

# 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**

**Agosto 1927**

**Serie II N.º 73**

---

DIRECCION Y ADMINISTRACION  
CALLE CHARCAS, 1835  
BUENOS AIRES

## Los Cartels y los Trusts y su evolución

**SUMARIO:** I. La novedad del fenómeno. — II. La causa general de las ententes.—III. Los trusts americanos.—IV. Los cartels alemanes.—V. Los otros fenómenos de la concentración comercial.—VI. Las ententes internacionales. — VIII. Los resultados generales de las ententes. — VIII. El régimen legal de las ententes.

### I.—La Novedad del fenómeno

Las ententes entre productores designadas generalmente con el nombre de "cartels" y de "trusts", desde hace aproximadamente unos cuarenta años, se distinguen perfectamente de las que las han precedido.

La historia económica nos ofrece numerosos ejemplos de vínculos legales que unen una clientela a determinado grupo de productores por medio de privilegios o de monopolios. Puede también decirse que este régimen es el que ha caracterizado la vida económica de la Edad Media y que se ha perpetuado, a través de diversas vicisitudes, hasta el siglo pasado. Pero hoy en día, abstracción hecha de los monopolios fiscales, que responden a una preocupación especial, y de los servicios públicos, que no se prestan por su misma naturaleza, a la libre concurrencia, las actividades privadas se ejercen en los países de mayor desarrollo con una amplísima libertad.

El maravilloso desarrollo de las comunicaciones y, en forma general, la aplicación del vapor a la navegación y a los transportes terrestres, son los determinantes fundamentales de la destrucción de las combinaciones que, en nombre de la ley, reservan una clientela dada a determinados fabricantes. Las barreras aduaneras actuales, a pesar de la elevación de algunas de ellas, no pueden considerarse sino como trabas a la libre concurrencia. Salvo raras excepciones, no constituyen prohibiciones.

Es así, pues, que los industriales modernos están firmemente ligados al régimen de la libertad industrial y comercial. Aprovechan sus beneficios, y si reflexionan comprueban que éste está en armonía con las condiciones en las cuales vivimos, y que las posibilidades de distribución de mercaderías a grandes distancias, mal se sujetarían a

los infranqueables tabiques que separaban en otros tiempos los compartimentos de un mismo país.

Y sin embargo, vemos crearse ententes industriales ya en un mismo país, ya sobre las fronteras de países distintos, para establecer acuerdos sobre los precios. Aparentemente, es el pasado que resucita. En realidad, es un fenómeno de otro orden el que se produce.

Cualesquiera sea, en efecto, la índole de las estipulaciones, por las cuales los industriales se obligan los unos frente a los otros, aquéllas son el resultado del libre ejercicio de su voluntad. Ninguna limitación les es impuesta por autoridad alguna, y como los convenios se estipulan por una duración determinada o son denunciabiles, se hallan sujetos a circunstancias que harían estallar sus funestos efectos. Así, los autores de estas convenciones no comprometen definitivamente, al firmarlas, su libertad de acción. Sólo hacen uso de ella para un fin determinado.

Todo uso de la libertad industrial y comercial restringe, en efecto, su extensión. El constructor que acepta un importante pedido relacionado con la actividad de sus obras durante un período determinado, enajena, en el hecho, su libertad de tomar otras en el mismo período. Igualmente, el fabricante que se provee de materia prima, el negociante que realiza una importante venta, el patrón que contrata un obrero y el obrero que se hace emplear, limitan o pierden momentáneamente y en la práctica, la entera libertad que poseen de emplearse o no emplearse.

Además, la vida económica, tal como está constituida hoy, multiplica los contratos, en primer término, porque los productores sólo pocas veces producen para ellos mismos y además, porque la mayoría de ellos no producen por sí solos. De donde resultan series interminables de acuerdos libres entre los particulares o sociedades para responder a las necesidades técnicas de la gran industria moderna. De donde resultan también innumerables compromisos, y esta interdependencia general de los individuos, de las industrias, y de las variaciones que caracterizan nuestro estado social moderno.

Es precisamente debido a esta interdependencia, que los individuos, las industrias y las naciones se hallan encaminadas hoy a regular por tan numerosas convenciones sus relaciones económicas porque no pueden ya impedirles ni oponerles prohibiciones absolutas, como se hacía en otros tiempos. La concepción del *dominio pleno* suficiente a la actividad y a las necesidades de una familia de agricultores, la de la corporación cerrada de artesanos que trabaja para la clientela reservada de una vecindad dada; la de la nación aislada que produce todo lo que consume y consume todo lo que produce, chocan con todas las facilidades de circulación de las mercaderías.

Puede decirse que las *coaliciones* industriales entre

productores, de las cuales debemos ocuparnos, están en contradicción con los regímenes de privilegios de épocas anteriores. Suponen un grado bastante adelantado de libertad comercial, de la cual los regímenes de privilegios y de monopolios eran la negación.

He ahí un hecho importante que habrá que tener en cuenta para analizar y comprender la naturaleza y el alcance de las ententes. No es una herencia del pasado, sino un rasgo de nuestra organización actual. Conviene, pues, buscar cuáles son, en esta organización, en el conjunto de las condiciones económicas en medio de las cuales vivimos, los elementos que explican la formación de estas ententes.

## II.—La Causa General de las Ententes

Las empresas industriales modernas se caracterizan generalmente por su importancia. El pequeño taller de antaño ha sido reemplazado por la gran usina, a medida que el trabajo mecánico con herramientas complejas, proporcionando poderosas fuentes de energía, sustituyó el trabajo a mano. Algunas de nuestras hilanderías actuales encierran más brocas, que mujeres ocupadas en hilar había en una gran ciudad o en una provincia entera en el siglo XVII. Las planchas laminadoras de uno solo de los grandes establecimientos metalúrgicos, producen un tonelaje de metal superior al que todos los herreros de la Francia fraguaban en la misma época. Así, el poder de las grandes unidades de la industria llama poderosamente la atención y parece ilimitado.

Sin embargo, muchas de ellas, aún entre las más importantes, no están en condiciones de asegurar un equilibrio normal en el mercado que deben abastecer. Solucionan todas las dificultades técnicas, pero se ven imposibilitadas de afrontar el problema comercial del abarrotamiento del mercado y de la venta a precio vil. Y no es que el abarrotamiento y la venta a precio vil sean fenómenos enteramente nuevos. Sucedió, por cierto, en otros tiempos, que se hallaran abarrotados los mercados y resultara un envilecimiento del precio.

Pero eran éstos acontecimientos locales, restringidos a una zona poco extensa, y debidos, en gran parte, a la insuficiencia de los medios de distribución. Actualmente, con el desarrollo de los transportes y la facilidad mucho mayor de la repartición de las mercaderías, ya no es el mercado local, sino generalmente el mercado nacional y también, a veces, el mercado mundial, el que experimenta una verdadera superproducción.

Sucede, también, que la ruptura del equilibrio se produzca en sentido contrario y que un mercado, o el conjunto de los mercados mundiales, sufran una insuficiencia de producción. Es el caso, actualmente, del petróleo. Lo hemos cono-

cido también para el azufre. Es posible para ciertas materias textiles. Cuando ésto se produce, las grandes empresas resultan todas, por igual, incapaces de resolver aisladamente el problema que se plantea.

En forma general, es en el sentido de la superproducción que se manifiesta el desequilibrio. ¿Por qué este fenómeno está hoy en día mucho más difundido que antes? Es porque muchos frenos que la producción de antaño tenía, ya sea en la mediocridad de los medios, sea en el débil desarrollo de los transportes, hoy han desaparecido, o se encuentran atenuados. En un cierto número de industrias, existe una tendencia general y permanente a producir más allá de las necesidades del mercado.

Esto se nota, ante todo, en las industrias donde el trabajo mecánico se halla excesivamente desarrollado. Cuando se producía a mano, no podía aumentarse la producción sino aumentando el número de trabajadores, y una serie de razones se oponían, por consiguiente, a una multiplicación rápida de los medios de producción. Pero, cuando es la máquina la que produce bajo la vigilancia del obrero, todo progreso en el mecanismo de las máquinas permite, ya sea una mayor rapidez en la elaboración, o bien una simplificación que signifique una menor necesidad de vigilancia, y, por consiguiente, el empleo de un menor número de obreros. En la industria algodonera, un equipo vigila hoy un número de brocas, a veces décuplo del que vigilaba hace cincuenta años. El freno que resultaba del número de obreros y que actuaba sobre el aumento de la producción ha disminuído, pues, sensiblemente en intensidad.

El industrial puede así, no solamente aumentar su producción, sino obtener con ello un beneficio considerable. Es, en efecto, aplicando sus gastos generales a un tonelaje cada vez mayor de mercaderías fabricadas, que llegará a disminuirlos proporcionalmente, y reducir, por consiguiente, su precio de coste. Su interés directo está, pues, en producir lo más posible.

Antes de las invenciones que han transformado la mayoría de las grandes industrias, muchas de ellas encontraban, por otra parte, un freno a la producción, en la escasez de sus materias primas o de sus agentes de transformación. Era el caso, por ejemplo, de la metalurgia, cuando la cama de fusión de los altos hornos se constituía con el carbón de leña. La producción de la fundición estaba limitada, en esa época, por la producción forestal, sensiblemente baja. El día en que, hacia fines del siglo XVIII, Inglaterra comenzó a fabricar fundición con coque, la metalurgia vióse librada del freno que el bosque le había impuesto hasta entonces. Nunca hubiera adquirido la importancia que ha tomado más tarde, si el coque, obtenido del carbón acumulado en las minas, no hubiera permitido utilizar reservas de combustibles que existían desde siglos.

Cuando la soda, cuyo importante papel en las industrias químicas es bien conocido, no podía extraerse más que de las cenizas de la barrilla de España o de las cenizas de maderas diversas, en cantidades ínfimas, su fabricación era muy reducida y se presentaba como un producto de laboratorio. Es a partir del día en que Leblanc halló el medio de obtener la soda mediante una reacción de ácido sulfúrico sobre el cloruro de sodio, es decir, sobre un producto que existe en la naturaleza en grandes cantidades, que su fabricación pudo tomar las proporciones conocidas y hacer progresar, así, el conjunto de las industrias químicas, a las cuales proporciona uno de sus agentes de mayor utilización.

Lo mismo sucede con la industria de los colorantes, ligada en otros tiempos a las cosechas de rubia, de pastel o de índigo, en regiones muy limitadas, y que halla hoy sus materias primas en los sub-productos de la combustión de la hulla, en cantidades que exceden, prácticamente, a sus necesidades. Con frecuencia, asimismo, la industria química llega a obtener sus productos mediante el empleo de materias primas realmente inagotables, como sucede, por ejemplo, en lo que respecta a la fabricación del ázoe, por la electrolisis de aire atmosférico.

A raíz de ello, las grandes industrias modernas se han hallado sometidas, en grados por cierto diversos, a la acción concordante de dos fuerzas, llevándolas, una, a aumentar su producción, y tendiendo la otra a hacer desaparecer o atenuar, en muchos casos, los frenos que ciertas circunstancias ponían antes a su desenvolvimiento. Así se explica esta tendencia general y permanente de que hablábamos más arriba.

Esta tendencia encuentra, sin embargo, una contrapartida en las facilidades mucho mayores de la distribución. Desde la aplicación del vapor a los transportes marítimos, los mercados se han extendido en proporciones extraordinarias. Ha sido posible, en consecuencia, fabricar en un lugar determinadas cantidades de mercaderías muy superiores a las que correspondían a necesidades de su vecindad, y destinadas a consumirse, muchas veces, en las antípodas.

Pero a pesar de este correctivo, sucede con frecuencia que los progresos del consumo no marchan exactamente a la par con los progresos de la producción. Es preciso realizar, a veces, un gran esfuerzo, para encontrar salidas a las mercaderías fabricadas. La disminución del precio de una mercadería, determina con suma rapidez un aumento de la clientela, cuando esa mercadería ofrece un carácter atractivo y es, por decirlo así, solicitada con anticipación; es lo que sucede, por ejemplo, con muchas materias alimenticias, y con los objetos destinados a la *toilette* femenina. Pero cuando el aumento en la producción y la disminución en los precios se produce sobre productos químicos, por ejemplo, la reacción sobre la clientela dista mucho de ser inmediata. Es que estos productos se presentan bajo una forma

que no se adapta generalmente a las necesidades existentes. Es lo que determina la gloria, pero también la miseria de esta industria, que permite nuevas aplicaciones en la que se suscitan procedimientos más eficaces o conducen a resultados insospechados, se sugieren una enorme cantidad de invenciones; pero, en consecuencia, precede a las necesidades; está anticipada con respecto a ellas. Es por su misma naturaleza una industria expuesta a la superproducción. Cada uno de sus progresos determina casi necesariamente un nuevo desequilibrio. Está en condiciones, en efecto, de abastecer en grandes cantidades un producto que su clientela ignora, del que hay que revelarle la existencia, la utilidad, y cuyo uso está con gran frecuencia subordinado a la construcción o a la transformación de una usina. Por cuanto, y es este el último rasgo, el producto no está, por lo general, destinado a una numerosa clientela de detalle, sino a la restringida clientela de otras industrias que lo aprovecharán como agente de transformación.

Y aun en los casos en que se trata de objetos que abarcan una gran clientela, tales como los abonos químicos, es preciso que los agricultores estén preparados y familiarizados con su utilización, lo que exige una educación a veces difícil y siempre lenta. No basta, en efecto, conocer bien la conveniencia de cada categoría de abonos para determinado cultivo, terreno o clima, las condiciones de su asimilación y sus resultados. Son necesarias también condiciones anteriores de buena preparación mecánica y de limpieza de las tierras, de soleamiento racional, que suponen un grado ya avanzado de cultivo. Así se explican los prolongados retardos que se producen entre el descubrimiento de un nuevo abono, como la cianamida cálcica y la lenta formación de su clientela. Así se explica que el ázoe extraído de las aguas amoniales no reemplace con más rapidez los nitratos de Chile, a los cuales se hallan acostumbrados los agricultores por una larga y provechosa experiencia.

En presencia de este desequilibrio, a veces prolongado, entre las amplias posibilidades del consumo, las empresas industriales privadas resultan impotentes si permanecen aisladas. Si se coligan, pueden atenuar la crisis, restringiendo momentáneamente la producción; pueden, también, hacerla desaparecer uniendo sus esfuerzos para aumentar el consumo, creando nuevos mercados, organizando la educación de la clientela, constituyendo métodos razonados y potentes de exportación. Pero esto supone la acción concertada de toda una rama de la industria o, por lo menos, de un grupo muy importante de ésta.

Las ententes industriales entre productores tienen, pues, su origen, en una necesidad económica, ligada a las condiciones de la producción y de la distribución. Pero es natural que su realización se haya operado en cada país de acuerdo con el proceder de los industriales que han toma-

do la iniciativa, de acuerdo con las facilidades o los obstáculos que apareja cada industria y, por fin, de acuerdo con las condiciones económicas de cada mercado nacional.

Por ejemplo, un mercado ampliamente exportador, que posea salidas múltiples para sus productos, está menos expuesto a las crisis que un mercado que dependa estrechamente del consumo nacional. En realidad, es principalmente en los Estados Unidos y en Alemania donde se ha manifestado con mayor vigor el movimiento de concentración comercial entre los productores independientes. Ni Inglaterra, ni Francia, ni Bélgica, han permanecido apartadas de este movimiento; pero los Estados Unidos, con los "trusts" y Alemania con sus "cartels", caracterizan las dos grandes categorías, en las cuales pueden clasificarse todas las demás.

Es tanto más útil conocer estos organismos con exactitud cuanto que los trusts como los cartels, han sufrido una sensible evolución desde sus comienzos. No se trata de fenómenos fijos, sino de fenómenos dinámicos, que presentan hoy ciertos rasgos muy diferentes a los que se observaban hace unos cuarenta años. Es, por otra parte, sumamente curioso observar la curva de esta evolución, por cuanto a pesar de las distintas concepciones a las cuales unos y otros respondían en su origen, puede observarse que hoy una única preocupación parece animarlos. Es que se han visto expuestos a la dura y fecunda experiencia de la vida. Los objetivos secundarios que sus creadores respectivos les asignaban, han resultado imposibles, peligrosos o vanos. Por el contrario, su verdadera razón de ser se ha puesto de relieve poco a poco, desde que sólo ha sobrevivido su objeto esencial.

Vamos, pues, a recorrer brevemente la historia de los trusts americanos y la de los cartels alemanes; echaremos también una ojeada sobre los *comptoirs* franceses y las *combinaciones* inglesas. Podremos así comprender el sentido en que estos diversos organismos dirigen su acción y nos hallaremos luego en mejores condiciones para apreciar sus resultados.

### III. — Los Trusts Americanos

El espíritu ambicioso de los grandes capitanes de industria americanos, no podía dejar de beneficiarse con las circunstancias que favorecían la concurrencia comercial. Esta apareció en seguida como instrumento de dominación y aquéllos se apresuraron a hacer que sirviera sus fines personales. Así vemos transformarse rápidamente los primeros acuerdos importantes, iniciados hacia 1880 en la metalurgia, en absorciones completas que no dejaban subsistir sino un pequeño número de empresas poderosas, las cuales se unen entre sí por medio de nuevas ententes, hasta el momento en que, nuevamente, estas empresas aliadas para la realiza-



ción de sus operaciones comerciales, pero independientes en lo que respecta a su explotación, se fusionan para constituir una unidad industrial aun más formidable. Después de innumerables "pools", "corners", "rings", etc., se ve sobrevivir, hacia 1895, un "dueño de herrerías", que abarca por sí solo el gran centro de producción de Pittsburg, y un propietario de minas de hierro que se ha apoderado de los yacimientos del Lago Superior. El primero se llama Andrew Carnegie; el segundo, Juan D. Rockefeller. No tardan en aliarse, uniendo no solamente los altos hornos, las fábricas de acero y laminadores con las minas, sino también la flota de los Grandes Lagos y los ferrocarriles, que aseguran el transporte de los diversos elementos de la cama de fusión.

Esto no es todo. La fundición que proporciona el alto horno, puede ser utilizada para una segunda fusión en las fundiciones. Puede ser transformada en acero, y en chapas, en rieles, en perfilados de toda índole. Se saquen así productos muy diversos de una misma materia prima. Cada uno de ellos tiene su clientela; cada uno de ellos ha experimentado, en su mercado especial, la necesidad de una entente entre los productores. De allí nacieron numerosos acuerdos que dieron lugar a agrupaciones. En el seno de estas agrupaciones, el espíritu de dominación que reina en la industria americana suscita bien pronto transformaciones. Lo que era una simple unión comercial entre usinas independientes sirve de base a una fusión completa, centralizando toda una rama de la producción en manos de un solo jefe. La entente no es ya sino un recuerdo y nos hallamos en presencia de una serie de "trusts". Hay uno para los caños de fundición, uno para las chapas, uno para el acero semielaborado, uno para las planchas de hierro, uno para el alambre, uno para el hierro en barras. Son unidades complejas, dado que cada uno de estos trusts constituye una integración. No llega al producto en el cual se especializa, sino después de haberle hecho sufrir todas las transformaciones necesarias, a partir de la materia prima. Así el trust del alambre no solamente es dueño de las fábricas de alambre, sino de los laminadores, de las fábricas de acero, de los altos hornos, de minas de hierro, de hulleras y de yacimientos de coque.

Se llega, en 1901, a un nuevo grado de concentración. Todos estos trusts de detalle vienen a unirse en un gran trust, que los absorbe. Es el "United States Steel Corporation", conocido más frecuentemente bajo el nombre de "Steel Trust", trust del acero. Se constituye el 20 de marzo con un capital de 900 millones de dólares, sensiblemente aumentado más tarde. Representa aproximadamente los dos tercios de la producción metalúrgica de los Estados Unidos. Posee establecimientos en Pensylvania y en Alabama, en el norte y en el sur de la Unión. Ninguna otra metalurgia

nacional presenta un grado tal de concentración, y la metalurgia americana se halla, desde esa fecha, en situación de afirmarse como la primera del mundo.

Esta rápida epopeya de la metalurgia en los Estados Unidos caracteriza perfectamente uno de los aspectos de los trusts americanos. Es una serie de triunfos, más bien que una serie de ententes. Pero, no obstante, no se complica con ninguna tentativa de monopolización. Si, en un momento dado, el trust reúne bajo su cetro los dos tercios de la producción metalúrgica pierde muy pronto esta ventaja, por la expansión misma de la industria, y no parece perjudicarse con ello. Por otra parte, no puede constatarse que se empeñe en hacer desaparecer sus concurrentes.

Por el contrario, otros trusts célebres, de más antigua formación, han querido monopolizar una industria y lo han logrado en una amplia medida. Los dos principales son el trust del petróleo (Standard Oil Co.), y el trust del azúcar. Hay allí un hecho de extrema gravedad. Si el movimiento de concentración, del cual hemos considerado los orígenes y la necesidad, termina normalmente o puede terminar en la supresión de la libertad de comercio y en el monopolio, es preciso descubrir el vicio oculto que produce este desorden. El estudio de estos dos trusts permite constatar que el desorden del monopolio de hecho está engendrado por un desorden anterior, afortunadamente desaparecido hoy, de la organización administrativa de los Estados Unidos.

El trust del petróleo no se ha apoderado, en momento alguno, de los yacimientos petrolíferos. Lo aleatorio de la búsqueda de este mineral y la perforación de los pozos y su explotación, no permitían detenerse en semejante objetivo. Era posible, pues, a fines del siglo pasado, arriesgarse con la mayor libertad, en los terrenos petrolíferos de Pennsylvania o de Ohío; pero si se llegaba a extraer petróleo, no se podía, en la práctica, venderlo sino a la "Standard Oil Co." Era la única que poseía refinerías, en las cuales el petróleo bruto debía sufrir las operaciones sucesivas de desulfuración y de destilación. Era la única, también, que poseía las *pipe lines*, que aseguraban el transporte de los pozos a la refinería, en general muy distante. Era, también, por el apoderamiento de las *pipe lines*, que se había asegurado el monopolio de hecho de sus refinerías.

El origen real de esta situación anormal remontaba, en los hechos, a la complicidad de ciertos ferrocarriles americanos que habían favorecido a la "Standard Oil Co.", poniendo a su servicio su situación privilegiada. Es preciso recordar, en efecto, que en los momentos de su creación, los ferrocarriles de los Estados Unidos no se habían sometido a control efectivo alguno de parte de las autoridades públicas. Perdiendo de vista que los transportes por vía férrea no podían colocarse, como industria común, bajo el régimen de la libre concurrencia; que particularmente el derecho de

pasaje a través de las propiedades privadas no puede darse sino a un número restringido de empresas, entre dos puntos dados y por una intervención positiva de los poderes públicos, los Estados concesionarios habían creído ingenuamente que la mejor garantía contra los posibles abusos de las empresas ferroviarias se hallaba precisamente en la posibilidad de una concurrencia. En consecuencia, no habían acordado monopolios a las compañías ferroviarias y no les habían impuesto control alguno. Pero el monopolio de hecho sustituyó, con bastante rapidez, el monopolio legal que se había descartado. En efecto, las líneas más poderosamente constituidas, y mejor dirigidas, lograron, al cabo de algunos años, absorber las líneas concurrentes. Desde entonces, fijaban sus tarifas con absoluta libertad; escapaban, en rigor, a las obligaciones del transportador público. Fué la época de las *discriminaciones*.

La "Standard Oil Co." fué una de las más ampliamente beneficiadas con las discriminaciones en el transporte, especialmente para los productos de sus refinerías, que confiaba a los ferrocarriles. Pero lo fué especialmente en el transporte de petróleo bruto, por sus *pipe lines*. Mientras que una determinada línea no otorgaba a una *pipe line* competidora la autorización para atravesar una de sus vías, por conducto subterráneo, bajo pretexto de peligro, autorizaba benévolamente a la "Standard Oil Co.", no solamente a pasar bajo sus líneas, sino también a establecer sus canalizaciones a lo largo de las vías. Así, el monopolio del petróleo se entrelazaba con el monopolio de los ferrocarriles, únicamente porque este monopolio, no previsto por el legislador, no encontraba, en un control organizado, el contrapeso a su poder. En realidad, a raíz del error cometido por los Estados, en la época de la creación de los ferrocarriles, las empresas privadas gozaban de una prerrogativa esencial de los poderes públicos. Los abusos que señalamos no tenían otro origen.

Tan cierto es ello, que cuando se reparó el error de los Estados concesionarios, se atenuó y hasta desapareció el abuso, el doble abuso de las discriminaciones de los ferrocarriles y del monopolio de hecho de las *pipe lines*. Pero fué una larga lucha. Se inició, con la institución de una Comisión, la *Interstate Commerce Commission* que, no teniendo ningún poder efectivo para ejercer contra los concesionarios de los ferrocarriles, se limitaba, en el hecho, a denunciar al público las discriminaciones que practicaban. Se afirmó en forma más clara, por el voto de una serie de leyes denominadas *Interstate Commerce Laws*, la primera de las cuales tiene fecha de febrero de 1887 y la última de 4 de marzo de 1915. Triunfó, por fin, cuando a causa de la gran guerra y de la centralización de los ferrocarriles en los Estados Unidos, se organizó un control federal mediante la *Transportation Act* de 1920, que puso fin al abuso de las discriminaciones.

Es, también, a la venalidad de los poderes públicos que deben atribuirse los escándalos que se presenciaron en el trust del azúcar. Aquí igualmente, hacia 1880, nos encontramos frente a un monopolio de hecho, favorecido, sin duda, por la fortísima concentración industrial que reinaba en la refinería, por razones de orden técnico, pero determinado, también, por la acción abusiva que ejercía el trust sobre numerosos miembros del Congreso. Los políticos de los Estados Unidos son, en efecto, los primeros que se han hecho acreedores a ese epíteto denigrante, que reemplaza hoy día, corrientemente, al de hombre de Estado, que cada cual reserva únicamente a sus partidarios. Es preciso reconocer que, en esa época, muchos de ellos lo merecían, no solamente por su incompetencia, sino también por su corrupción. Es, gracias a este rasgo vergonzoso de su carácter, que el trust había obtenido su concurso y hacía modificar los derechos de aduana en las condiciones y en las épocas favorables a sus intereses.

Sobre este punto se ha operado, también, una reforma en el mundo parlamentario americano. Ha tenido como principales autores varios miembros eminentes de las universidades americanas que, considerando, con razón, que los negocios públicos son, en cierta forma, los negocios privados de sus ciudadanos, deploraban la indiferencia de que eran objeto, de parte de muchas gentes honestas y provocaron la reacción, entrando ellos mismos en la lisa. Este movimiento tuvo a su frente al presidente Roosevelt, desde los comienzos de su carrera política; el presidente Wilson ha contribuido, también ampliamente, a su éxito. Hoy en día ya no se crea en los Estados Unidos un monopolio mediante el soborno de los hombres a quienes incumbe la tarea de legislador. El saneamiento de las costumbres políticas no permite que se subordinen los intereses generales de la nación a un interés privado, por más poderoso que sea.

Es curioso constatar que los monopolios abusivos más conocidos y más importantes que han existido en los Estados Unidos, no resultaban de la concentración requerida por las condiciones técnicas de la producción o por las condiciones económicas de la distribución, sino que se debían a la debilidad y venalidad de los poderes públicos, ya sea porque éstos habían descuidado, por error, un control que les incumbía, sea porque sus representantes habían hecho uso de su autoridad con fines interesados.

No es menos curioso constatar que la "Sherman Act" y toda la serie de leyes contra los trusts que componen el *Statute Book* de los Estados Unidos no hayan proporcionado un remedio a los males debidos a los abusos que han desaparecido por sí solos, el día en que las industrias concentradas han hallado frente a sí, representantes de la autoridad pública suficientemente armados para la defensa del interés general y decididos a protegerlo.

Es curioso, en fin, constatar que los organismos calificados hoy día de trusts en los Estados Unidos, no constituyen, en forma alguna, un monopolio; que no persiguen un fin de dominación; en una palabra, que su carácter se ha modificado profundamente. Después de las funestas desviaciones que la concentración había experimentado en América, se ha operado un enderezamiento. Desde el día en que no pudo ejercerse un poder tiránico para atraerse algún elemento de la autoridad pública, debió, necesariamente, desaparecer todo sueño desordenado de dominación. Desde entonces, sólo se ha tratado de asegurar el éxito sobre la base de métodos de producción reconocidos como los más fecundos.

Ningún ejemplo de estos trusts actuales es más interesante que el del trust del acero. Hemos recordado más arriba sus orígenes. Veamos el papel que ha desempeñado desde su fundación, es decir, desde hace más de veinticinco años.

Está fuera de duda, ante todo, que no puede tener una acción decisiva sobre el *quantum* de la producción, ni sobre la tasa de los precios de venta. En efecto, la experiencia de los cartels alemanes demuestra que, para lograr este objeto, es preciso agrupar, por lo menos, el 90 o/o de la capacidad total de las usinas de una industria. Veremos, también, que la ley alemana ha estimado necesaria la cifra de 97 o/o. Ahora, bien; el trust del acero no ha alcanzado nunca esta proporción. En tiempos de su creación, las estimaciones más elevadas le atribuían el 73 o/o de la metalurgia americana. Pero a medida que su situación se consolida, esta cifra disminuye fuertemente como lo indica el siguiente cuadro:

PARTE PROPORCIONAL DEL "STEEL TRUST" EN LA PRODUCCIÓN  
METALÚRGICA DE LOS ESTADOS UNIDOS

	Minerales	Fundición	Acero
1908 . . . . .	46,3	43	57
1916 . . . . .	41	44,6	50
1919 . . . . .	42,1	44	50,3
1925 . . . . .	44,9	39,9	42,8

No es, pues, en la dominación del mercado donde halla su fuerza, sino en su misma organización y en la disminución consiguiente del precio de coste. No es vendiendo más caro, sino produciendo más barato, cómo el trust asegura su triunfo. Obtiene el beneficio de una concentración horizontal llevada al máximo y de una concentración vertical casi absoluta. Agrega a esto ventajas importantes de orden puramente financiero. En su declaración de fecha 2 de junio de 1911, el juez Gary presidente del trust, afirmaba que las empresas coaligadas requerían un capital inferior

en un medio, al que necesitarían si fueran independientes unas de otras. Descartando la posible exageración, no resulta menos evidente que los capitales comprometidos son muy inferiores a lo que serían en el caso de sociedades aisladas. Trátase de una de las *economies of combination* que ponderan con justo título los organizadores de trusts.

Si se comparan los trusts monopolizadores de fines del siglo último con el más importante trust americano actualmente en actividad, puede constatar que, desde el día en que las agrupaciones industriales no se hallaron ya en condiciones de aprovechar ciertas debilidades de los poderes públicos, desde el día en que el interés general pudo defenderse de los ataques originados por la excesiva ambición de esas agrupaciones, ya no se produjeron las desviaciones observadas en un principio y se operó, en cambio, con toda naturalidad, un verdadero enderezamiento.

Resulta de ello una lección importante y fecunda. Puede resumirse en las dos proposiciones siguientes:

1o. — La concentración no termina, generalmente, en un monopolio de hecho. Este último se ve favorecido en los países en que se observan deficiencias en la organización administrativa, que posponen el interés público al privado, o bien en los cuales los representantes del interés público se ponen al servicio de las conveniencias privadas.

2o. — La concentración, en su forma más poderosa y más duradera, está lejos de constituir una traba al comercio. Es esto, por otra parte, lo que ha reconecido en propios términos, la Corte Suprema de los Estados Unidos cuando, en dos oportunidades, en 1920, al declarar que el *Steel Trust* no había actuado *in restraint of trade*.

He aquí lo que proporciona la observación de los trusts americanos. Veamos ahora qué desviaciones se han producido y cuáles son los enderezamientos que se operan en Alemania en las agrupaciones industriales más reputadas.

#### IV. — Los cartels alemanes

Los primeros cartels alemanes se habían constituido bajo la amenaza de un peligro constante de superproducción. El primero en el orden del tiempo, el "Kali Syndikat" se había formado para impedir el abarrotamiento crónico que se producía en el mercado de sales de potasa a consecuencia del descubrimiento de nuevos yacimientos. Las sales de Stassfurt, así llamadas a causa de la situación de las primeras minas explotadas, veían diariamente aumentar la competencia que se les creaba, debido a las nuevas explotaciones situadas entre el Elba y el Rhin, que proporcionaban productos semejantes. Es por ello que los propietarios de las minas existentes formaron fuertes agrupaciones, con el objeto de desanimar la creación de otras empresas y limitar su propia producción, para combatir el envilecimiento de los precios. Era un sindicato de *beati possidentes* que procuraba con-

servar las ventajas emanadas de su prioridad. Pero como cada empresa sindicada tenía necesidad de producir en grandes cantidades para producir barato, sucedió bien pronto que el cartel se preocupó principalmente de desarrollar la venta para poder colocar una cantidad creciente de sales. Los esfuerzos metódicos y fructíferos efectuados para asegurar amplios mercados a la potasa alemana en los Estados Unidos, son un testimonio del vigor y de la constancia de esta política sindical. Así, por la misma fuerza de los hechos, se había ensanchado la concepción estrecha inicial. En lugar de tratar principalmente de restringir la producción, se buscaba en todas las formas posibles de desarrollar el consumo, medio más deseable, más seguro y más recomendable para evitar un desequilibrio fatal. Debe, sin embargo, señalarse una mancha negra que aparece en este cuadro. Para conquistar mercados exteriores como el de los Estados Unidos, el "Kali Syndicat" había organizado un sabio sistema de "dumping" y daba primas a la exportación. A raíz de ello, los agricultores alemanes pagaban la potasa a un precio mayor que los de los Estados Unidos. Pero esto era el resultado de una política aduanera general que el gobierno seguía y de la que encontraremos nuevas manifestaciones.

El Sindicato de los carbones rhenanowestfalianos tenía también su origen de la amenaza permanente de superproducción. Todo contribuía a ello: riqueza de los yacimientos, población minera especializada, suficientemente numerosa para explotarlos, que proporcionaba, también, numerosos emigrantes a las minas de Pensylvania; supresión de las antiguas medidas de coersión, que limitaban la producción. Esta última no encontraba ya un freno ni en las condiciones de explotación ni en las disposiciones legales. Por otra parte, la distribución de una materia pesada como el carbón, no podía extenderse sino sobre una zona relativamente limitada. Fuera de los ferrocarriles, que no podían asegurarles mercados más allá de algunos cientos de kilómetros, la hulla tenía a su disposición la larga vía del Rhin, que permitía llegar al mar por Rotterdam o Amberes o el canal de Dortmund, a Emdem, pero sobre el cual la circulación de navíos con una carga mayor a 500 toneladas, es imposible. ¿Cómo era posible luchar, en esas condiciones, con la hulla inglesa de Cardiff o de Newcastle, extraída de minas vecinas a los grandes puertos y repartida por una importante flota, en los dos tercios de los puertos mundiales? Sucedió así que, importantes centros de consumo situados en territorio alemán, estuvieran aprovisionados con carbón inglés. Tal era el caso de Hamburgo, donde aproximadamente los dos tercios de la hulla empleada venía de Inglaterra, por mar, a pesar de los esfuerzos conjuntos de los consumidores y de los ferrocarriles alemanes para poner fin a esta situación.

Bajo la presión de estas circunstancias, se formaron las primeras agrupaciones de donde salió, en 1893, el Sindicato

rhenanowestfaliano de las hullas, tal como subsistió hasta 1915. Su primer objeto había sido el de restringir la producción y uniformar los precios. Lo había perseguido áspidamente, imponiendo a sus adherentes una disciplina férrea, para prevenir todo fraude y terminando por cortar toda relación entre ellos y su clientela, haciendo que la compra del carbón producido por las minas, y su venta a los consumidores, sólo pudiera realizarla el Sindicato.

Pero, al mismo tiempo, como el Sindicato de la potasa, y con mayores dificultades, se empeñaba energicamente en la apertura de nuevos mercados. Cuando lograba exportar el carbón a una zona más alejada y más disputada, exigía de sus miembros el descuento de una suma mayor sobre el precio obtenido; pero es preciso reconocer que esta clase de comisión era adquirida legítimamente. Correspondía a un servicio prestado, perfectamente real. Es gracias a ello, que el Sindicato de las hullas ha podido mantenerse tanto tiempo. Si se hubiera limitado a restringir la producción, sus propios adherentes se hubieran declarado bien pronto sus contrarios, dado que por esta política ciega, el precio de coste de los mismos hubiera, necesariamente, aumentado. Era de parte de sus miembros, más que de parte de sus clientes, donde estaba el peligro que era preciso evitar. El enderezamiento de la política sindical, el saneamiento del movimiento de concentración, se han operado en el interior mismo del grupo y no por una presión exterior.

Fué la misma evolución, con diferencias de detalle, la que se produjo en el seno de los innumerables cartels alemanes de la metalurgia y de la concentración mecánica. Fuera de los obstáculos geográficos a la exportación de ultramar, que actuaban con fuerza, si no sobre las máquinas, por lo menos sobre los productos de la industria pesada, había otros elementos que favorecían el abarrotamiento del mercado alemán de la fundición, del acero y de los productos semielaborados. Era, en primer término, el desarrollo rápido de los medios de producción. No solamente las usinas alemanas se habían multiplicado con rapidez, favorecidas, por otra parte, por las facilidades de crédito que se les presentaban, sino que su origen reciente había tenido por resultado sus vastas dimensiones. Es, en efecto, un rasgo característico de la usina moderna que la mayoría de los progresos técnicos tienden a aumentar la importancia de las empresas. Se conservan, a veces, en la gran metalurgia, altos hornos de capacidad poco elevadas, pero los nuevos que se construyen, son siempre grandes. Los alemanes, que habían instalado sus usinas con los últimos perfeccionamientos técnicos conocidos, se veían, pues, obligados a establecerlos sobre grandes modelos.

Se comprende fácilmente que toda política malthusiana del "Roheisen Syndikat" o del "Sthalwerkverband" hubiera encontrado una viva oposición en todos y cada uno de sus componentes. Y, por la misma razón, los poderosos car-



tels de la construcción mecánica, el de las locomotoras, por ejemplo, que había organizado un sistema de primas de exportación escalonadas, en las cuales se resumía el esfuerzo concertado de la metalurgia alemana, dirigían su actividad hacia la ampliación de sus mercados.

Volveremos a encontrar el mismo rasgo en los cartels alemanes de la química, de los textiles y de una serie de otras industrias. Los unos y los otros han podido y han debido practicar temporaria y subsidiariamente, una política restrictiva. Casi todos han nacido, probablemente, con esta concepción. Pero es a la política de la gran producción y del gran consumo a la que deben su éxito.

Desgraciadamente, una intervención directa del Estado ha hecho que los cartels alemanes perdieran la calidad esencial que había permitido su reforma. Eran absolutamente libres; sus resultados frente al público podían ser objeto de discusión; pero se tenía, por lo menos, la seguridad de que sus adherentes los apreciaban y los juzgaban eficaces, ya que se imponían voluntariamente una disciplina a la vez muy rigurosa y muy complicada de mantener. Además, todo abuso de su parte hubiera podido hacer surgir una concurrencia, desde que la competencia exterior continuaba siendo completamente libre y esta terrible amenaza, constantemente suspendida sobre sus cabezas, constituía una salvaguardia bienhechora.

La institución de los sindicatos obligatorios ha modificado todo esto. Tuvo sus comienzos en 1910, con el "Kali Syndikat" en las siguientes circunstancias. El sindicato libre llegó a su término el 31 de diciembre de 1909. No pudo renovarse debido a que en el último período de actividad habían comenzado a explotarse gran cantidad de nuevos yacimientos.

A raíz de ello, se produjeron violentas modificaciones en el mercado de la potasa, y el Estado de Prusia, propietario de varias minas fiscales, sintió el contragolpe. Fué entonces cuando intervino la ley del Imperio de fecha 25 de mayo de 1910, limitando el número de explotadores, la producción anual de los yacimientos, fijando un precio máximo para la venta interior y un precio mínimo para la venta exterior, es decir, en síntesis, organizando un verdadero monopolio controlado. Posteriormente se sancionó una nueva ley el 24 de abril de 1919. Deja siempre al sindicato el mismo carácter obligatorio. Nos encontramos, pues, en presencia de una deformación completa del fenómeno primitivo de los cartels.

Con la guerra se avanzó un nuevo paso en este sentido. Una ordenanza del "Bundesrat" de fecha 17 de julio de 1915, instituyó el sindicato obligatorio de los carbones del Rin y de Westphalia, a no ser que los propietarios representando un 97 o/o del tonelaje se agrupen libremente. Esta ordenanza tenía su origen en una ley de emergencia votada por el "Reichstag", el 4 de agosto de 1914, au-

torizando el "Bundesrat" a tomar medidas relacionadas con la actividad económica. Después de la guerra, el Estado ejerció cierta violencia para obligar a que el sindicato se renovara, según se decía, libremente. Sucedió, asimismo, que habiendo llegado a su término el sindicato en 1922, éste fuera prolongado obligatoriamente durante un mes. Al cabo de veinte días, fué renovado voluntariamente.

Otras intervenciones del Estado han impuesto el sindicato obligatorio en otras ramas de la industria, por ejemplo, en la industria eléctrica. Existe, pues, hoy, en Alemania, una tendencia definida a pasar de la entente libre a la entente obligatoria y al monopolio legal.

Sean cuales fueren los resultados de esta desviación, resultados que es preciso observar en un período normal y no en un período de perturbación como el que Alemania atravesó, conviene señalar que, en un sentido muy diferente y quizás por una reacción contra la política gubernamental, se delinea un vasto fenómeno de concentración del otro lado del Rhin. Todos conocen los poderosos "Konzern" creados en la metalurgia desde hace diez años. Son, a la vez, grandes fusiones horizontales, que agrupan usinas situadas en la misma etapa de la transformación industrial y poderosas integraciones, que unen entre sí, verticalmente, usinas que se suceden unas a otras en las operaciones de la metalurgia, de tal suerte, que el producto de una sea la materia prima de la otra. Sin tener la pretensión de proceder a una enumeración, es preciso señalar igualmente los lazos existentes entre la industria pesada y la construcción mecánica, aun la construcción naval. Por fin, no podrían pasarse por alto las combinaciones operadas en la industria de los colorantes, que engloban igualmente los explosivos, los abonos, la seda artificial, los aceites para motores, etc.

Todo este movimiento tiende a la racionalización de la industria, es decir, a una organización metódica que asegure un cierto equilibrio en sus compartimentos y que persiga la disminución del coste de producción. En esa parte es donde se asemeja a los trusts americanos y al tipo moderno del trust del acero. Hay allí una similitud extraordinaria que parece indicar que es en ese sentido en el cual se orienta el progreso. El futuro pertenecería, pues, más bien a las libres organizaciones de este género que a las ententes obligatorias cuya existencia hemos recordado.

Los *Commerce Reports* americanos del 27 de diciembre de 1926 hacen resaltar esta tendencia en forma pintoresca en los siguientes términos: "En Alemania el grado de concentración es hoy mucho más intenso que antes de la guerra; en otros términos, se ha visto acentuarse la tendencia a proyectar los cartels en el dominio de la producción tanto como en el de la distribución". No es

posible indicar más claramente que la concentración puramente comercial, evoluciona hacia una concentración industrial, que absorbe las empresas y las agrupa con todos los fines en poderosas unidades.

#### V.—Los otros fenómenos de la concentración comercial.

Los trusts americanos y los cartels alemanes son, en cierta forma, prototipos. Pero la necesidad de agrupar productores industriales con fines comerciales se ha manifestado también fuera de los Estados Unidos y Alemania. La concentración ha sido más o menos intensa, según las condiciones económicas nacionales. Se ha realizado en una forma o en otra, en conformidad con las aptitudes y los gustos de los interesados. Pero ha sido dominada por el hecho, ya constatado más arriba, que no es fecunda y duradera sino a condición de ser progresiva. Una ojeada sobre los fenómenos que se han producido en Inglaterra y en Francia nos permitirá comprobarlo.

No siempre es fácil destacar las manifestaciones de la concentración comercial en Inglaterra. Ello se debe, en primer término, al hecho que la exportación organizada desde hace tiempo, facilitada por la situación geográfica, por una poderosa marina mercante, por la existencia de un vasto imperio colonial y de una amplísima red de relaciones financieras, desempeña constantemente el papel de una válvula con respecto a la superproducción. Ello es particularmente notorio en la industria hullera, donde se han realizado algunos ensayos que sólo han logrado éxitos temporarios y locales.

Otra razón hace difícil las búsquedas. No es generalmente bajo la forma de entente que la concentración se opera en el Reino Unido, sino bajo la forma de absorción o de fusión. O bien las empresas conservan su completa independencia unas frente a otras, o bien se fusionan. Hay, claro está, notables excepciones a esta regla, que sólo formulamos para poner de relieve un rasgo característico; pero en términos generales, lo que se observa en Inglaterra tiene más parecido con los trusts americanos — los trusts modernos — que a los cartels alemanes. Por ejemplo, en la industria textil, la concentración operada por la "Coats Combine" en el hilo de coser se parece directamente a los procedimientos americanos. En la metalurgia hallamos poderosas integraciones que partiendo de las minas de hulla, usinas de coque, y de los altos hornos llegan a la construcción mecánica y también a veces, a la construcción naval, pero que no pretenden dominar el mercado. En cuanto a las diferentes asociaciones que existen entre los productores de acero, de hojalata, de rieles, de planchas de hierro, etc., distan mucho de presentar la fuerte disciplina y la organización metódica de las agrupaciones simétricas en

Alemania. Lo mismo sucede en las ententes más o menos benévolas que se desarrollan en otras ramas de la actividad inglesa. Son más enérgicas en la industria química, siempre más expuesta que otras a la superproducción y en la cual las patentes de invención facilitan toda clase de acuerdos y agrupaciones, aún después de formar parte del Dominio Público. Son más débiles en la alimentación, en la fabricación del papel o de fósforos. Finalmente, hay que observar también que la política librecambista de Inglaterra no ofrece a las agrupaciones animadas de un espíritu de dominación, las facilidades que ofrece en otros países la existencia de un mercado nacional más o menos protegido por barreras aduaneras. En estas condiciones, la acusación de política malthusiana no podría ni siquiera concebirse.

Los *comptoirs* franceses no siempre han escapado a esta acusación, ya sea porque su reputación ha podido resentirse de ciertas tentativas de los cartels alemanes, o bien porque la opinión pública francesa ha visto en la existencia de estas agrupaciones una especie de supervivencia de las antiguas corporaciones. Es conveniente observarlos para tener de ellos un juicio ajeno a toda falsa asimilación.

Los *comptoirs* franceses se asemejan a los cartels alemanes, pero tienen un carácter de moderación y medida que les da una fisonomía menos grosera. Se encuentran principalmente en la metalurgia, y muchos de ellos se han trazado por finalidad, desde sus orígenes, el aumento del consumo y el fomento de la clientela, aún por su educación. El *comptoir* metalúrgico de Longwy, por ejemplo, hoy desaparecido, había sido fundado en 1876 entre algunos herreros loreneses, para hacer conocer las fundiciones de Lorena, que el procedimiento básico Thomas acababa de librar de una inferioridad fundamental, adaptándolas a la fabricación de un acero no fosfórico. El prodigioso desarrollo de la cuenca de Briey al iniciarse el presente siglo, bastó para indicar que los altos hornos del este de Francia no se unían para restringir la producción de la fundición.

La misma política era la que adoptaban el *comptoir* de tirantes, de planchas de hierro y de hierros perfilados. Es posible que se hayan puesto frenos, en ciertas oportunidades, para evitar un abarrotamiento del mercado, así como un *chauffeur* prudente disminuye la velocidad cuando se presenta un obstáculo o tiene a la vista una curva peligrosa; pero la curva de la producción y del consumo subía año tras año y, a pesar de los momentos críticos de disminución, el ritmo general de aumento era cada día más rápido. Era para acentuar este ritmo que el *comptoir* de los tirantes publicaba sus álbums y multiplicaba sus esfuerzos para mostrar a los arquitectos, a

los empresarios de construcción, que acaba de revelarse una nueva utilización de la metalurgia; para enseñarles el uso, el grado de resistencia de los materiales nuevos ofrecidos a la construcción; para organizar, en una palabra, una reclame colectiva metódica. En su deseo de uniformar lo más rápidamente posible los tipos en uso, se notaba que dominaba a los *comptoir* de hierro perfilados la misma preocupación de alcanzar una mayor clientela, de servirla más fácilmente, más rápidamente y más barato.

Todo ello está en contradicción evidente con la política restrictiva. Además, la actividad de las agrupaciones de exportación, tales como el *comptoir* de exportación de las fundiciones, el *comptoir* de exportación metalúrgica y los que le sucedieron bajo diversos nombres, testimonian una preocupación de buscar y aumentar salidas a sus productos fuera del mercado nacional. Una de las grandes utilidades de estos *comptoirs* es haber permitido que los metalúrgicos y constructores franceses aceptaran colectivamente ciertos pedidos de países extranjeros, que ninguna empresa aislada hubiera podido comprometerse a efectuar en razón a su importancia.

Ha sido preciso que los *comptoirs* hicieran serios esfuerzos para hacer conocer sus productos. Había que indicar a los que empleaban el acetileno cuáles eran las condiciones de seguridad a las que debían responder las instalaciones; hasta, a veces, el *comptoir* se veía obligado a hacer él mismo las instalaciones. Los agricultores necesitaban que se pusieran a su disposición campos de experimentación para aprender cómo, bajo su clima, en sus tierras, debía emplearse tal o cual abono químico. Así, por estos esfuerzos tendientes a acrecer el consumo, y por la necesidad de producir en masa, los *comptoirs* de la industria química, con más intensidad que los demás, no se hallaban obligados a una reducción sistemática.

Por estas razones los *comptoir* franceses no han tenido que volverse a orientar con la misma intensidad que los cartels alemanes. Pero, al igual que los cartels alemanes, han encontrado en sí mismos los elementos de resistencia a toda política malthusiana.

## VI.—Las ententes internacionales.

Las ententes internacionales no son, en general, sino acuerdos entre agrupaciones nacionales ya constituidas. Salvo la notable excepción de las conferencias marítimas, de las cuales hablaremos más adelante, constituyen ampliaciones de ententes nacionales preexistentes. Su número sería probablemente más elevado, si las barreras aduaneras no aislaran ciertos mercados. Siendo, entonces, más vasto el campo de la industria, habría que transportar

en el dominio internacional, las organizaciones reconocidas como necesarias en una zona más limitada.

A pesar de las fronteras y de las aduanas, las industrias similares de los grandes países de producción están en concurrencia las unas con las otras. En el mercado nacional, esta competencia se encuentra más o menos atenuada. En los mercados exteriores se ejerce más libremente. Una división de influencias, un acuerdo sobre las cantidades puestas en venta o sobre su precio, puede, según los casos, poner fin al desorden y al verdadero derroche que significan algunas luchas. Finalmente, la superproducción puede concebirse en el mercado mundial en sí, ya sea para objetos de gran consumo, como los rieles de ferrocarril, cuyo uso está, a pesar de todo, limitado, o bien para mercaderías que no tienen aún una clientela constituída, como los productos químicos recientemente descubiertos. Es por ello que existía antes de la guerra un sindicato internacional de rieles, en el cual se habían agrupado todas las grandes metalurgias, y una gran cantidad de sindicatos propiamente dichos, o por lo menos acuerdos internacionales, con respecto al bórax, las cristalerías, los carburos, los abonos, los explosivos, etc.

La entente internacional del acero, constituída el 20 de septiembre de 1926, entre Francia, Alemania, Bélgica y Luxemburgo, y a la cual vienen a agregarse Polonia y Checoslovaquia, es la más vasta manifestación de este fenómeno. De lo que puede juzgarse antes de haber observado sus resultados, parece responder a la necesidad de poner un poco de orden y de regularidad en la marcha progresiva de las industrias metalúrgicas e impedir los abusos del *dumping*. Cuando se recurría ocasional o excepcionalmente a este procedimiento, podía ofrecer ventajas temporarias a quienes lo practicaban. Pero cuando llega a practicarse en forma permanente y general, constituye un desorden y se traduce en esfuerzos vanos. ¿A qué sirve vender barato en el mercado del vecino, si ese vecino puede pagarnos con la misma moneda en nuestro propio mercado? Además, el golpe de látigo dado a la producción metalúrgica mundial por la guerra y la post-guerra podía hacer temer un embotellamiento general de todos los mercados mundiales. El tonelaje de acero obtenido en 1913 era de aproximadamente 77 millones (76.885.850). Llegaba a cerca de 89 millones en 1925. En el actual estado de estancamiento que presentan muchas actividades económicas, esas cifras eran alarmantes.

Hasta aquí, la entente no existe sino sobre el *quantum* de la producción, que no es, por otra parte, fijo, sino que varía de acuerdo con las decisiones de un Consejo, el Comité de los cuatro, que se inspira en las circunstancias del momento para determinarlo. Pero no se suscribe ninguna obligación, ni para la venta en común, ni para la uni-

dad del precio. El futuro dirá si la entente debe o no extenderse a otros países y a otros objetos.

En la industria de los transportes marítimos, las ententes son internacionales por la misma naturaleza de las cosas. Se trata aquí, en efecto, de una índole de actividad que, por una circunstancia única hasta la aparición de los transportes aéreos, no se ejerce sobre ningún territorio nacional, sino en la superficie de los mares, que no pertenece a nadie. Resulta imposible, pues, hacer jugar su papel a los regímenes aduaneros. Es verdad que es posible, al menos teóricamente, reservar a un pabellón la frecuentación de determinados puertos o la práctica de determinada navegación; pero fuera de las relaciones entre dos o más puertos de la misma nación, toda reserva de este género provoca medidas de represalia de parte de los países concurrentes, de tal suerte que las naciones marítimas se ven inducidas, por la consideración de su propio interés, a abrir sus puertas a todos los pabellones, — bajo condición de reciprocidad. Este estado de cosas ha sido reconocido y confirmado por la Convención de diciembre de 1923, firmada en Ginebra, sobre el estatuto internacional de los puertos. Una entente nacional entre transportadores marítimos a largo plazo no podría, pues, concebirse, sino para lugares de destino excepcionalmente servidos por un solo pabellón. En realidad, ningún puerto de alguna importancia está en ese caso, de suerte que la entente debe ser internacional o no existir.

Presenta, además, dificultades particulares. En primer término, toda una variedad de armamentos escapa casi por completo a la posibilidad de formar parte de entente por completo. Los navíos "*tramps*" es decir, aquellos cuyo destino varía con la carga que transportan, no pueden entrar en combinaciones de esta índole. Son *rouliers de mer*, afectados sucesivamente a transportes de carbón, de minerales, de fosfato, de cemento, de cereales, de maderas, etc., que cargan un día con destino a Chile, otro a la Indo-China o Australia; ¿cómo podrían comprometerse para un cierto tráfico o para un puerto dado, si pueden cambiar constantemente de tráfico o de puerto?

Es completamente distinta la situación de los navíos afectados a una línea regular. Durante todo el tiempo en que una empresa de navegación sirve una línea, que mantiene sus *servicios*, se coloca en una estrecha dependencia frente a los clientes de esa línea. Se compromete, en efecto, a hacer partir sus buques a una fecha dada, a hacer escala en puertos fijados de antemano a una fecha igualmente determinada, y todo ello sin tener la seguridad de que le serán confiadas mercaderías o que se embarcarán pasajeros. A veces, la experiencia le indica que en tales o cuales épocas el flete es raro y los pasajeros recalitrantes. Sin embargo, continúa ejecutando su programa, debi-

do a que las compañías competidoras no tardarían en aprovechar cualquier paro, cualquier suspensión, cualquier irregularidad en los servicios para sacarle la clientela. Agréguese a ésto, que, a veces, un *tramp* se encuentra allí para ofrecer un flete inferior y quitar a la línea regular un tonelaje sobre el cual había fundado esperanzas. En resumen, hay la obligación, para el armador, de hacer navegar sus navíos de acuerdo a su programa, y libertad, para el cargador y el pasajero, de recurrir a quien le parezca.

No se trata ya aquí de superproducción, sino de derroche. Se ponen demasiados buques al servicio de una misma línea; se hacen grandes gastos y obtienen pequeñas entradas. De donde resultan gastos desordenados de explotación, elevados precios de transporte, sin provecho para nadie. ¿Podría una entente remediar esta situación? En realidad, una entente entre los armadores solamente, sigue siendo siempre un poco ilusoria. No pueden centralizarse en una sola oficina ni en un solo lugar todos los pedidos de transportes marítimos. No es posible, pues, cortar las relaciones entre los armadores y los cargadores, en la forma que lo hacen, por ejemplo, los cartels alemanes entre las hulleras y su clientela. Además, es difícil asegurar una disciplina rigurosamente exacta. Es por todo ello que se ha ideado otro sistema: en lugar de agrupar sólo los armadores entre sí, se han agrupado con su clientela, en la medida posible.

Tal es el objeto de las primas de fidelidad, practicadas por gran número de conferencias marítimas. He aquí explicado en qué consisten.

La "conferencia", es decir, la reunión de las compañías de líneas regulares que sirven un puerto, avisa a la clientela de expedidores de ese puerto, que si al cabo de un período de seis meses, por ejemplo, no han cargado en otros navíos que los de la conferencia, se les acordará una devolución, generalmente del 10 o/o. Es una prima de fidelidad bien definida. No obstante, para evitar que al día siguiente de vencido el término previsto, la clientela caiga en la tentación de ser infiel, la prima acordada no se entrega efectivamente sino al término de un segundo período de seis meses de fidelidad. En esta forma, el cliente no puede resultar infiel sin perder algo; queda siempre el derecho de ser infiel, pero no gratuitamente. La infidelidad le resulta onerosa. Los ingleses, que son al parecer los primeros autores de esta combinación, la califican de *Deferred Rebates System*, sistema de las devoluciones diferidas.

Allí donde se pone en práctica un sistema semejante, el armador de líneas regulares se encuentra frente a una clientela que, sin haber contraído con él ningún compromiso, sin haber, en lo más mínimo, enajenado su libertad,



está interesada en proporcionarle flete. En esta forma, el compromiso preciso y oneroso que ha contraído de servir regularmente un puerto, halla una especie de contrapartida, indudablemente precaria, en la existencia de este interés. Por otra parte, es indispensable su entente con las otras empresas que sirven la misma línea. No podría exigirse en la práctica, a un cargador, la fidelidad absoluta a una sola compañía; podría suceder que la capacidad de las bodegas de los buques de esa compañía resultara insuficiente en un momento dado. Pero puede exigirse la fidelidad hacia el conjunto de las líneas regulares de un puerto, con tal que equilibren el tonelaje de los navíos en servicio, con el de tráfico. Hemos, aquí, pues, formada la entente. Y el sistema de las primas le proporciona una sanción generalmente eficaz.

No hay allí ninguna maniobra que tienda a restringir el tonelaje a una cifra menor a las necesidades del comercio marítimo. Se trata solamente, de una sabia combinación que tiende a introducir un poco de estabilidad y de equilibrio en una industria muy aleatoria.

#### VII. — Los resultados generales de las ententes

Henos aquí al término de la rápida revista que habíamos emprendido. La conclusión general que puede inducirse es muy sencilla y puede formularse en los siguientes términos: las ententes no corren el riesgo de llegar a ser tiránicas sino cuando toman de la autoridad pública una fuerza artificial, ya sea abusivamente, en caso de fallas de la ley, o por culpabilidad de los que la hacen o aplican, o ya sea regularmente, cuando la ley las reconoce oficialmente o las impone.

Pero sin ser tiránicas, sin crear monopolios de hecho, las ententes ejercen una influencia en el mercado de las industrias a las cuales se refieren. ¿En qué sentido obra generalmente esta influencia?

La acusación más frecuente que se levanta contra ellas es la de que elevan los precios de venta. Esta acusación se refiere principalmente al período de iniciación de los cartels; se apoya sobre el hecho que, en los períodos de crisis, cuando los precios se envilecen, la acción de las ententes tiene por efecto mantenerlos por arriba del nivel a que caerían. Pero todas las investigaciones llevadas a cabo en Alemania, en Inglaterra, en los Estados Unidos, atestiguan que en los períodos de alza, la acción de los cartels se ejerce en sentido contrario, y mantiene los precios bajo el nivel a que llegarían sin ellos. En otros términos, estabilizan y regularizan. Gracias a ellos, las curvas de precios presentan con menos frecuencia esos picos alargados que desconciertan todas las previsiones, desaniman las iniciativas y dan a la industria una apariencia de juego de las más funestas. Así, no solamente prestan

servicio a los productores que se agrupan, sino también a su clientela. La clientela encuentra en las ententes otra ventaja en extremo importante: la de pagar precios, no solamente menos variables en el tiempo, sino siempre uniformes para todos, en un momento dado. Esta ventaja beneficia sobre todo a la clientela modesta; constituye para los humildes, una feliz protección de la que darán idea algunos ejemplos. En la época en que el "*comptoir* metalúrgico de Longwy aprovisionaba de fundición a un cierto número de fundiciones de hornos a *puddler* o de fábricas de acero, contaba entre sus clientes con grandes empresas, a las que los progresos técnicos no habían llevado aún a poseer los altos hornos, y otras empresas cuyos medios de acción y de organización no permitían una integración semejante. Eran, por ejemplo, fundiciones con un número muy restringido de cubilotes, fraguas poco importantes, especializadas en ciertas fabricaciones. Con el *comptoir*, estos pequeños establecimientos eran considerados, del punto de vista de los precios, de las condiciones de pago y de las entregas, exactamente en un mismo pie de igualdad que Creusot o cualquier otro gran industrial. Muchos deben a estas condiciones favorables el haber podido afrontar las dificultades de los primeros momentos.

Las conferencias marítimas dan a sus más modestos clientes una garantía análoga. Todos los cargadores están seguros que sus concurrentes más poderosos pagan el mismo precio de flete que ellos, que no reciben devoluciones superiores a las suyas, que, en una palabra, están tratados igual que ellos. En general, este feliz resultado de las conferencias surge con evidencia cuando desaparecen. Es lo que ha sucedido principalmente en el Africa del Sur en el momento en que la "Union Castle Mail" debió retirarse de la conferencia del Cabo, dado que, bajo esa condición expresa, le fué renovada la subvención postal de que gozaba. Los pequeños cargadores comprendieron bien pronto que, conjuntamente con la conferencia, había desaparecido la seguridad de que anteriormente gozaban en el tratamiento. ¿Qué hace un armador, en efecto, cuando, habiendo contraído el compromiso de servir una línea con una periodicidad dada, se encuentra frente a una clientela que ya no le es posible retener por primas de fidelidad? Trata de asegurarse, por lo menos, algunos grandes clientes por acuerdos aislados. Sólo puede realizar estos acuerdos concediendo determinadas devoluciones o una cierta disminución en los fletes. Y en esa forma, se sacrifican los pequeños cargadores en beneficio de los grandes.

Las ententes proporcionan, igualmente, un señalado servicio a la clase obrera y al interés general, disminuyendo la frecuencia y la duración de las desocupaciones. Regularizar los precios es, al mismo tiempo, regularizar la

producción; es, también, regularizar los medios de existencia de todos los que viven al día.

Bajo la forma que tiende cada día más a adquirir en los grandes países industriales, la concentración produce aún otros felices resultados. En todas partes donde se aplica, sobre todo con el objeto de disminuir los precios de coste, como lo hemos indicado, apareja una disminución correspondiente y progresiva, a corto término, de los precios de venta. Trabaja, entonces, en un sentido favorable a la clientela, de la cual la clase obrera constituye una gran parte.

Todo esto no se aplica, claro está, sino a las ententes libres y a todos los otros fenómenos de concentración en los cuales no interviene la coersión. No sabríamos insistir demasiado sobre el hecho que toda entente que dispone de una proporción cualquiera de la autoridad pública, en cualquier forma que sea, por abuso o por disposición legal, va en marcha hacia el monopolio, compromete la libertad de la concurrencia y amenaza, por consiguiente, con provocar un alza de precios. Bajo un régimen de libertad, toda entente que abusa de su poder para aumentar los precios de venta, suscita la concurrencia exterior; se expone, pues, al más grave peligro que pueda conocer. Pero si está defendida contra ese peligro por elementos que favorecen o aseguran su monopolio, puede desafiarlo sin temor. Nos es imposible verificar hoy si los sindicatos alemanes de la potasa o de los carbones dan satisfacción a sus clientes o aun a sus miembros. Son obligatorios por ley o de hecho.

### VIII. — El régimen legal de las ententes.

Nos hallamos ahora en condiciones de examinar cuál es el régimen legal que conviene a las ententes industriales. No obstante, no sabíamos definirlo, ni tan siquiera en sus lineamientos generales, si no tuviéramos en cuenta las legislaciones nacionales y las disposiciones que contienen en lo que respecta al derecho de coalición.

Cuando, a raíz de los hechos económicos que alteraban las antiguas condiciones del trabajo, desaparecidas las diversas agrupaciones que correspondían a estas condiciones, se elevó una ráfaga de individualismo y la coalición — el acuerdo concertado entre los ciudadanos para defender sus intereses comunes — se convirtió en una especie de espantajo. Nuestro Código Penal (francés), lo consideraba un delito caracterizado en el momento en que fué redactado a principios del siglo pasado. Fué necesaria la ley de 1864 para quitar a la coalición este carácter de delito, en lo que respecta a los obreros; veinte años más tarde, la ley de 1884 consagraba la organización de los sindicatos profesionales que constituyen una coalición permanen-

te. A pesar de ello, la coalición entre los poseedores de una mercadería o género, sigue siendo siempre un elemento de delito, mencionado en el artículo 419 del Código francés. Se tenía, en contra de las ententes entre productores, una presunción injustificada, desconocida cuando se redactó el Código Penal que castigaba el acaparamiento.

Varias otras legislaciones nacionales traen un resabio de las mismas confusiones. En todas partes donde existen, es indispensable hacerlas desaparecer: 1o., quitando a la coalición legítima todo carácter delictual; 2o., distinguiendo claramente el fenómeno de las ententes industriales del de acaparamiento.

Es posible hacer esta distinción. Conocemos los rasgos característicos de las ententes lícitas; los recordaremos muy brevemente. Oponiéndoles los rasgos esenciales del acaparamiento, constataremos que un legislador avisado puede evitar toda equivocación.

Las ententes lícitas se reconocen, ante todo, por sus fines y sus resultados. Se proponen, en primer término, la estabilidad del mercado, el equilibrio normal entre la producción y el consumo.

En segundo lugar, tienden a la regularidad del trabajo: son organismos duraderos, que no pueden sobrevivir si no proporcionan conjuntamente un interés a los patrones y a los obreros. Una entente entre productores no puede obtener la estabilidad del mercado a costa de la regularidad del trabajo. Si lo hace excepcionalmente; si, por ejemplo, decide momentáneamente la clausura de una usina en época de crisis, es para evitar un paro más general y, por consiguiente, para evitar una mayor influencia en la regularidad del trabajo. No es sólo preciso que este medio se enuncie en los estatutos y sea realmente perseguido por la sociedad. Es preciso, también, que en la práctica, la entente aparezca un resultado apreciable en este sentido.

Las ententes lícitas se reconocen, en tercer término, en que no tienen nunca un carácter oculto. La mayoría de las veces, existen bajo la forma de una sociedad anónima por acciones y están sometidas, por consiguiente, a las condiciones de publicidad que la ley prevé para estas sociedades. Aun cuando no revisten la forma de las sociedades por acciones, no temen la luz y la publicidad. Trabajan con el rostro descubierto.

Un cuarto signo en el cual se reconocen, es su carácter de duración. Varias se forman a un mismo tiempo, por tres años, diez años, etc. En todo caso, no tienen nunca una existencia efímera. Persiguen un objeto que no puede realizarse, en forma definitiva, en un lapso corto de tiempo.

Por fin, son independientes. No presentan un carácter oficial. No pueden agregar, por consiguiente, a la poten-

cia de hecho, que obtienen de su organización, un elemento cualquiera de potencia pública, que tendería a hacerlas rápidamente tiránicas.

El acaparamiento se presenta con rasgos absolutamente diferentes.

Ante todo, las maniobras de acaparamiento no tienen nunca por finalidad el equilibrio del mercado. Por el contrario, persiguen, voluntariamente, el desequilibrio. Sólo pueden, en rigor, vivir de este desequilibrio. Todo acaparamiento se compone, en efecto, de dos movimientos sucesivos y de sentido contrario; el primero, durante el cual el acaparador acumula silenciosamente la mayor cantidad posible de mercaderías sobre las cuales quiere influir; el segundo, durante el cual, habiendo producido una limitación artificial y una elevación de los precios, aprovecha de ello para vender con un beneficio considerable las mercaderías que había adquirido al precio del primer período. No puede concebirse la segunda de estas operaciones sin la primera, y si sólo la primera tiene éxito, se produce la ruína del acaparador, por cuanto después de haber acumulado mercaderías, no logra venderlas ventajosamente.

Varios economistas han sostenido que, en el estado actual de las relaciones internacionales y de las comunicaciones, el acaparamiento no necesitaba sanciones penales, desde que el juego de las fuerzas económicas bastaba para conjurar el éxito. No podemos aceptar esta apreciación. Es cierto que en tiempos normales, es decir, cuando la libertad de comercio y la libertad de los transportes existen en toda su plenitud, en derecho y en el hecho, se concibe difícilmente que pueda tener éxito una maniobra de acaparamiento. Pero es preciso contar con las numerosas circunstancias que pueden atenuar o hacer desaparecer la libertad de comercio y de los transportes. Las tarifas aduaneras proteccionistas o prohibicionistas lesionan la primera de estas libertades. El estado de guerra la destruye por completo, como lo hemos visto por una cruel experiencia de varios años. Destruye, igualmente, la libertad de los transportes. Es, pues, prudente prever sanciones contra los acaparamientos que amenazan producirse en la misma medida en que desaparecen la libertad de comercio y la libertad de los transportes.

Obteniendo beneficios con el desequilibrio del mercado, el acaparador no podría perseguir la regularidad del trabajo. La mayoría de las veces, por otra parte, se desinteresa por completo de este hecho. Con frecuencia, no es un productor sino un simple especulador, que no tiene, por consecuencia, ninguna preocupación profesional, con respecto a los obreros de la industria sobre la cual actúa. Allí, también, es donde se distinguirá fácilmente la maniobra de acaparamiento de la entente lícita.

Mientras que las ententes no retroceden frente a la publicidad, el acaparamiento tiene siempre un carácter lo más secreto posible. La maniobra que va a realizar no puede tener éxito si es conocida de antemano, lo que permitiría hacerla fracasar. Tiene, también, una duración limitada. No trata de crear organismos más o menos permanentes. Trata de realizar un golpe bursátil, un rápido desequilibrio del que obtiene ventajas.

Hay otra diferencia sensible. La maniobra de acaparamiento puede muy bien ser obra de una sola persona, si se supone suficientemente poderosa para ello. En realidad, es posible señalar un nombre como único responsable de numerosos acaparamientos que han impresionado la opinión pública, ya sea en Francia o en el extranjero, desde hace unos veinte años. El acaparador puede ser aislado. Es preciso, pues, prever el delito de acaparamiento independientemente de la coalición.

En estas condiciones, ¿cuáles son los elementos necesarios de un régimen legal de las ententes?

El primero estriba en la distinción misma que acabamos de hacer. Para hacer que no recaiga sobre las ententes lícitas la sospecha general que pesa sobre la coalición, es preciso que la ley defina sus finalidades características, a saber: la estabilidad del mercado y la regularidad del trabajo y que defina, igualmente, sus rasgos esenciales: la publicidad, la duración y su independencia frente a los poderes públicos.

Entre estos rasgos existe uno que requiere cierta precisión; es el de la publicidad. La mayoría de las ententes terminan con actos auténticos y con frecuencia con la constitución de sociedades por acciones. No son, pues, ocultas. No obstante, su publicidad no es, en todas partes, una publicidad especial y organizada que permita una vigilancia efectiva y fácil de parte de la autoridad judicial. Dada la importancia que existe en evitar que las coaliciones degeneren en monopolios, por los procedimientos que hemos indicado, se justificaría que se impusiera que las ententes hicieran una declaración en el momento de su constitución o en oportunidad de las transformaciones que sufren. Esta declaración debería formularse ante la autoridad judicial, desde que nos hallamos aquí en el terreno de la materia penal. Si una entente realiza maniobras prohibidas por la ley, el hecho de que tenga una organización y una finalidad aparentemente lícitas, no debe ponerla al abrigo de las persecuciones. Interesa solamente, por el respeto de las garantías legales que todo ciudadano merece, que estas persecuciones sean ejercidas por los magistrados que las tienen a su cargo. En esta forma, las ententes lícitas podrían cumplir la misión que les incumbe, sin hallarse trabadas o paralizadas por el riesgo de que recaigan sobre ellas sospechas injustificadas. Y, por otra parte, el interés

general se hallaría a salvo con la obligación de una declaración que permitiera una intervención rápida de la justicia, cuando se produjeran abusos.

**Paul de ROUSIERS**

Profesor de la Escuela de Ciencias Políticas.

(Artículo publicado por el Comité Preparatorio de la Conferencia Económica Internacional, "*Questions Economiques et Financieres*", 1927, II, 21. — Traducción de E. G. G.)