

811 512

Revista

de

Ciencias Económicas

PUBLICACION DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
CENTRO DE ESTUDIANTES Y COLEGIO
DE GRADUADOS

La Dirección no se responsabiliza de las afirmaciones, los juicios y las doctrinas que aparezcan en esta Revista, en trabajos suscritos por sus redactores o colaboradores.

DIRECTORES

Dr. Alfredo L. Palacios
Por la Facultad

Ernesto Malaccorto
Por el Centro de Estudiantes

Edmundo G. Gagneux
Por el Centro de Estudiantes

REDACTORES

Dr. Enrique Julio Ferrarazzo
Jacobo Wainer
Por la Facultad

Máximo J. Alemann
Por el Centro de Estudiantes

José Rodríguez Tarditi
Por el Centro de Estudiantes

Año XV

Julio 1927

Serie II N° 72

DIRECCION Y ADMINISTRACION
CALLE CHARCAS, 1835
BUENOS AIRES

Información económico financiera

Reforma de Tarifas Ferroviarias

El proyecto de reformas de la ley general de ferrocarriles de los senadores Juan B. Justo y Mario Bravo, ha sido motivo de un extenso informe de la Inspección General Comercial y Administrativa de la Dirección General de Ferrocarriles, informe que suscribe el ingeniero M. F. Castello y que es interesante conocer, por las ideas que expone al comentar las reformas proyectadas a los artículos 44 y 47 y derogación del artículo 68, en materia de tarifas.

De acuerdo al proyecto, los artículos 44 y 47 quedarían modificados en los siguientes términos:

Art. 44. — Las empresas comunicarán a la Dirección de Ferrocarriles y publicarán las tarifas y reglamentos que establecieron para el transporte de mercaderías, en la forma indicada por la tarifa y reglamento de pasajeros. Los cambios que se introdujeran se pondrán en conocimiento del público un mes antes de su vigencia.

“La clasificación de las cargas a los fines de la tarifa de fletes, se basará en el peso, el volumen, el envase, el peligro, la resistencia a los accidentes del transporte y las exigencias técnicas especiales de éste (refrigeración, etcétera). En dicha clasificación no se hará mención alguna de nombres de lugares, personas o firmas. Ella será sometida a la aprobación de la Dirección General de Ferrocarriles, la que propenderá a uniformar la clasificación de cargas en todos los ferrocarriles de la república.”

“Las tarifas relativas al transporte de pasajeros y mercaderías serán razonables y justas.”

El artículo 49, que en la actualidad dispone: “Las tarifas serán uniformes para todos los que se sirvan del ferrocarril. Sin embargo, la empresa podrá reducir los precios de la tarifa en favor de los cargadores que aceptasen plazos más largos que los que correspondiesen, según el orden del registro o de los que se obliguen a proporcionar, en períodos dados, un mínimo de toneladas de carga. La concesión a uno o muchos remitentes, será extensiva a todos los que la pidan, sujetándose a iguales condiciones y no podrá hacerse sin previa aprobación de la Dirección de Ferrocarriles”, quedaría modificado así:

“Art. 49. — Las tarifas de fletes serán uniformes a igualdad de recorrido kilométrico, para todos los cargadores y para todas las estaciones. Las reducciones de fletes, por vagón completo, por tren completo o por aceptación de plazos para el transporte más largos que los reglamentarios, serán económicamente calculadas, basándose en la diferencia efectiva del costo del servicio prestado, y previa aprobación por el Poder Ejecutivo se incluirán en las tarifas bajo la forma de porcentajes de reducción de la tarifa ordinaria. A estas reducciones podrán acogerse todos los cargadores de todas las estaciones”.

"Las empresas de ferrocarriles no podrán hacer convenios especiales de fletes con firmas o empresas determinadas, ni exigir fletes más altos en una dirección que en la contraria, ni hacer diferencias de flete según el destino ulterior de la carga."

En nuestro país no se tienen las tarifas básicas o de máxima, muy comunes en ciertos países, como Francia; nuestro sistema de tarifas tiene una elasticidad que no sufre otra modificación que la impuesta por la reducción del monto global de los beneficios.

Las empresas argentinas tienen dos clases de tarifas: las generales, aplicables a toda la red y las especiales, creadas por la ley 2.873.

El clasificador ordinario comprende varias categorías de mercaderías: ocho, diez o doce, fuera de algunas otras, distinguidas con letras, y a él se aplican las tarifas generales, ya sea de tipo simple, con terminal, por zona, parabólico, etc., todo lo cual forma el sistema de tarifas que se viene a afectar por la reforma proyectada al artículo 44.

Esta reforma comprende cuatro cuestiones:

- a) Bases para la clasificación.
- b) Menciones prohibidas en la misma.
- c) Uniformidad de la clasificación.
- d) Autoridad que debe aprobarla.

BASES PARA LA CLASIFICACION. — Los sistemas de tarifas, de acuerdo a las bases para la clasificación, pueden ser:

- 1o. — Tarifas al peso y al volumen.
- 2o. — Tarifas al valor.
- 3o. — Tarifas mixtas, que participan de las dos anteriores.

La primera clase sólo tiene en cuenta el peso de la mercadería y el espacio que ocupa en el vagón. Este sistema, que hace abstracción de la rapidez y de los riesgos, ha sido llamado **natural** y tiene el inconveniente de equiparar el flete de mercaderías de valores muy distintos, a igualdad de otros factores.

Las tarifas al valor permiten aumentar las entradas a costa de las mercaderías más ricas, facilitando el transporte de las **más pobres**. El límite mínimo de la tarifa está dado, en este caso, por el costo del transporte y el máximo por el coeficiente del transporte.

Con ese sistema, se clasifican las mercaderías en distintas categorías o clases, para poder, así, adaptar el flete al valor de las mismas.

Estos dos sistemas, combinados en sus ventajas, nos dan el sistema mixto, adoptado por nuestros ferrocarriles, primando el concepto del valor y del peso, y sustituyéndose el volumen al peso, sólo por excepción.

El proyecto de los senadores Justo y Bravo se refiere al peso, al volumen, envase, peligro, resistencia a los accidentes de transporte y exigencias técnicas especiales al mismo, pero no menciona ni el costo de producción, ni el valor del producto — valor de cambio — ni el costo del transporte. Las exigencias de la técnica y de la economía ferroviaria han sido olvidadas, eliminándose, así, la característica fundamental de la tarificación moderna.

MENCIONES PROHIBIDAS EN LA CLASIFICACION. — Con el fin de prever combinaciones, arreglos o trusts en los que podrían intervenir los ferrocarriles, el proyecto de reforma prohíbe en la clasificación, la mención de nombres de lugares, personas o firmas.

Se ha observado que los ferrocarriles argentinos no contienen, en sus clasificadores, menciones de la naturaleza que se quiere prevenir. Los pocos casos que se dan de citas de nombres o lugares, responden al criterio de hacer la nomenclatura más clara, sin crear, por ello distingos especiales. En otros casos, los distin-

gos se hacen con fines de fomento de las zonas de influencia de cada ferrocarril, y no para beneficiar determinadas firmas. A pesar de esto, sería conveniente, y en este sentido creemos bien inspirado el proyecto, que los precios de fomento se establezcan en las tarifas especiales, por manera que la clasificación sea hecha en modo uniforme.

UNIFORMIDAD DE LA CLASIFICACION. — En cuanto a “mantener o uniformar la clasificación de cargas de todos los ferrocarriles de la república”, es una aspiración general que el proyecto de reforma concreta, por considerarlo muy útil.

AUTORIDAD QUE DEBE APROBARLA. — En su parte final el artículo reformado establece que la aprobación de la clasificación y del sistema general de tarifas, se hará por la Dirección General de Ferrocarriles. La legislación vigente no dispone explícitamente a quien corresponde la aprobación, pero sí lo establece en forma implícita. Las tarifas, dice la ley, deberán ser justas y razonables. Por otra parte, el Poder Ejecutivo debe intervenir en la formación de las tarifas de todos los ferrocarriles, teniendo en cuenta los intereses generales del país y las leyes contratos de concesión y es inspirándose en estas disposiciones, que el Poder Ejecutivo ha intervenido, e interviene, en la aprobación de la clasificación. Por consiguiente, de aprobarse la reforma propuesta, se invertiría el ejercicio de la función, tal cual como se practica ahora.

Para evitar dificultades, la Inspección General propone las siguientes modificaciones: 1o. Las empresas no podrán poner en vigencia su sistema general de tarifas sin previa aprobación del Estado; 2o., el concepto de justicia y razonabilidad de las tarifas debe ampliarse en forma que comprenda, además de las mercaderías y pasajeros, las tarifas accesorias al transporte, como son las de almacenaje, coches comedores, carga y descarga, etc.

En esta forma, se evitarían los conflictos a que ha dado lugar la aplicación de esta cláusula poco explícita, estableciendo, como se hace en Estados Unidos, que “las tarifas relativas al transporte de pasajeros y mercaderías, así como las de todo servicio accesorio, serán razonables y justas”.

REFORMA AL ARTICULO 49. — La Inspección General concreta la reforma al artículo 49, en los siguientes puntos:

- a) Mantener incólume el principio de la uniformidad de las tarifas, con la expresa reserva de que esa uniformidad debe entenderse a igualdad de recorrido kilométrico, para todos los cargadores y todas las estaciones.
- b) Las reducciones de flete por vagón completo, por tren completo, o por aceptación de plazos para el transporte más largos que los reglamentarios, serán calculados económicamente basándose en la diferencia efectiva del costo del servicio prestado.
- c) Estas reducciones se harán bajo la forma de porcentajes de reducción de la tarifa ordinaria y se aplicarán a todas las estaciones.
- d) Se aplicarán, previa aprobación del Poder Ejecutivo.
- e) Las empresas no podrán hacer convenios especiales de fletes con firmas o empresas determinadas, lo que implica eliminar las tarifas especiales creadas en la actualidad por el artículo 49, cuando autoriza a reducir los precios a favor de los cargadores que “se obliguen a proporcionar, en períodos dados, un minimum de toneladas de carga.”
- f) No se podrán exigir fletes más altos en una dirección que en la contraria.

- g) No se podrán hacer diferencias de fletes, según el destino ulterior de la carga.

Como antecedente al proyecto Justo Bravo, conviene recordar que la "Comisión Investigadora de los trusts" llegaba, en su informe, a las siguientes conclusiones:

1o. — La formación y desarrollo de los trusts son favorecidos por las empresas ferroviarias, con sus tarifas especiales.

2o. — Esta preferencia va contra la paz social y sana economía del país.

3o. — Los fletes especialmente bajos para los artículos de consumo destinados a la exportación, son una causa evidente de carestía en nuestro país.

4o. — Debe imponerse a las empresas ferroviarias, un sistema de tarifas equitativas y económicas que las limpie de toda especulación y las haga servir los intereses permanentes de la Nación.

Es innegable la influencia que ejerce una determinada política ferroviaria en la distribución y en la formación de la riqueza de un país. La concesión de tarifas especiales, al afectar esa distribución, favorece la formación de monopolios en beneficio de determinados productos, provocando la ruína de otros. A prevenir esos excesos y evitar que los transportadores se conviertan en tutores de la riqueza pública, debe intervenir el control del Estado, homologando las tarifas.

La ley actual establece que las tarifas serán uniformes para todos los que se sirvan del ferrocarril. Este principio básico supone "uniformidad de precios a los que están en las mismas condiciones en cada punto" y no supone dar una regla referente a la ley de la tarifa con relación a la distancia, la cual queda regulada por el precepto elástico y adaptable a todas las circunstancias de la "justicia y razonabilidad", que permite tener en cuenta las características técnicas y económicas, no siempre uniformes, de la red de cada ferrocarril.

De acuerdo a la reforma, una vez elegido el sistema de tarifas, simple, parabólico, etc., su aplicación debe ser general a todas las estaciones y cargadores, de tal manera que, para puntos colocados a igual distancia corresponda un mismo flete.

Como se ve, el criterio es lógico y racional y encuadra dentro del principio de la justicia y razonabilidad, pero no contempla otro aspecto del problema, y que lo dan las circunstancias técnicas y económicas de las empresas. Las zonas de explotación suelen ser muy variadas y la construcción de las líneas no es la misma en terrenos montañosos que en llanuras.

La aplicación del criterio de la uniformidad de la tarifa a igualdad de distancia, lleva, forzosamente, a la aplicación exclusiva de un sistema de tarifas: el lineal o kilométrico, reduciéndose su campo de aplicación, desde que las zonas situadas a mayores distancias, no podrían producir o entrar a competir con los productores de mercados más próximos a los de consumo. Esta es, también, la razón que explica la creación de tarifas diferenciales, parabólicas o por zonas.

La más fundamental de las reformas la determina el proyecto al establecer que las reducciones de tarifas se harán bajo la forma de porcentajes de reducción de la tarifa ordinaria y se aplicarán a todas las estaciones. Es conveniente, a este respecto, hacer una clasificación de las tarifas vigentes, según se trate de pasajeros, de encomiendas o de cargas.

PASAJEROS. — Las tarifas urbanas, con sus abonos, que facilitan la desconcentración de la población alrededor de las grandes ciudades, gozan de fuertes rebajas, cuyos beneficios no sería posible extender a toda la línea, por razones evidentes. Tampoco

serían posibles los abonos de ida y vuelta y los boletos de recreo, tan necesarios a la expansión y solaz de la población. Lo mismo cabe decir de los moletos de excursión, fomento dl deporte, etc., y de las tarifas veraniegas, con sus trenes especiales.

Las tarifas de fomento comercial que se acuerdan a hacendados, agricultores, viajeros de comercio, podrían aplicarse a toda la línea, para todos los pasajeros, bajo la forma de abonos o como cupones kilométricos.

ENCOMIENDAS. — Las rebajas especiales en los transportes a gran velocidad, se aplican con carácter local, siendo muy difícil su generalización a toda la red.

CARGAS. TARIFAS DE FOMENTO COMERCIAL. — Estas tarifas, con la base del mayor plazo de transporte y mínimo de carga, beneficiarían a los grandes centros comerciales y son peligrosas, por cuanto permiten regular discrecionalmente la vida económica del país. En estos casos, como también en las tarifas de fomento industrial, debe imponerse el criterio de la uniformidad general, consecuencia del de justicia y razonabilidad.

TARIFAS COMPETITIVAS. — Permiten competir con el comercio fluvial o terrestre. Son indispensables en la vida ferroviaria y benefician al público y no será posible, en justicia, aplicarles la cláusula proyectada.

TARIFAS DE EXPORTACION. — Todas las estaciones deben considerarse capaces de llenar las exigencias especiales. Deben ser tratadas por igual, en cuanto a la causa determinante de la rebaja, que es la exportación de productos.

TARIFAS DE EMERGENCIA. — Ninguna como esta categoría de tarifas prueba lo inconveniente de dar carácter general a la rebaja de tarifas. Si una sequía hace forzoso el traslado de una hacienda, de una zona a otra, ello no significa que el resto del país o de la zona servida por el ferrocarril, se encuentren en análogas condiciones y no existirían razones para hacerle extensiva la rebaja.

Estas anomalías en las tarifas, que las alejan de la uniformidad, no es característica de nuestro país.

En Estados Unidos, por el "Act" de Regulación del Comercio entre Estados, se castiga, a la par de la empresa, al cargador que admite una rebaja ilegal a su favor, si bien se admiten numerosas excepciones. En Francia, también han provocado dificultades las tarifas especiales, en particular las que establecen precios para determinados puntos de una línea, o a veces para los dos extremos de la misma, tarifas a precio fijo o constante, que son los de competencia, fomento, etc.

En cuanto a la prohibición, a las empresas, de hacer convenios especiales de fletes con firmas o empresas determinadas, la Inspección General entiende que no son admisibles las reducciones de precios que tengan caracteres de singularidad, como son aquellas que se implantan con la base de mínimos enormes, que no se pueden alcanzar sino por muy contados cargadores.

Lo que no se juzga acertado, y sí desventajoso para el país, es la prohibición de exigir fletes más altos en una dirección que en la contraria.

Ciertas modalidades de nuestra producción, como el caso de las bodegas andinas, hace que en ciertas épocas el tráfico descendente hacia el litoral represente del 60 al 70 por ciento. Gran parte del material rodante vuelve vacío, recargando el costo del transporte. Sería antieconómico no aprovechar ese tráfico ascen-

dente con facilidades y rebajas en los fletes, y si algún inconveniente pudiera surgir, sería fácil eliminar su posibilidad, con un sistema de tarifas especiales que distinga la dirección del tráfico, todo ello bajo el debido contralor de la Dirección General de Ferrocarriles.

La supresión de las tarifas que hagan diferencia de fletes, según el destino ulterior de la carga, va dirigida contra ciertas tarifas de exportación de artículos que, por ser alimenticios, los autores del proyecto entienden encarecen el costo de la vida.

Cabe observar que estos artículos alimenticios a que se refiere el proyecto se producen en el país, en cantidades superiores a su capacidad de consumo, de tal manera que la exportación es la que determina el bienestar económico de esas industrias.

De lo que antecede, y en lo que se refiere al artículo 40, la Inspección General estima que, suprimiendo las cláusulas que al hacer el comentario se han considerado como impatizantes o contrarias a la economía general, el resto de las modificaciones proyectadas se basa en principios generales muy dignos de ser tenidos en cuenta, pero cuya sanción no debe hacerse con el carácter de absoluta.

E. M.

*

* *

La Política Comercial Inglesa

La transformación que ha venido experimentado la política comercial inglesa, orientándose cada vez más hacia la protección y el sistema de preferencias imperiales, ha sido observada con cierta ansiedad por el mundo económico y en particular, por aquellos que, propagandistas o simpatizantes de la doctrina del libre cambio, tomaban el caso inglés como el supremo argumento, olvidando que en el campo de la economía no tiene cabida el dogmatismo científico. El interés nacional, en cada caso, y las posibilidades económicas en general, son las que deciden de la bondad y de la eficacia de las teorizaciones, y es por ello que conceptuamos de interés poner de relieve las particularidades de la política comercial inglesa, a través de los últimos tiempos.

Desde la supresión de la Corn Law en 1849 y de los últimos vestigios de derechos diferenciales en 1860, según un interesante estudio de G. Scagnetti publicado en la "Revista di Política Economica", enero 1927, hasta el estallido de la guerra mundial, Inglaterra, a favor del libre cambio y de las condiciones privilegiadas de sus posición geográfica y del desarrollo de sus industrias, había llegado al máximo de su expansión económica.

Mientras tanto, nuevos países, como Alemania, el Japón y los Estados Unidos, modificaban su estructura y adoptaban las formas más perfectas de la organización industrial. Las mismas colonias que habían obtenido de la metrópoli cierta autonomía, creaban barreras aduaneras contra el comercio exterior, incluido el de ésta, y procuraban sacudir el monopolio de los fletes, consruyendo barcos propios.

Consecuencia de esta transformación de los demás países de agrícolas en industriales y apenas transcurridas algunas décadas de libre cambio, núcleos aislados de la opinión inglesa comienzan a exteriorizar sus opiniones favorables al proteccionismo aduanero. Al mismo tiempo, la campaña de los derechos preferenciales para las colonias, iniciada por Sir. G. Chamberlain, fué recibida con simpatía por los proteccionistas. Un derecho preferencial supone la existencia de tarifas aduaneras protectoras, y los proteccionistas vieron en las preferencias imperiales el camino que los podría conducir a los derechos aduaneros.

Esta agitación no tuvo éxitos inmediatos. — La población inglesa permanecía fiel al libre cambio, al que debía su alto tenor

de vida y el poderío de su nación, y hasta la guerra del año 14, los proteccionistas, según Williams, sólo constituían "un pequeño grupo de conspiradores políticos y económicos".

La guerra mundial ocasiona cambios fundamentales en la política liberal inglesa, y se transforma, al mismo tiempo, en un formidable e inesperado aliado de la causa proteccionista.

En 1915, el canciller Mackenna, con el fin de impedir la introducción de artículos de lujo, consigue la sanción por el Parlamento de un derecho "ad valorem" del 33 1/2 o/o sobre los automóviles, instrumentos musicales, películas, etc. Estos derechos debían, sobre el compromiso de la coalición, ser abolidos no bien terminase la guerra. Pero la guerra, al poner de relieve la dependencia de los países aliados a la economía de los países enemigos, originó lo que dió en llamarse el problema de la "autosuficiencia", en pos de la cual los países aliados realizaron los mayores esfuerzos.

Celebrado el armisticio en 1918, Inglaterra se encontró provista de una legislación especial contra el comercio exterior, impuesta por las necesidades de la defensa, la escasez de los transportes y otras numerosas circunstancias inherentes al período bélico. En la esperanza de que esta legislación no se modificaría, los proteccionistas cesaron en sus campañas; pero sufrieron un error. La opinión pública primero y las discusiones en la prensa y en el Parlamento después, fueron tan violentas, que las medidas de emergencia hubieron de abolirse.

Abandonados muchos industriales a sus propios medios, abierto el mercado a la competencia exterior, la crisis industrial de la postguerra se acentuó. La desocupación creciente y la gravedad de la crisis hacen que el Parlamento sancione la "Dvestuff Act" de 1920, para proteger a las industrias de colorantes, surgidas de la guerra, de la concurrencia alemana, que se ejercía con violencia mediante el "dumping" de exportación a bajo costo. Pero esta era una medida que favorecía a una sola industria, y lo que pedían los proteccionistas era un "sistema de tarifas aduaneras".

En 1921, sobre la base del "Import and Export Regulation bill" de 1919, el Parlamento sancionaba la "Safeguarding of Industries Act", de 1921, que se proponía, aparte del estímulo de las industrias esenciales a la seguridad nacional, prevenir el "dumping" de exportación de mercaderías a menos del costo, y el "dumping" de moneda depreciada, mediante derechos "ad valorem" del 33 1/2 o/o.

Poco antes de la campaña electoral que llevaría al poder a los laboristas, Baldwin expresaba así su pensamiento en materia de política económica. "Por muchos años, Europa procurará aumentar sus exportaciones a bajo costo para procurarse en cambio libras esterlinas. Sus ventajas son el libre cambio en Inglaterra y la desvalorización de las divisas continentales. En cambio, para nosotros, significan la desocupación. No hemos conseguido equilibrar los cambios; pero podemos muy bien suprimir la otra ventaja, creando barreras aduaneras contra las importaciones dañan a nuestros obreros. Actualmente, no existe un solo país que admita nuestros productos libres de derechos. Esta situación debe terminar. Nuestro mercado interno, el mejor del mundo, no debe ser gratuitamente disfrutado. Nuestras exportaciones han disminuído en un 27 o/o, porque todos los otros países nos crean trabas aduaneras. Mientras tanto, estamos llenos de desocupados, cuyo poder de compra es nulo, y muchos de los cuales, obreros expertos, buscan emigrar, mientras toda una generación de aprendices se halla imposibilitada de aprender a producir. Es tiempo de que la demanda de los consumidores ingleses sea reservada a la producción de los obreros ingleses".

Estas declaraciones, que se proponían provocar la escisión en el grupo laborista, no surtieron el efecto político esperado.

Triunfantes los laboristas, los derechos Mackenna y los san-

cionados por la "Safeguarding of Industries Act", fueron suprimidos; pero vueltos al poder los conservadores, los proteccionistas se vieron enormemente alentados.

En el "libro blanco", publicado en febrero de 1925, se exponía el plan del gobierno para la defensa de las industrias amenazadas. Este no se proponía ya sostener una ley como la "Safeguarding of Industries Act"; pero en cambio prometía examinar cada caso en particular que le fuera presentado por los interesados y resolver sobre el mismo.

Todo derecho de importación debía ser propuesto, por un tiempo limitado, en el más próximo "Finance Bill", para ser aprobado por la cámara. La característica notable de la nueva propuesta, que la diferenciaba del sistema de la ley anterior, era dada por el principio de que no deberían existir derecho discriminantes entre país y país, y que un derecho, una vez sancionado, debía incidir por igual sobre los productos, cualquiera fuese su origen. La misma medida del derecho era modificada, debiendo primar las consideraciones de razonabilidad y justicia en cada caso.

Por otra parte, mientras la ley de 1921 solo admitía como concurrencia desleal el dumping y la depreciación de las monedas de los países exportadores, en la nueva propuesta se extendía el concepto a los subsidios, premios y otras ventajas especiales, condiciones inferiores de la mano de obra, aumento de las horas de trabajo, etc.

La aplicación de estos principios empieza con la sanción del "Finance Bill de 1925". Los derechos Mac Kenna fueron restablecidos y ampliados. En cuanto a las disposiciones de la "Safeguarding of Industries Act", se nombró una comisión que la estudió y las industrias asenciales, y por el "Finance Act de 1926", los derechos sobre esas industrias fueron prorrogados, con algunas modificaciones, hasta el 19 de agosto de 1936.

Estos derechos, dada su limitada extensión y su carácter de temporarios, no modifican substancialmente la dirección de la política comercial inglesa. Pero lo que impresiona al observador atento no es tanto la cantidad de los derechos cuanto la circunstancia de que Inglaterra, en poco más de un lustro, haya renunciado a la aplicación integral del principio del libre cambio, para dar lugar crecientes excepciones.

Inglaterra es libre cambista, pero está fuera de duda que un derecho, una vez introducido, a la par que es difícil suprimirlo, contribuye a modificar la organización productiva, favorece el nacimiento de nuevas industrias y da lugar a la exteriorización de problemas que los libre cambistas no pueden negar.

Que la política aduanera inglesa en el futuro sea o no proteccionista, es un hecho que no se puede prever con certeza, y que viene condicionado con la permanencia de los conservadores en la dirección del gobierno. De todas maneras, está probado que las fuertes corrientes liberales actuales ya no consiguen dominar la situación y no es difícil que los proteccionistas sigan anotando en su haber mayores excepciones a la política comercial dominante.

E. M.

*
* *

Las "Trusts Companies" americanas COMPANIAS DE MANDATOS Y ADMINISTRACION DE BIENES. —

En la revista de finanzas y régimen bancario "Die Bank", correspondiente al mes de junio de 1927, el Dr. Hermann Aoth publica un interesante artículo sobre el tema del epígrafe, del cual extractamos las partes más interesantes. Dice el artículo:

Según una estadística reciente, los fondos de que disponían

las "Trust Companies" americanas, alcanzaban, con fecha 30 de junio de 1926, a 19 mil millones de dólares.

Analizando brevemente el régimen bancario americano, subraya la existencia de 6 grupos principales. Ante todo, los 12 "Federal Reserve Banks" que funcionan como bancos centrales bajo la dirección del "Federal Reserve Board"; luego los "National Banks", los "State Banks", las "Trust Companies", los bancos de ahorro y los bancos privados. Mientras que los "National Banks" como también los "Federal Reserve Banks" tienen su base jurídica en leyes federales y están, por lo tanto bajo el inmediato control del Gobierno Federal, la creación, financiamiento y control de los demás grupos bancarios se rige por las leyes de los distintos estados federales. Las "Trust Companies" son, pues, institutos cuya creación y control depende de la legislación estadual.

Funcionalmente se diferencian de las "National y State Banks", por ser estos últimos instituciones de créditos, esencialmente comerciales (las "National Banks" son, actualmente, también, bancos de emisión, mientras que las "Trust Companies", descontando su actividad básica de mandatarias, son, ante todo, institutos para préstamos y depósitos a largo plazo.

En los últimos tres lustros ha menguado, en gran parte, esta diferenciación, porque hoy en día, las operaciones de descuento también desempeñan un rol importante en las "Trusts Companies". No obstante, subsisten ciertas diferencias. Así, por ejemplo, a los "National Banks", les han sido impuestas severas restricciones, respecto a los créditos hipotecarios por la "National Bank Act", debido a que los bancos de depósitos y, especialmente, los de emisión, deben cuidar de su liquidabilidad.

En este sentido, las "Trust Companies" disponen de mayor libertad de acción, aun cuando, por la legislación de los distintos Estados, les son impuestas ciertas restricciones.

Si bien en la actualidad una parte importante de las operaciones de las "Trust Companies", está formada por las operaciones bancarias, éstas deben su origen y su nombre a una actividad que aun hoy es su característica saliente: los mandatos de administración de bienes. La primer "Trust Company" americana fué creada en el año 1822. Era la "Farmers Fire Insurance and Loan Company", ahora "Farmers Loan and Trust Company", cuyo enorme edificio se eleva sobre la Fifth Avenue. Organizada primitivamente como Sociedad de Seguros, obtuvo, con fecha 17 de abril de 1822, un "charter" de ampliación, que le permitió operar como mandataria (Trustee).

Después de referirse ligeramente a la confianza como característica de esta clase de operaciones y a las normas jurídicas imperantes en las mismas, dice:

Las "Trust Companies" americanas han logrado imponerse aun en un país que, como los EE. UU., tiene una vida tan sujeta a la especulación. De esta manera, la "Trust Company" se tornó la verdadera fuente de las fortunas americanas. La mayoría de los americanos pudientes, han asegurado su existencia y la de su familia, mediante un llamado "trust fund" que la "Trust Company" administra bajo mandato.

La confianza de que gozan, por su intachable administración, las "Trust Companies" ha llegado a ser, para estos institutos, la base de la fuerte posición, que hoy tienen como bancos de depósitos. Dicha confianza ha sido tanto mayor cuanto peores eran las experiencias hechas por el público con el "Wild Cat Banking", de gran número de otros bancos.

En el último tercio del siglo XIX, las "Trust Companies" obtuvieron en casi todos los Estados, el derecho de aceptar depósitos de dinero a interés, encaminando con ello su actual desarrollo. La modalidad de las operaciones de depósitos lo son con interés y a largo plazo, mientras que los depósitos de los "National Banks"

excepto pequeñas sumas, lo son en cuenta corriente, por lo general, sin interés.

La autorización para el funcionamiento de las "Trust Companies", su organización y las operaciones que pueden realizar, están hoy minuciosamente especificadas en la legislación de los Estados. Las prescripciones sobre su creación, capitalización, reservas, responsabilidad de la Sociedad y de los directores, etc., son muy severas.

Como ya se ha dicho, las funciones bancarias de las "Trust companies" abarcan toda clase de operaciones de banco, con excepción de la emisión de billetes, es decir: depósitos, descuentos. Las verdaderas actividades mandatarias comprenden principalmente, dos grandes campos de acción: el de los "Private Trusts" y el de los "Corporate Trusts". El primero no sólo abarca las funciones de "Trustee" propiamente dichas, sino también las de ejecutores testamentarios, albacea, tutor, administrador de masas de quiebra, síndico, etc. La primera obligación de la "Trust Company" consiste en administrar, completamente separados de los propios, los bienes que tiene en su poder bajo mandato y, efectivamente, en los casos, raros de por sí, de descabros financieros de "Trust Companies" americanas (el caso Knickerbocker, de 1907, fué el más grave), sólo por excepción se han registrado perjuicios para estos "Funds" fiduciarios.

En cambio, los "Corporate Trusts" operan en la financiación de Sociedades. Por lo general, se trata de "Trust Companies", que intervienen como garantes y mandatarias en la emisión de obligaciones. En este caso, la "Trust Company" debe cuidar de los intereses de los poseedores de obligaciones; a este respecto, la jurisprudencia americana ha mantenido este deber aun en esas partes en que la "mortgage and Trust Indenture" ha procurado librar a la "Trust Company" de una serie de obligaciones.

Además, se encuentran las "Trust Companies", frecuentemente, como administradores judiciales de empresas insolventes, como reorganizadores, "Fiscal Agent" y depositarios. Las "Trust Companies" de más importancia tienen también un especial **Registry and Transfer Department**, que lleva un registro de las acciones y obligaciones de Sociedades y se encarga de la transferencia de estos papeles registrados.

El éxito de estas "Trust Companies", en su actividad principal, el mandato, impulsó, finalmente, a los "National y State Banks" a pedir leyes que les reconozcan el derecho de realizar esta clase de operaciones. Para el "National Bank" se dictó esta medida, mediante la "Federal Reserve act", sec. II (k) (sept. 28 de 1918), mientras que los States Banks sólo alcanzaron sus propósitos en algunos Estados, (por ejemplo New York: Laws of 1919, ch. 159, Parr. 1, ahora parr. 24 a del Banking Law). En agosto de 1925, 1968 National Banks, es decir una cuarta parte del total, ya habían obtenido el privilegio de realizar estas operaciones.

Analizando la intervención de los "National y State Banks" en estas operaciones, hasta entonces exclusivas de las "Trust Companies", la cree perjudicial y contraproducente.

Termina el artículo con los siguientes datos estadísticos, que revelan el crecimiento y la potencialidad económica de las "Trust Companies".

En 1895 había, en los EE. UU. 228 "Trust Companies", con 705 millones de dólares. En 1905, 1115, con 3.802 millones de dólares; en 1915, 1777, con 6.328 millones de dólares; en 1920, 2241 con 12.452 millones de dólares y el 30 de junio de 1926, existían 2684 "Trust Companies," con un activo de 19.335 millones de dólares.

El activo total de los 28.189 bancos americanos sumaba, en esa misma fecha, 63.999 millones de dólares (Report of the National Association of Supervisors of State Banks), de manera que

las Trust Companies" disponen alrededor de la tercera parte de los fondos americanos.

El capital propio (capital más reservas y beneficios no repartidos) de las 2684 "Trust Companies", importa 2.423 millones de dólares, los depósitos 15.962 millones de dólares.

En el activo figuran: caja y depósitos bancarios, 2.988 millones de dólares; préstamos, documentos a cobrar e hipotecas, 11.197 millones de dólares y efectos 4.050 millones de dólares.

Entre los 10 institutos bancarios más importantes de los Estados Unidos, figuran nada menos que cinco "Trust Corporations": la Guaranty Trust Company, la American Exchange Irving Trust Company, la Bankers Trust Company y la Equitable Trust Company, todas ellas de Nueva York y la Illinois Merchants Trust Company, de Chicago.

El estado financiero de estos institutos a 23 de marzo de 1927, se desprende del siguiente cuadro:

	Cap. Res.	Dep.	Total	Cotiz. de sus accion.	
(en millones de dólares)					
Guaranty Tr. Co.	25	26,9	554,5	686,3	458 463
Americ. Exch. Irv. Tr. Co.	32	29,2	484,5	612,3	338 343
Bangers' Tr. Co.	20	36,9	369,3	486,2	820 830
Equitable Tr. Co.	30	23,9	384,0	492,3	314 319
Illinois Merch. Tr. Co. .	15	31,9	376,2	460,3	748 752

Estas cifras no expresan el aumento recientemente habido en el capital a 30 millones de dólares.

Con respecto a la suma total de los bienes administrados bajo mandato por las "Trust Companies" americanas, las estadísticas no dicen nada. Sin embargo, se calcula el importe correspondiente para 1926, en 18 o 19 mil millones de dólares. Con más exactitud puede apreciarse la influencia de las "Trust Companies", si se tiene en cuenta las emisiones de obligaciones para las que las "Trust Companies", figuran como mandatarias o garantes. Se aprecia la suma total de las emisiones circulantes en la actualidad, en 60-70 mil millones de dólares. Estas cifras dan una idea de la potencialidad de estos mandatarios corporativos, sin los cuales no se concibe más la economía de los Estados Unidos en la actualidad.

M. J. A.

*
* *

Estadística Vinícola

Del "Boletín mensual de estadística agropecuaria", editado por la Dirección de Economía Rural y Estadística, del Ministerio de Agricultura de la Nación, extraemos algunos datos que reputamos interesantes, sobre la producción vinera en el país.

Durante 1926 ésta alcanzó a 5.284.232 hectólitros, cifra inferior en 1.219.944 hectólitros comparada con la del año anterior, es decir, que disminuyó en un 18.7 o/o, debido, en gran parte, a la merma de producción en las provincias de Mendoza y San Juan.

ESTADISTICA VINICOLA — Año 1926

Provincias y Territorios	Uva elaborada Quintales	Vino obtenido Hectólitros (X)	Rendi- mientos o/o
Toda la República .	7.193.394	5.284.232	73.4
Mendoza	5.285.824	3.957.925	74.8
San Juan	1.603.318	1.125.004	70.1
Río Negro	79.325	55.378	69.8
Buenos Aires	44.465	30.470	68.5

Relacionando la cifra de la producción total de vino de la República, con los parciales de los cuatro centros productores más importantes, de acuerdo con los datos del cuadro anterior (de la columna marcada X), nos da los siguientes porcentajes: Mendoza, 74,9; San Juan, 21,3; Río Negro, 10 y Buenos Aires, 0,6. Lo que demuestra claramente que es Mendoza la que produce los $\frac{3}{4}$ del total.

No consignamos las cifras de la producción por departamentos de cada provincia, que contiene la información, porque no lo creemos necesario. Baste decir que el solo departamento de Maipú, en Mendoza, produce 1.034.647 hectólitos de vino sobre el total de 3.957.925 que hemos citado para esa provincia.

2. PRODUCCION MUNDIAL. — Con respecto a la posición que ocupamos en el concierto mundial, nos da idea la referencia que sigue; nos circunscribimos a los siete primeros países:

PRODUCCION MUNDIAL DE VINO (1)

Países	Hectólitos	olo con relación al total
Total del mundo . . .	185.204.949	—
1.—Francia	62.767.100	33.9
2.—Italia	45.367.000	24.5
3.—España (2)	26.697.600	14.4
4.—Argelia	11.113.800	6.0
5.—Rumania	7.585.400	4.0
6.—Portugal	5.526.200	3.0
7.—Argentina	5.284.232	2.9

3. PRODUCCION EN AÑOS ANTERIORES. — Nuestra producción vinera ha seguido la siguiente evolución, desde el año 1912 hasta la fecha, es decir, en los últimos 15 años:

CUADRO COMPARATIVO

AÑOS	Producción	Importación	Exportación
1912	4.199.569	457.328	123
1913	5.002.110	402.074	372
1914	5.144.262	274.633	2.065
1915	4.823.476	177.397	8.624
1916	4.512.216	115.580	58.373
1917	4.752.202	73.306	34.116
1918	4.313.070	48.258	51.629
1919	4.071.129	36.062	95.548
1920	4.523.585	52.688	41.372
1921	5.900.457	54.197	14.332
1922	4.968.126	41.945	15.535
1923	5.440.367	40.543	16.567
1924	5.521.371	40.255	16.984
1925	6.504.176	53.175	8.034
1926	5.284.232	(3) 20.752	5.326

El área destinada a la producción de uva no ha aumentado en modo notable en los últimos años, lo que nos demuestra que las oscilaciones que se notan en las cantidades elaboradas, dependen, en gran parte, de las variaciones climáticas.

Manuel M. PEREZ TABOADA.

(1) Año agrícola 1925. (H. Septentrional). 1923-26 (H. Meridional).
 (2) Cifra del año anterior.
 (3) Primer semestre.

Costo de la administración del Estado y de los servicios ferroviarios en los EE. UU. de Norte América La revista ferroviaria norteamericana "Railway Age", en su número del 18 de junio 1927, hace un estudio comparativo entre los costos de la administración del Estado y el de los FF. CC. norteamericanos, desde 1913 hasta 1925, del cual llega a la conclusión, — de la que nosotros también podemos tomar ejemplo — a pesar de los grandes resultados financieros y de la economía del presupuesto norteamericano en los últimos ejercicios—, de la necesidad de una mejor administración por parte del Gobierno.

Entrando en materia establece que por una coincidencia de cifras el pueblo norteamericano pagó en 1913, una cantidad casi equivalente por los servicios del gobierno (tanto local, estatal, como nacional) a la de los servicios ferroviarios.

El costo total del gobierno fué de 2.920.000.000 Ds. La inversión total por los FF. CC. fué de 3.193.000.000 Ds. pero de esta cifra deben deducirse 122.000.000 Ds. por impuestos pagados al gobierno, lo que reduce la cifra a 3.071.000.000Ds. El Bureau de la conferencia Nacional de la Industria establece que para 1925 los gastos de gobierno han ascendido a 11.124.000.000. Para poder hacer una comparación más exacta en la cifra de inversión de gastos de gobierno de 1913 se hace necesario deducir lo que paga por intereses y capitales de deudas de guerra que asciende en 1925 a 1.653.000.000 dólares reduciéndose por lo tanto a 9.471.000.000 los gastos exclusivamente de gobierno y representando un aumento de 225 por ciento sobre iguales gastos de 1913.

Lo pagado por servicios ferroviarios en 1925 por el pueblo norteamericano asciende, deducidas las cifras de impuestos pagados por los FF. CC. al gobierno, a 5.882.000.000 Ds. o sea 91 por ciento de aumento en relación a 1913.

J. W.

*
* *

Análisis de los balances de las compañías de seguros en la Argentina El Instituto de "Sociedades Anónimas y Seguros del Seminario de la Facultad de Ciencias Económicas", en el curso del año 1926, con el fin de reunir elementos de juicio para el examen crítico del régimen legal a que están sometidas las operaciones de Seguro y las Sociedades que de ellas se ocupan, ha realizado una investigación en base a las cifras de los balances de las Compañías que se ocupan de esta índole de operaciones.

Del informe presentado, se extractan los párrafos siguientes:

Los balances estudiados, corresponden a los ejercicios de las distintas compañías clausurados dentro del año 1925. Mientras no exista una fecha uniforme para el cierre de los mismos, ha sido necesario adoptar este criterio para uniformar la tarea de recopilación de datos.

Los balances de las distintas compañías fueron distribuidos en las siguientes secciones:

- a) Vida, infortunios individuales y accidentes del trabajo.
- b) Incendio, marítimo y automóviles.
- c) Granizo, ganado, cristales y robo.
- d) Demás riesgos generales.

CIFRAS GENERALES. — Para la compilación de los datos de activos y pasivos, se ha prescindido de las cuentas de orden que para los fines de este estudio carecen de valor. En consecuencia se han computado, por decirlo así, las cifras que responden a valores reales, arrojando el activo, en esta forma, la suma de \$ 234.919.125.91 moneda nacional.

Las sesenta y tres compañías estudiadas tienen, en conjunto, un capital suscrito de \$ 84.595.500 m/n., del cual falta integrar \$ 33.090.545, lo que da un capital integrado por los accionistas de \$ 51.504.955 moneda nacional.

De los activos se puede deducir el valor actual de ese capital integrado, es decir el valor patrimonial líquido, en conjunto, de las compañías cuyos balances han sido estudiados.

El activo actual arroja la suma de \$ 234.919.125.91 m/n. Para calcular dicho valor patrimonial debemos deducir los rubros de accionistas (\$ 33.090.545), gastos de organización a amortizar (\$ 582.663.92), y pérdidas de varias compañías (\$ 426.203.68) que, en total, importa \$ 34.099.312.60, quedando un activo neto de \$ 200.819.813.31 moneda nacional.

De este activo neto debe deducirse el pasivo real, compuesto de \$ 234.919.125.91, menos el importe total de los rubros que vienen a formar parte del patrimonio-acciones, o sea capital suscrito (\$ 84.595.500 m/n.), recursos legales (\$ 7.795.708.93), reservas facultativas (\$ 13.372.154.50) y ganancias del ejercicio (\$ 8.424.326.31) que no son pasivos para el cálculo del valor actual del capital integrado. En total, esos rubros importan \$ 114.187.689.74 m/n., todo ello ajustándose a los valores atribuidos por los balances generales.

La diferencia entre el activo neto \$ 200.819.813.31 y el pasivo real \$ 120.731.436.17, constituye el valor patrimonial líquido de las compañías estudiadas (valor actual de las acciones integradas), o sea \$ 80.088.377.14 moneda nacional.

Comparando esta cifra con la del capital integrado por los accionistas (\$ 51.504.055), vemos que existe una diferencia en más de \$ 28.583.422.14, que viene a ser lo acrecentado por utilidades realizadas y no distribuidas y por las valorizaciones de las inversiones de capital. Independientemente de estas cifras que surgen de los propios balances de las compañías se podrían deducir otras, quizá más interesantes, si los valores atribuidos al activo fueran objeto de una exacta revelación.

UTILIDADES DECLARADAS EN RELACION A DISTINTOS VALORES — Las ganancias de las compañías que han dado utilidad ascienden a 8.424.326.31 pesos moneda nacional. Las pérdidas de las compañías que han cerrado sus ejercicios con déficit, importan \$ 426.203.68. En conjunto, hay, pues, una utilidad de \$ 7.998.122.63 m/n., o sea más del 15 o/o sobre el capital integrado.

Independientemente de esa utilidad, existen otras utilidades disimuladas mediante la constitución de diversos fondos de reserva.

En relación al valor patrimonial líquido, el porcentaje de utilidades se eleva a un 10 o/o aproximadamente, también independientemente de las utilidades no declaradas.

Es interesante ver la relación existente entre la utilidad declarada y el conjunto de garantías de los asegurados (valor patrimonial líquido y reservas técnicas) que asciende en total a pesos m/n. 175.579.924.36. La utilidad, en relación a este capital manejado por las compañías sólo importa alrededor de un 4 1/2 o/o. En relación al activo neto de \$ 200.819.913.31 m/n., esa utilidad no llega a un 4 por ciento.

Lo expuesto brevemente indica que si bien para los accionistas el seguro es un buen negocio, en cambio, en relación a los capitales manejados, las utilidades son evidentemente bajas, lo que acusa una administración excesivamente costosa o una mala inversión de los mismos.

Examinar ese engranaje para descubrir las causas de los hechos apuntados, requiere un estudio amplio que debe ser objeto de especial detención.

CIFRAS GENERALES DEL COSTO DE LOS SEGUROS. — Las cifras referentes al costo de los seguros demuestran otras anomalías que reflejan la situación del medio ambiente en que se desenvuelven las operaciones de seguro.

En la sección Vida, las primas netas (primas cobradas menos primas cedidas por reaseguros) importan \$ 21,028,116.30 m/n. Los desembolsos de las compañías, por siniestros, pólizas vencidas, pólizas rescatadas y rentas vitalicias, ascienden a \$ 13,479,833.34 m/n. Los gastos de explotación de esta sección insumieron pesos 7,781,886.44 m/n., sin incluirse la parte correspondiente a gastos generales. Esos gastos de explotación en relación a los siniestros llegan a alcanzar casi al 60 o/o, cantidad excesivamente elevada, que refleja el elevado costo del seguro.

Las secciones de riesgos generales, cuyas operaciones tienen características comunes (incendio, marítimo, automóviles, etc.), en las que se opera por su propia naturaleza, en forma distinta que en el seguro de vida, acusan un costo mucho mayor, según se desprende de las cifras que examinaremos brevemente.

Los siniestros pagados en las distintas secciones de riesgos generales (infortunios individuales, accidentes del trabajo, fidelidad de empleados, incendio, marítimos y fluviales, automóviles, granizo, ganado, robo, cristales y riesgos varios), importan pesos 16,652,828.19 m/n., y los gastos de explotación de los mismos \$ 17,231,678.11 m/n., o sea más del 100 o/o sobre el valor de los siniestros pagados.

Las primas netas percibidas en esas secciones, ascienden a \$ 41,594,576.73 m/n., cifra desmesuradamente elevada en relación al valor de los siniestros pagados, ya que éstos están muy por debajo, en varios millones, de la mitad de esa cifra.

Vemos, pues, que el costo de los seguros de riesgos generales es aun mucho más excesivo que el de los riesgos de vida.

El detalle, por secciones, es el siguiente:

SECCION	Primas netas	Gast. de explot.	Sin. pagados
Inf. indivls.	29.219.80	12.168.10	1.596.25
Accid. del Trab . . .	14.347.648.93	6.317.724.33	6.714.418.22
Fid. empl.	2.170.41	84.56	—
Incendio	13.774.023.13	5.626.032.80	4.942.079.69
Mirít., fluv.	4.948.127.51	1.319.584.30	2.705.508.11
Automóv.	3.605.220.27	1.435.869.41	1.276.778.99
Mar e inc.	423.624.314	165.299.20	357.216.84
Granizo.	3.972.284.95	2.143.682.89	496.099.07
Ganado	151.632.20	56.161.53	53.396.21
Robo.	43.093.65	12.772.27	20.637.03
Cristales	210.216.01	98.936.88	52.954.15
Riesg. varios	87.305.53	42.131.84	32.743.63
	<u>41.594.576.73</u>	<u>17.231.678.11</u>	<u>16.652.828.19</u>