas de Estados Unidos a Europa considerables cantidades de carbón; el volumen de los artículos que atravesaron las fronteras de ese país fué de 100.4 % con respecto a las cifras de 1913. No debe sorprender entonces, que las estadísticas británicas de exportación muestren que existe gran desocupación en las industrias que proveen artículos para los mercados extranjeros. La depresión es prácticamente universal.

En los nueve meses del presente año, que terminaron en Septiembre ppto., hemos exportado menos que la cuarta parte del carbón que enviamos al exterior en 1913. La desastrosa y continua paralización en las minas es la causa principal de la gran declinación; pero aún ahora mismo con precios determinados para hacer frente a la competencia con carboneras que trabajan a pérdidas, no nos ha sido posible encontrar mercado sino para la mitad de la exportación de 1913. Sea que los mineros se den o no cuenta de ello, es evidente que debemos llegar — y eso rápidamente — a bajar los costos de producción.

En las industrias textiles la situación es tan mala, si no peor. Allí se habla de una reacción en los negocios — tanto los hilanderos como los tejedores dicen que están recibiendo órdenes más frecuentemente — pero el total en el año, hasta la fecha, es descorazonador verdaderamente. Un nuevo método estadístico permite una pronta comparación entre el presente año y 1913; pero nos es suficiente manifestar que comparadas las cifras de los nueve meses del año 1920, con las correspondientes a los mismos meses de 1913, ha habido un descenso de cerca de 60 % en el volumen de piezas de algodón enviadas al exterior; los tejidos de lana han caído a poco más de la tercera parte del valor en 1920.

El comercio de hierro y acero no presenta señales de recificación de sus balances. Con carbón tan caro, para no refe-

rinos a los altos jornales de los obreros de hierro y acero, nuestros manufactureros se encuentran desesperadamente maniatados. Para los nueve meses terminados el 30 de Septiembre, nuestras exportaciones fueron sólo el 30 % de las cifras de 1913 para el mismo período.

Es evidente que no podemos vivir sobre la tercera parte de nuestra pre-guerra exportación, particularmente cuando se considera que no ha habido sino muy poca disminución de nuestras necesidades en recursos extranjeros para nuestra alimentación. Afortunadamente, por las cifras de exportación de Septiembre, bajas como son, pueden notarse empero signos de reacción en los pedidos. El peor mes del año fué Junio — como evidente reflejo del paro en las minas de carbón. En Julio hubo una pequeña reacción, la que aunque despacio, ha seguido sostenida. No hemos todavía alcanzado al nivel de antes del paro del carbón, pero nos estamos aproximando, y en este mes es posible que hayamos vuelto a la relativa actividad de la última primavera. Las materias primas están viniendo en más bien mayor cantidad que hace dos o tres meses, y aun cuando un signo de no mayor importancia, puede ser tomado como indicación de lenta vuelta a la confianza y a la mayor demanda de artículos británicos.

(*Monthly Journal of the New-Castle and Gateshead Incorporated Chamber of Commerce*, Noviembre 1921.)

Créditos de exportación

EL PROYECTO DE REFORMAS DEL GOBIERNO

La anunciada propuesta de ampliar el sistema de créditos del Gobierno para comercio de ultramar implica ciertas reformas a la ley sobre Comercio de ultramar (Créditos y Seguros). Un proyecto de ley con este objeto ha sido enviado al Parlamento. Ciertos importantes cambios han sido también introducidos que no importan modificaciones en la ley existente.

LA NUEVA PROPUESTA

Se propone:

- 1.—Ampliar el proyecto para cubrir todos los países del mundo.
- 2.—Ampliar la fecha de la liquidación final de los crédi-

tos de Septiembre de 1925, como lo establece la ley, hasta Septiembre de 1927.

- 3.—Adoptar un método de trabajo según lo recomiendan varios centros, especialmente Bradford y Huddersfield, en conexión con los negocios comerciales.

SIMPLIFICACIÓN DE LOS NEGOCIOS COMERCIALES

Al presente, cuando un exportador desea obtener una garantía respecto a artículos embarcados, para uno de los países comprendidos en la ley, tiene que apelar al Departamento de Créditos de Exportación por medio de su Banco, y para cada transacción separadamente. Se ha manifestado que ese mecanismo no condice con el sistema de enviar viajeros al exterior para obtener órdenes de compra. Es esencial para los viajeros estar en situación de admitir inmediatas órdenes cotizando cifras del día en los países que visita. La firma que se propone hacer negocios de exportación apelará, por medio de su Banco, al Departamento de Créditos de Exportación solicitando se le concedan créditos hasta una suma determinada respecto a un país dado o a una serie de países. Cuando la suma ha sido convenida entre el Departamento (previo consejo del Comité Consultor) y la firma, considerando la responsabilidad de la firma, la firma estaría autorizada a arreglar negocios por medio de sus viajantes, dentro del máximo fijado, sin tener que recurrir para cada negocio al Departamento. El Departamento aceptará los pagarés aceptados por los importadores respecto de esos negocios. En tales casos el Gobierno garantizará el total de los pagarés (en vez del 85 % como ahora) pero el monto del riesgo no cubierto será el mismo que al presente para el Gobierno. Es decir, el Gobierno retendrá recursos contra la firma exportadora por 42 ½ %, más el adicional 15 %, en total 57 ½ % de la total suma garantida de créditos.

La salvaguarda del Gobierno consiste en la proporción riesgo que la firma tiene sobre sí, 57 ½ %, puesto que probablemente ninguna firma entraría en desconsideradas o especulativas transacciones con tal base. Este nuevo arreglo mercantil estará limitado a créditos a corto plazo, por no más de un año.

El Gobierno recibirá también comisiones, que formarán un fondo aprovechable para hacer frente a cualquier pérdida final. Para los comerciantes este arreglo les da libertad para

que a su vez puedan efectuar convenios en el exterior por medio de sus representantes. En la práctica estas reformas no requieren enmendaturas legislativas, sino que pueden ser materia de la reglamentación de la ley por el Gobierno.

EUSEBIO E. GARCÍA.

(*Sheffield Chamber of Commerce Journal*.—Nov. 1921.)