

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

Setiembre 1927

Serie II N° 74

DIRECCION Y ADMINISTRACION
CALLE CHARCAS, 1835
BUENOS AIRES

Información Económico Financiera

La racionalización de la industria y la Conferencia Económica Internacional Se afirma comúnmente que uno de los móviles de los que propusieron la realización de la última Conferencia Económica Internacional realizada recientemente en Ginebra, fué tratar de hallar soluciones a la crisis industrial por la que atraviesa Europa desde la guerra de 1914.

En esas condiciones, los principales temas que se trataron fueron, como era fácil prever, la cuestión de las tarifas aduaneras, que ya hemos tratado en un comentario anterior, la que ahora nos ocupa y por fin la relacionada con las coaliciones industriales.

Y esa crisis industrial de postguerra es, como se ha hecho observar en múltiples publicaciones del Comité Preparatorio de la Conferencia, eminentemente europea y, por ende, de los países que dependen de esas economías.

Los Estados Unidos no sufren de ese malestar general. Disponen de recursos naturales abundantes y variados, poseen un intenso mercado interno y desde que practicaban hacia ya tiempo esa política de "self sufficiency" que los caracteriza, han sufrido menos el contragolpe de la actual situación.

Como índices reveladores de esta dualidad de posiciones de unos países frente a otros, se han publicado algunos de sumo interés y consideramos particularmente significativos los siguientes: desde 1913 los Estados Unidos han aumentado en 50 o/o su producción de acero, han triplicado su construcción de máquinas y de aparatos eléctricos, han aumentado en un sexto su consumo de algodón. Tomando la media aritmética de la producción de doce industrias que figuran entre las principales, durante los años 1925 y 1913 se halla, frente a un índice de 100 en 1913, un índice de 108 en 1925 para Europa, descartando Rusia, y de 121 para el mundo en conjunto.

El desarrollo de las naciones jóvenes tiene un origen ya antiguo; este desarrollo, esta transformación de los países nuevos, seguirá sin duda su movimiento ascensional. Pero esta transformación no debe provocar, necesariamente, la decadencia de Europa. Basta recordar que Inglaterra ha gozado, inmediatamente después de la revolución industrial, de una verdadera hegemonía en el mundo económico; no se vió arruinada, sin embargo, por la sola razón de que el continente europeo y los Estados Unidos siguieran su ejemplo. Inglaterra supo adaptar la producción a las nuevas necesidades.

Y así podría hacerlo Europa, mejor dicho, así hubiera podido hacerlo Europa, a no haber mediado dos factores de singular importancia: por una parte, un crecimiento desproporcionado de esos nuevos países, aumento originado por las circunstancias especialísimas creadas por la situación mundial en los tiempos de la guerra y, en segundo lugar, que Europa, tomada de improviso por la evolución industrial de los países jóvenes, en momentos en que tenía, ante todo, que hacer frente a las necesidades del mo-

mento y desorganizar así su producción para el futuro, no pudo seguir en su producción el ritmo que las circunstancias marcaban.

Para recuperar el tiempo perdido, Europa debería esforzarse. Si Europa recomenzara su labor de poner en explotación países nuevos, tendría puerta abierta para sus exportaciones de máquinas y materiales de toda especie que recuperarían un monto normal. Las posibilidades en los países tropicales son, prácticamente, ilimitadas. Pero para realizar una obra de esa índole se requieren enormes capitales de que ya no dispone Europa.

Pesan sobre Europa las cargas de una falta de modernización de la industria, de las formidables deudas de guerra, de la ruina que ha significado la inflación monetaria y, por fin, de la política gubernamental seguida desde 1918, desde cuyo año los gobiernos comenzaron a intervenir en múltiples aspectos de la producción y de los servicios públicos, intervención que continúa. No debe olvidarse, tampoco, que para equilibrar los presupuestos fué preciso recurrir al aumento de los impuestos y cargas en formas múltiples que han venido a provocar una disminución de la capacidad de consumo.

Y desde que la elevación de los precios de coste es una de las causas de la crisis actual, no hay duda de que la racionalización de la industria es uno de los medios de llegar a la solución de aquélla.

La racionalización es, en términos generales, la aplicación de principios científicos a todas las operaciones de la producción y de la repartición de los bienes.

Parece curioso, a primera vista, que en la industria y en el comercio, donde la concurrencia estimula los esfuerzos y elimina los que no son aptos, se haya llegado a preconizar una reorganización del trabajo. Y es que las condiciones de producción han evolucionado rápidamente en estos últimos tiempos y que los industriales europeos, debido a las situaciones de la guerra y de la post-guerra, no han podido adaptarse a la nueva situación. Es que, por razones de orden político, la producción no depende solamente de los individuos y no está basada solamente en condiciones económicas naturales. Por todo ello, la obra de racionalización de la industria europea depende de una amplia colaboración internacional.

He aquí el texto de las resoluciones y recomendaciones de la Conferencia en lo que respecta a la racionalización de la industria:

RESOLUCIONES.—La Conferencia considera que uno de los principales factores de aumento del rendimiento, de mejoramiento de las condiciones de trabajo y de la disminución del precio de coste debe buscarse en la organización racional de la producción y de la distribución.

Considera que esta racionalización tiende paralelamente:

1o. Dar al trabajo el máximo de eficacia con el mínimo de esfuerzo;

2o. Facilitar por una menor variedad de los tipos — en los casos en que aquélla no ofrece ventajas evidentes — el estudio, la fabricación, el empleo y el rendimiento de las piezas en serie;

3o. A evitar el derroche de las materias primas y de la energía; y

4o. A independizarla de los transportes ilógicos, de las pesadas cargas financieras y de la inútil superposición de intermediarios.

Considera que su aplicación juiciosa y continua es susceptible de aportar:

1o. A la colectividad, una mayor estabilidad y un más elevado nivel de las condiciones de vida;

2o. A los consumidores, precios inferiores y productos adaptados más cuidadosamente a la generalidad de las necesidades;

3o. A las diversas categorías de productores, remuneraciones

mayores y más seguras para repartir equitativamente entre ellos.

Estima que esta aplicación debe llevarse a cabo con la prudencia necesaria para no lesionar los legítimos intereses de los trabajadores y que, no descuidando el proceso de racionalización, deben preverse medidas apropiadas para el caso en que, en la primera faz de su organización, aparejaría privaciones de empleos o un trabajo más penoso.

Considera, por fin, que esta aplicación apareja, por otra parte, en todo lo que concierne a la organización propiamente dicha del trabajo, la colaboración del personal, el concurso de las organizaciones profesionales, y el de las competencias científicas y técnicas.

En consecuencia, la **Conferencia recomienda** a los gobiernos, a las instituciones públicas, a las asociaciones profesionales y a la opinión pública:

1o. Orientar en el sentido de las directivas indicadas, el esfuerzo de los productores y particularmente:

- a) Provocar y favorecer en todas las formas posibles la búsqueda y la comparación de los métodos más adecuados y de los procedimientos más prácticos de racionalización y de organización científica del trabajo, así como de los resultados obtenidos en el orden económico y social;
- b) Aplicar este esfuerzo en la industria, en la agricultura, el comercio y las instituciones financieras, no solamente en las grandes empresas, sino también en las medianas y pequeñas y eventualmente en el artesanado y en las profesiones, teniendo en cuenta las felices consecuencias que puede ofrecer para la organización y las comodidades de la vida doméstica;
- c) Dedicar en este esfuerzo una atención especial a las medidas susceptibles de asegurar el mejor, el más sano y el más digno empleo del hombre, tales como la selección, la orientación y la preparación profesional, la distribución del trabajo y del descanso, las formas de remuneración que asocian equitativamente al trabajador en el aumento de su rendimiento y generalmente las condiciones de trabajo y de existencia favorables a la formación y al mantenimiento de su personalidad.

2o. Perseguir metódicamente, no solamente en el terreno nacional, sino en el internacional, la "standardización" de los materiales, de las piezas y de los productos para todos los tipos de importancia internacional, con el objeto de eliminar las trabas a la producción de los cambios que podría presentar una política de "standardización" exclusivamente nacional.

3o. Realizar en el terreno internacional investigaciones que permitan destacar los mejores métodos empleados y los resultados más concluyentes obtenidos en todos los países, en la aplicación de los principios antes citados, utilizando las investigaciones efectuadas en ciertos países y favoreciendo los intercambios de información entre interesados.

4o. Difundir por todos los medios una conciencia clara de las ventajas y de las obligaciones que importan la racionalización y la organización científica del trabajo, así como la posibilidad de su realización progresiva.

Si uno de los objetos con que fué convocada la Conferencia era el que ya hemos enunciado, de tratar de hallar una solución a las crisis que aquejan a Europa, podría decirse que en esta faz de las discusiones, ha fracasado, o poco menos.

Como puede verse por el texto de las consideraciones y resoluciones que anteceden, lo que la Conferencia recomienda es, particularmente, una racionalización técnica que se reduce a la organización científica del trabajo. Esta racionalización mejorará el

rendimiento del trabajo de los obreros y aumentará la desocupación si la disminución del precio de coste no es suficiente para determinar un aumento sensible del consumo.

Nadie podría dejar de reconocer las ventajas de una organización más científica del trabajo, pero lo cierto es que aquélla no solucionará por sí sola la actual situación de Europa en lo que respecta a la pérdida de su importancia relativa en la producción industrial del mundo.

Propone, además, la Conferencia la "standardización" de los productos, lo cual, si bien es importante, tampoco resuelve el problema.

Como muy bien lo ha hecho notar el profesor Delmer en un artículo recientemente publicado (1), muy distintos serían los resultados que podrían esperarse de una racionalización económica, es decir, de una adaptación de la producción a los recursos en primeras materias y a las necesidades del consumo. Agrega que esta racionalización debe ser el resultado de una cooperación entre la obra productiva de los países, una especie de división del trabajo entre las naciones.

Y no hay duda que una organización de esta índole sería posible si se rebajaran sensiblemente las tarifas aduaneras.

Por fin, una organización económica debería igualmente tender al control de los ciclos económicos por una acción sobre ciertos elementos de ese ciclo. Ya no se discute hoy en los Estados Unidos sobre las ventajas que se han obtenido en ese sentido mediante la aplicación de principios adecuados.

La racionalización no podrá llegar hasta descartar las variaciones cíclicas de los negocios, impedir esos movimientos ascensionales y los descendentes, que son la consecuencia fatal; pero podrá, eso sí, disminuir la intensidad de esas variaciones, y determinar una mayor estabilidad. Ello se logra mediante estadísticas detalladas por las cuales puedan seguirse las variaciones que sufre el consumo, evitando la aglomeración de grandes "stocks" y restringiendo cuanto antes la producción cuando las condiciones de plaza revelen una disminución del consumo y ampliándola, por el contrario, cuando se evidencien signos contrarios.

E. G. G.

*

* *

Los precios de la carne vacuna chilled en Liniers y Smithfield

1.—PROPOSITO DE ESTAS INVESTIGACIONES. — La oficina de Estadística de la Sociedad Rural Argentina ha comenzado a estudiar sistemáticamente

los movimientos de los precios de la carne vacuna en Liniers y en Smithfield.

No es ocioso advertir que ello no implica el propósito de averiguar las ganancias de los frigoríficos, pues resulta sencillamente absurdo pretender hacerlo con las simples cotizaciones del ganado y de la carne.

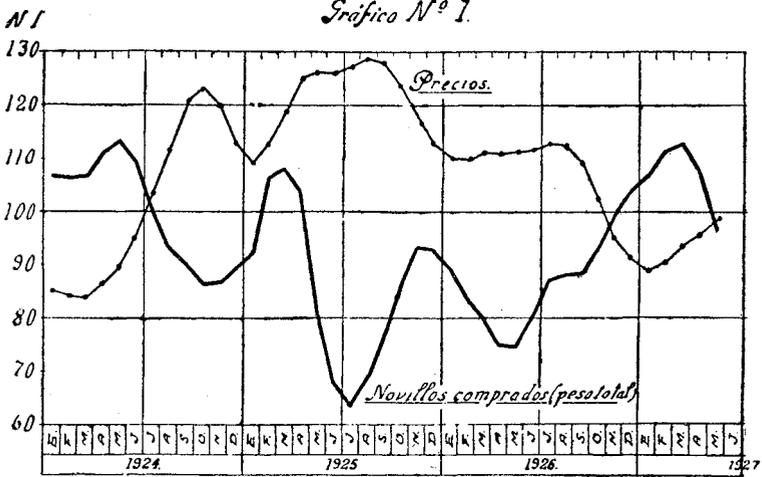
Estas investigaciones se proponen únicamente analizar el movimiento de los precios y su relación con otros factores, susceptibles de estimación estadística, que intervienen en el mercado de carnes.

2.—RELACION ENTRE LAS COMPRAS DE NOVILLOS Y LOS PRECIOS DE LINIERS. — La relación que las compras de novillos realizadas por los frigoríficos presenta con los precios pagados por los mismos desde enero de 1924 hasta julio de 1927, puede observarse en el gráfico No. 1 y en el cuadro respectivo.

La línea gruesa — que corre principalmente en la parte inferior del gráfico — representa, en números indicadores, las variaciones de las cantidades de novillos compradas por los frigoríficos. Como el peso medio de los novillos es variable, hemos pre-

(1) "La Rationalisation de l'industrie". Revue Economique Internationale. Junio 1927.

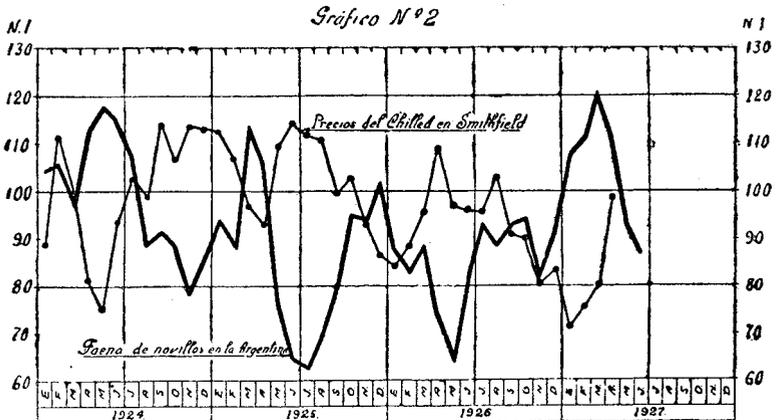
ferido considerar, en el lugar del número de novillos comprados, el peso total de los mismos.



La línea más delgada, con puntos, que corre principalmente en la parte superior del gráfico, representa, también en números indicadores, el movimiento de los promedios de los precios pagados por los frigoríficos por libra de carne de esos novillos.

Esto parecería indicar que cuando en el mercado se acrece la cantidad de novillos ofrecidos bajan las cotizaciones y los frigoríficos compran más; y el contrario, cuando declina la cantidad de novillos ofrecidos, se elevan los precios y los frigoríficos restringen sus compras. Es evidente que la consideración de la cantidad de novillos ofrecidos y la de los precios, no contempla todos los aspectos del problema: faltaría considerar las variaciones de la demanda, que, desgraciadamente, no pueden ser registradas estadísticamente.

3.—RELACION ENTRE LA FAENA DE NOVILLOS EN LA ARGENTINA Y LOS PRECIOS DEL CHILLED EN SMITHFIELD.
— En el gráfico No. 2 representamos esta faena con la línea gruesa.



Cuadro No. 1

COMPRAS DE NOVILLOS POR LOS FRIGORIFICOS Y PROMEDIOS DE PRECIOS PAGADOS

M E S E S	Peso global de las compras			Promedios precios pag'a.		
	Cifras reales	Promedios encadenados. Trimestr.	Números indicadores (1)	Cifras reales	Promedios encadenados. Trimestr.	Número indicadores (2)
1924—						
Enero . . .	124.315	123.485	107,11	02229.	02176	85,20
Febrero. . .	122.655	123.051	106,73	02124	02152	84,26
Marzo . . .	122.182	123.329	106,98	02103	02148	84,10
Abril . . .	125.150	128.372	111,35	02218	02198	86,06
Mayo . . .	137.785	131.026	113,65	02274	02290	89,66
Junio . . .	130.144	126.774	109,96	02377	02432	95,22
Julio . . .	112.396	116.511	101,06	02646	02652	103,84
Agosto . . .	106.995	106.720	92,57	02933	02869	112,33
Sep'bre . . .	100.770	104.263	90,44	03029	03084	120,75
Octubre . . .	105.023	100.043	86,78	03291	03141	122,98
Nov'bre . . .	94.337	100.349	87,04	03103	03063	119,93
Dic'bre . . .	101.688	102.936	89,29	02794	02887	113,04
1925—						
Enero . . .	112.782	106.522	92,40	02765	02793	109,36
Febrero . . .	105.098	122.516	106,27	02819	02892	113,23
Marzo . . .	149.667	124.990	108,42	03092	03060	119,81
Abril . . .	120.205	120.033	104,12	03269	03212	125,76
Mayo . . .	90.226	94.447	81,92	03276	03228	126,39
Junio . . .	72.909	78.676	68,24	03138	03222	126,15
Julio . . .	72.892	73.929	64,13	03252	03246	127,09
Agosto . . .	75.986	80.127	69,50	03347	03288	128,74
Sep'bre . . .	91.504	89.221	77,39	03265	03272	128,11
Octubre . . .	100.172	99.069	85,93	03203	03157	123,61
Nov'bre . . .	105.531	108.076	93,74	03003	03017	118,13
Dic'bre . . .	118.124	107.466	93,22	02845	02879	112,72
1926—						
Enero . . .	98.742	103.469	89,75	02790	02822	110,49
Febrero . . .	93.540	96.923	84,07	02830	02819	110,37
Marzo . . .	98.487	92.494	80,23	02838	02841	111,24
Abril . . .	85.456	86.979	75,45	02854	02837	111,08
Mayo . . .	76.995	86.707	75,21	02820	02840	111,20
Junio . . .	97.670	93.013	80,68	02846	02849	111,55
Julio . . .	104.375	100.575	87,24	02880	02883	112,88
Agosto . . .	99.681	101.911	88,40	02922	02875	112,57
Sep'bre . . .	101.677	102.525	88,93	02824	02789	109,20
Octubre . . .	106.218	107.022	93,61	02622	02621	102,62
Nov'bre . . .	115.871	114.499	99,32	02417	02431	95,18
Dic'bre . . .	121.407	120.271	104,32	02253	02304	90,21
1927—						
Enero . . .	123.536	123.393	107,03	02244	02264	88,64
Febrero . . .	125.236	128.558	111,51	02298	02303	90,17
Marzo . . .	136.902	130.005	112,77	02366	02376	93,03
Abril . . .	127.878	123.612	107,22	02465	02446	95,77
Mayo . . .	106.057	111.117	96,38	02507	02517	98,55
Junio . . .	99.417	—	—	02578	—	—

(1) Base promedio año 1924 (115.286 = 100)

(2) " " " " (02554 = 100)

Cuadro No. 2

FAENA DE NOVILLOS EN LA ARGENTINA Y PROMEDIOS DE
PRECIOS DEL CHILLED EN SMITHFIELD

M E S E S	Faena (Peso global)		Promedios de precios dos meses después	
	Cifras absolutas	Números indicadores (1)	Cifras absolutas (2)	Números indicadores (2)
1924—				
Enero	70.580	104,16	02341	89,01
Febrero	71.891	106,09	02934	111,56
Marzo	67.379	99,44	02622	99,69
Abril	76.428	112,79	02126	81,22
Mayo	79.987	118,04	01979	75,24
Junio	77.989	115,09	02460	93,54
Julio	73.040	107,79	02696	102,51
Agosto	60.870	89,83	02600	98,86
Septiembre	62.138	91,70	03000	114,07
Octubre	60.004	88,55	02812	106,92
Noviembre	54.096	79,83	02992	113,76
Diciembre	58.728	86,67	02988	113,61
1925—				
Enero	63.851	94,23	02964	112,70
Febrero	60.712	89,60	02812	106,92
Marzo	77.440	114,28	02547	96,84
Abril	72.159	106,49	02443	92,89
Mayo	52.382	77,30	02884	109,66
Junio	43.838	64,69	03010	114,45
Julio	42.576	62,83	02944	111,94
Agosto	47.537	70,15	02911	110,68
Septiembre	54.449	80,35	02616	99,47
Octubre	64.781	95,60	02711	103,08
Noviembre	64.095	94,59	02447	93,04
Diciembre	69.429	102,46	02272	86,39
1926—				
Enero	59.564	87,90	02223	84,52
Febrero	56.639	83,59	02325	88,40
Marzo	60.911	89,89	02520	95,82
Abril	50.458	74,46	02875	109,31
Mayo	44.662	65,91	02561	97,38
Junio	56.562	83,47	02535	96,39
Julio	63.241	93,33	02528	96,12
Agosto	60.625	89,47	02713	103,15
Septiembre	63.275	93,38	02400	91,25
Octubre	63.902	94,30	02395	91,06
Noviembre	56.140	82,85	02112	80,30
Diciembre	62.121	91,68	02170	82,51
1927—				
Enero	72.804	107,44	01878	71,41
Febrero	75.274	111,09	01988	75,59
Marzo	81.837	120,77	02121	80,65
Abril	75.479	111,39	02594	98,63
Mayo	63.275	93,38	—	—
Junio	59.128	87,26	—	—

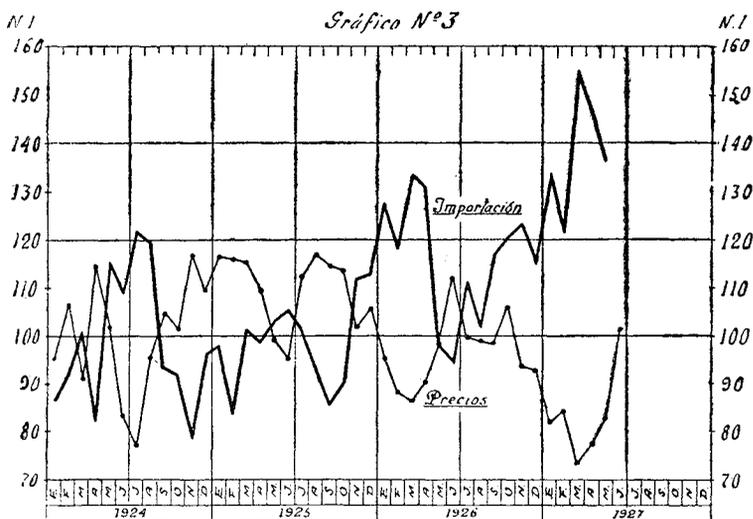
(1) Base promedio año 1924 (67.761 = 100)

(2) Base promedio de marzo de 1924 a marzo 1925 (02630 = 100).

La otra línea del gráfico — más delgada y con puntos — refleja, en números indicadores, las variaciones de los promedios mensuales de los precios de la carne vacuna chilled en el mercado de Smithfield, dos meses después de la faena en la Argentina. Por ejemplo, en el gráfico comparamos la faena de novillos en el mes de enero de 1926, con el promedio de precios en Smithfield en el mes de marzo del mismo año.

Es bien fácil observar — excepto en muy pocos casos — que cuando aumenta la faena de novillos en la Argentina, disminuyen los precios de la carne en Smithfield dos meses después; y cuando baja la faena suben los precios en Smithfield dos meses después.

Es necesario advertir que el término de dos meses, en que se manifiesta la relación, no es exacto. Puede ser mayor o menor. Pero como disponemos solamente de una estadística mensual de la faena, no podemos tomar otra unidad de tiempo que el mes. Sería a todas luces conveniente considerar más bien la faena y los precios semana por semana; por el momento ello no es posible.



(Ver cuadro No. 3, pág. 1062)

4.—RELACION ENTRE LAS IMPORTACIONES DE CHILLED Y SUS PRECIOS EN EL MERCADO BRITANICO. — Otro gráfico más—el No. 3—ayuda a comprender la razón de esta relación inversa entre la faena en la Argentina y los precios en Smithfield.

En efecto, en este tercer gráfico se comprueba cómo estos precios en Smithfield están vinculados a las importaciones de carne chilled.

La línea gruesa representa — en números indicadores — el movimiento de las importaciones mensuales de carne vacuna chilled en el mercado británico; y la línea delgada, con puntos, representa las variaciones de los promedios de los precios de esa carne en el mismo mes en que se realizan las importaciones. Observando ambas líneas se desprende—en forma inequívoca—que, en general, a mayor importación corresponde menor precio y a menor importación mayor precio.

El movimiento de las importaciones de carne vacuna chilled en el mercado británico, resulta en su mayor parte de las exportaciones de ese mismo producto de nuestro país; y las variacio-

Cuadro No. 3

IMPORTACIONES DEL CHILLED EN EL MERCADO BRITANICO
Y PROMEDIOS DE LOS PRECIOS DEL CHILLED EN SMITHFIELD

M E S E S	Importaciones (1)		Precios (2)	
	Cifras absolutas	Números indicadores	Cifras absolutas	Números indicadores
1924—				
Enero	30.594	86,99	02448	95,47
Febrero	32.479	92,35	02740	106,87
Marzo	37.510	106,66	02341	91,30
Abril	29.792	84,71	02934	114,43
Mayo	40.750	115,86	02622	102,26
Junio	38.616	109,30	02136	83,31
Julio	42.872	121,90	01979	77,18
Agosto	42.070	119,62	02460	95,94
Septiembre	33.044	93,96	02696	105,15
Octubre	32.290	91,81	02600	101,40
Noviembre	28.174	80,11	03000	117
Diciembre	33.840	96,22	02812	109,67
1925—				
Enero	34.530	98,18	02992	116,69
Febrero	29.999	85,30	02988	116,54
Marzo	35.984	102,32	02964	115,60
Abril	34.920	99,29	02812	109,67
Mayo	36.389	103,47	02547	99,34
Junio	37.062	105,38	02443	95,28
Julio	35.801	101,80	02884	112,48
Agosto	33.063	94,01	03010	117,39
Septiembre	30.343	86,28	02944	114,82
Octubre	31.742	90,25	02911	113,53
Noviembre	39.446	112,16	02616	102,03
Diciembre	39.696	112,87	02711	105,73
1926—				
Enero	45.139	128,35	02447	95,44
Febrero	41.855	119,01	02272	88,61
Marzo	47.143	134,05	02223	86,70
Abril	46.115	131,12	02325	90,68
Mayo	34.675	98,60	02520	98,28
Junio	33.498	95,25	02875	112,13
Julio	39.351	111,89	02561	99,88
Agosto	35.934	102,17	02535	98,87
Septiembre	41.236	117,25	02528	98,59
Octubre	42.494	120,83	02713	105,81
Noviembre	43.431	123,49	02400	93,60
Diciembre	40.811	116,04	02395	93,41
1927—				
Enero	47.161	134,10	02112	82,37
Febrero	43.226	122,91	02170	84,63
Marzo	54.641	155,37	01878	73,24
Abril	51.420	146,21	01988	77,53
Mayo	47.996	136,47	02121	82,72
Junio	—	—	02594	101,17

(1) Base promedio año 1924 (35.169 = 100)

(2) " " " " (02564 = 100)

nes, como es obvio, están íntimamente ligadas a las variaciones de la faena de novillos en la Argentina.

Es así, pues, cómo las oscilaciones de la faena se van transmitiendo sucesivamente por medio de las exportaciones de la Argentina y de las importaciones británicas, hasta influenciar los precios en Smithfield.

Ya hemos expresado que si la estadística fuese semanal, estas comparaciones podrían efectuarse con mayor precisión. Para ello, además, sería necesario disponer de datos más detallados; debido al carácter global de las cifras hemos debido considerar las compras de todas las clases de novillos realizadas por los frigoríficos; hubiese sido interesante estudiar separadamente las de novillos o carne chilled; pero la estadística actual no lo permite. Asimismo nos hemos visto obligados a comparar la faena total de novillos con los precios de la carne chilled en Smithfield. Más exacto hubiese sido considerar únicamente la faena de novillo chilled. Pero, a pesar de la imperfección de los datos, las correlaciones encontradas son evidentes. Y es de esperar que el perfeccionamiento de las estadísticas sobre el comercio de carnes haga posible extender y depurar estas investigaciones estadísticas.

NOTA SOBRE METODOS. — Como fué necesario en el gráfico comparar las variaciones de cantidades de magnitudes muy diversas, hemos recurrido al conocido procedimiento de los números indicadores, que expresan tales variaciones en relación a una base fija.

En todos los gráficos esta base fija ha sido el promedio mensual de las doce cifras correspondiente a 1924. En este promedio mensual fué igualado a 100 y de acuerdo a esta base ha sido calculado el número indicador para cada una de las cantidades correspondientes.

(Información proporcionada por la Oficina de Estadística de la Sociedad Rural Argentina.)

*

* *

Las cooperativas de venta en el comercio internacional del trigo (1)

En una información anterior, hacíamos una síntesis de la evolución de las cooperativas agrícolas en el Canadá, y del rol que desempeñaban en el comercio internacional del trigo. Completando aquella información, nos ocuparemos ahora del desarrollo de las organizaciones cooperativas de venta en otros países y de las proyecciones internacionales de este desarrollo.

No es exagerado afirmar que las condiciones buenas o malas en que se ejerce el comercio internacional de productos agrícolas, son de la mayor importancia para todos los países, indistintamente, y en cada país, para todas las clases sociales.

No es posible describir aquí estas condiciones, dada su gran complejidad. Sólo nos proponemos señalar, en el gran número de hechos y de problemas actualizados por la experiencia de los últimos años, los esfuerzos de las poblaciones rurales y de las poblaciones industriales, dirigidos a procurar la satisfacción, por medios propios, de sus necesidades de venta de la producción y de aprovisionamiento, mediante órganos cooperativos.

Las grandes cooperativas agrícolas de venta, que actualmente hacen su aparición en el mercado internacional, no son improvisaciones repentinas. Como hemos anotado en la información sobre las cooperativas de venta en el Canadá, representan un último estadio de un lento proceso de transformación, que se viene operando desde fines del siglo pasado. Un último estadio de esta transforma-

(1) Comentario y síntesis. Conferencia Económica Internacional. Documentación.

ción ha conducido, en algunos países especializados en determinada producción agrícola (trigo, lino, frutas, etc.,) a la creación de cooperativas agrícolas de venta, especializadas por producto. Estas cooperativas corresponden a un período de mayor evolución de la economía agrícola en relación con la economía mundial.

La Argentina, país agrícola por excelencia, se ha mantenido al margen de esta evolución, con el consiguiente perjuicio para su producción, sin defensa ante una demanda perfectamente organizada. Interesa, pues, conocer los factores del creciente desarrollo de economías hasta hace poco menos evolucionadas que la nuestra, y que hoy nos aventajan en organización productiva y en eficiencia comercial. Veremos, particularmente, la situación actual de las cooperativas de venta en el comercio del trigo, cereal predominante en nuestra producción agrícola.

La producción mundial de trigo oscila alrededor de 1.000 millones de quintales, entrando en el comercio internacional sólo una quinta parte del total. En efecto, el total de las exportaciones se elevó, en 1925, y para el trigo, a 153,7 millones de quintales, y para la harina de trigo, a 30,7 millones de quintales. De estas exportaciones, nueve décimos del total provienen del pequeño número de países siguiente:

	Exportaciones netas (1925)	
	Trigo Quintales	Harina de trigo Quintales
Canadá	60.397.064	9.127.901
Estados Unidos	19.822.909	9.885.449
Argentina	29.933.710	1.373.500
Australia	26.881.188	4.071.007
Total	137.034.871	24.457.857

Rusia y Rumania, que antes de la guerra exportaban 41 millones y 13 millones de quintales de trigo (media 1909-1913), respectivamente, han reconquistado en mínima proporción el lugar que ocupaban en el comercio internacional del trigo.

En todos los grandes países exportadores — exceptuando la Argentina — las organizaciones cooperativas de productores de trigo juegan un rol cada vez más importante en el comercio de exportación. Este rol es ya considerable en el Canadá y Australia. Las exportaciones cooperativas representaron, en 1926, el 75 por ciento del total.

Para señalar el carácter y alcance de este desarrollo reciente, es necesario distinguir dos etapas en la evolución de la organización cooperativa de productores de trigo.

En una primera etapa, los productores se asocian, local o regionalmente, para utilizar y administrar un "elevador", depósito equipado de la maquinaria necesaria para limpiar, clasificar y, eventualmente, secar el trigo. El depósito permitirá, además, operaciones de crédito o de warrants. Accesoriamente, puede ocurrir que la cooperativa se encargue de ejecutar, en comisión, órdenes individuales de venta de sus miembros, pero, aun en este caso, no pierde su característica de cooperativa de depósito y de aprovisionamiento.

En una segunda etapa, los productores delegan en la cooperativa las funciones de venta que ejercían antes individualmente. A partir de ese momento, los productos individuales de los asociados, no bien han sido recibidos, depositados y clasificados, entran en una masa común de productos de una misma calidad. La cooperativa se encarga de la venta del conjunto de productos y adelanta a cada asociado un porcentaje en efectivo, seguido de

pagos parciales, hasta la liquidación definitiva. Pero esta liquidación asegura a cada asociado un precio medio, independiente de las circunstancias de tiempo y lugar en que su propia cosecha hubiera sido vendida.

Este método caracteriza las cooperativas de venta que, siguiendo el ejemplo más antiguo de las cooperativas dinamarquesas, se han desarrollado a partir del año 1900 entre los productores de frutas de California y han adquirido un mayor grado de perfeccionamiento en los Estados Unidos y en el Canadá. En estos dos países, lo mismo que en Australia, estas organizaciones cooperativas de venta en común se designan comúnmente bajo la denominación de "pools", en razón del sentido preciso y técnico en que la palabra "pooling" ha sido tomada para designar la formación de una masa común de productos, y la atribución a todos los asociados del precio medio obtenido por la organización cooperativa.

La organización perfeccionada de las cooperativas de venta se adapta mejor a las necesidades de exportación a mercados lejanos y, de hecho, es en los países de exportación — como Dinamarca y otros países de exportación de productos de lechería, y el Canadá, de productos agrícolas — que las cooperativas de venta han adquirido su mejor aplicación.

De la evolución de estas cooperativas en el Canadá, ya nos hemos ocupado. Veremos ahora, aunque brevemente, esta evolución en Estados Unidos y en Australia:

ESTADOS UNIDOS Y AUSTRALIA.—En estos países, si bien la organización cooperativa de productores de trigo está muy adelantada, no ha adquirido el grado de perfeccionamiento de la organización canadiense.

En los Estados Unidos existen, de tiempo atrás, cooperativas locales de elevadores. A principios de 1924, 443.000 productores de trigo se agrupaban en 3.134 asociaciones, y la cifra de sus operaciones se elevaba a 170 millones de dólares, aproximadamente. La aplicación del método del "pooling", mediante la organización de cooperativas de venta, se ha desarrollado a partir de los años 1920 y 1921. Cada una de estas cooperativas abarca un solo Estado, y algunas pocas, varios Estados limítrofes. Actualmente, su número alcanza a 10, con un efectivo de 95.000 miembros. Sus operaciones en 1924-25 han alcanzado la cifra de 27.637.000 bushels (cada "bushels" de trigo equivale, más o menos, a 60 libras, o sea, 27 kilos).

En Australia, los "Organos de Estado" que fueron creados durante la guerra para el aprovisionamiento de los países aliados agrupaban obligatoriamente todos los productores de trigo. Estos Organos de Estado, a partir de 1922, cedieron lugar a organizaciones voluntarias: una para el Estado de Victoria, una para los Estados de Australia Meridional y Nueva Gales del Sud, y una para el Estado de Australia Occidental. El trigo es exportado a Gran Bretaña, donde las cooperativas australianas han establecido sus agentes. La cosecha australiana de 1922-1923 fué negociada, en un 70 o/o, por estas cooperativas de venta.

CONFERENCIA INTERNACIONAL DE COOPERATIVAS DE PRODUCTORES DE TRIGO. — La similitud de aspiraciones y de métodos de las cooperativas de venta de trigo de los países exportadores ha hecho nacer entre ellos relaciones que han conducido, el 26 de febrero del corriente año, a la reunión de una Conferencia Internacional, celebrada en St. Paul (Minnesota). A esta Conferencia asistieron 70 delegados del Canadá, de los Estados Unidos y de Australia y, además, un delegado de la agencia en Nueva York del "Centrosoyus", unión general de las cooperativas rusas de consumo, que ha acometido, en unión con los órganos del Estado, la exportación del trigo ruso.

La Conferencia, después de escuchar las exposiciones sobre los métodos de organización y los métodos de venta de las cooperativas representadas, decidió que había lugar: 1o. a llevar la organización en todos los países al grado de perfeccionamiento que ya había alcanzado en el Canadá; 2o. a constituir un comité permanente que estará encargado de preparar las futuras conferencias internacionales del trigo. El comité permanente ha sido inmediatamente constituido bajo la presidencia de M. C. H. Bunnell, de la Canadian Co-operative Wheat Producers, Ltd. Posteriormente, este comité decidió enviar una delegación a los productores de trigo en la Argentina. Otras delegaciones, compuestas por "leaders" del movimiento cooperativo canadiense, aceptaron invitaciones de las cooperativas de Estados Unidos y Australia para examinar sobre el terreno los mejores métodos a emplearse para hacer progresar en estos países la organización cooperativa de la venta del trigo.

LOS PROBLEMAS DE LA COOPERACION DE VENTA. —

Para no salirnos del cuadro restringido de esta exposición, hemos debido limitarnos a dar, sobre las cooperativas de venta, indicaciones que eran indispensables para destacar el rol que pueden jugar y que juegan ya para algunas materias en el comercio internacional.

Las modalidades de aplicación de métodos cooperativos a la venta de diversos productos agrícolas, según que ellos sean más o menos perecederos o estén más o menos alejados de los lugares de consumo, según que la demanda sea continua o estacional; las transformaciones que el producto bruto que sale de la explotación agrícola debe experimentar y, por consiguiente, las integraciones industriales que pueden entrar ventajosamente en las funciones ejercidas directa o subsidiariamente por las cooperativas de venta; la estructura federalista o centralista de las asociaciones; el rol de los grupos locales y las obligaciones de los miembros; la influencia refleja de la venta en común sobre el productor mismo, sobre sus métodos de trabajo, y la calidad de sus productos; — todas estas cuestiones, comprendidos los aspectos sociales del movimiento, la acción recíproca de la educación, del desarrollo de la vida social sobre la eficacia económica de las empresas cooperativas, han sido, principalmente en el curso de los últimos años, el objeto de numerosas investigaciones sobre la base de experiencias adquiridas y de experiencias continuadas.

Debemos circunscribirnos a indicar las principales conclusiones de estos estudios de una manera esquemática, y sin los matices y las distinciones que serían necesarios en una materia tan compleja.

El objeto perseguido por las cooperativas de venta es doble: procurar a la vez: 1o., la venta regular y segura de los productos; 2o., la estabilización de los precios a un nivel que corresponda a las cargas de los productores y de sus familias, tal como estas cargas son determinadas por los precios de otros productos. Este doble fin no puede ser alcanzado sino por un conjunto coordinado de medios que no deben aplicarse únicamente a la organización de la venta de los productos, sino también a los productos mismos.

Sin duda, la cooperativa de venta, por la unificación de los productos de sus miembros, podrá fortificar su posición de vendedora, substituyendo a las ventas individuales la venta en común; podrá afirmar y extender los mercados de colocación por un estudio profundo de las necesidades de los centros de consumo y esforzarse en limitar las fluctuaciones de los precios por entregas que correspondan en cada momento a la demanda real; podrá también mejorar las condiciones físicas de la distribución mediante mejores procedimientos de embalaje, conservación, de transporte, etcétera, para ciertos productos, por la organización cooperativa de sus primeras transformaciones industriales. Pero todos estos

medios no serán plenamente eficaces si, desde el origen, y a la salida misma de las explotaciones agrícolas asociadas, los productos no se presentan ya en condiciones y con calidades que faciliten la venta y permitan realizar economías sobre el costo de las diferentes fases de la distribución.

La acción refleja de las condiciones de venta sobre las condiciones de la producción se ejerce desde ya, es cierto, y aun en ausencia de organizaciones cooperativas, bajo la influencia del comercio intermediario, en la medida en que éste puede encontrar su propio interés. Pero esta influencia del comercio intermediario está lejos de haber adquirido la eficacia de la intervención de la cooperativa de venta. Esta intervención reglamentada y ordenada es doble: por una parte, la cooperativa de venta está en condiciones de hacer aceptar a sus propios asociados consejos y un control para la mejora de los procedimientos de cultivo, cosecha, etcétera, y, por otra parte, puede secundar las explotaciones agrícolas individuales mediante la organización del aprovisionamiento en común de semillas seleccionadas y abonos, etc. Por estos medios, la cooperativa obtendrá que del conjunto de los productos individuales reunidos se presenten como una masa homogénea y posean las cualidades que, satisfaciendo las necesidades del consumo, reduzcan al mínimo los gastos de clasificación, de conservación y de transporte.

A estos esfuerzos para el mejoramiento del producto, las cooperativas de venta deben, evidentemente, añadir cierta estrategia comercial. Se esfuerzan para adquirir el control de la oferta, asegurándose la adhesión general de los productores interesados, o, cuando menos, de una proporción importante de entre ellos. La cooperativa de venta utiliza este control para regularizar las cantidades puestas en venta. Pero los esfuerzos que tienden a ir más lejos del perfeccionamiento de los métodos de venta, y a fijar precios de monopolio, parecen condenados al fracaso.

M. William R. Camp, en un estudio presentado a la asamblea anual de la "Academy of Political Science", en octubre de 1926, observa que "individualmente, los productores están propensos a dejarse ilusionar por quimeras, y pueden hasta obstaculizar la dirección de las cooperativas declarando cosechas inferiores a las obtenidas, con el propósito de llevar a la dirección a establecer precios básicos más altos. Pero la experiencia ha enseñado a los directores de estas cooperativas que pueden tener una influencia determinante sobre la fijación estacional de los precios (frutas secas, por ejemplo) que, si los precios se establecen a un nivel muy elevado, puede llegar a ser imposible vender toda la producción en el mercado, durante el año, y que toda cantidad excedente corre el riesgo de ejercer una fuerte presión sobre los precios iniciales de la cosecha siguiente."

Es necesario observar, igualmente, que la elevación de los precios puede provocar, al mismo tiempo que una disminución en el consumo, una extensión de las superficies bajo cultivo, y, por consecuencia lógica, un exceso de producción que pesará sobre el mercado. Ahora, un aumento en la producción que no responde a un aumento correlativo de la demanda, sino al estímulo de precios arbitrariamente elevados, es contrario al objetivo perseguido: a saber, el establecimiento y mantenimiento de un equilibrio estable para la satisfacción en calidad y en cantidad de las necesidades del consumo.

E. M.

* *
*

Estadística financiera de la provincia de Tucumán Hemos procurado reunir, en esta información, aquellas cifras estadísticas que nos ha sido posible obtener sobre presupuesto de gastos, cálculo de recursos, producido de la renta y deuda pública de la provincia de Tucumán, en la forma que

habíamos adoptado para la provincia de Santa Fe. Excepción hecha de la Deuda Pública Interna y de la Flotante, cuya información es muy deficiente, desde que la publicación de las memorias de Contaduría no se hace a partir del año 1919, y las referencias de los mensajes de los gobernadores adolecen de falta de claridad, los otros datos que se consignan son regulares, y abarcan un período comprendido entre los años 1914 y 1927.

En el siguiente estado numérico se consignan las sumas anualmente votadas para los gastos de la administración y el cálculo de recursos para hacer frente a esas erogaciones:

PRESUPUESTO DE GASTOS Y CALCULO DE RECURSOS
(En miles de pesos moneda nacional)

Ejercicio financiero	Rentas y recursos	Presupues- to de gast.	Diferencia absoluta
1914	6.384	6.382	+ 2
1915	6.476	6.384	+ 92
1916	6.501	6.434	+ 67
1917	6.501	6.434	+ 67
1918	6.501	6.434	+ 67
1919	8.001	7.671	+ 330
1920	8.001	7.671	+ 330
1921	8.001	7.671	+ 330
1922	8.001	7.691	+ 330
1923	13.522	13.715	- 193
1924	13.762	13.715	+ 47
1925	13.762	13.715	+ 47
1926	12.991	12.991

Corresponde aquí la misma observación que hicieramos para la provincia de Santa Fe. No se vota, mejor dicho, el gobierno no consigue de la Legislatura provincial la sanción anual de una nueva ley de gastos, como lo prescribe la Constitución. El presupuesto de 1914, con ligeras modificaciones en 1915, rige hasta el año 1918. Este año se sanciona una nueva ley de gastos que rige por cuatro períodos sucesivos y la de 1923 rige hasta 1925, promulgándose una nueva ley para el ejercicio financiero de 1926.

Los gastos de la provincia experimentan un creciente aumento, de año en año. El presupuesto de 1914, de 6.382.000 pesos moneda nacional, salta a 8.001.000 en 1919 y a 13.522.000 en 1923, sufriendo una pequeña reducción en 1926.

El cálculo de recursos ha seguido un incremento correlativo al presupuesto de gastos, siendo los impuestos sobre la tierra y sobre el comercio, industria y profesiones, los que han aportado el mayor contingente a este incremento. El producido bruto de la contribución directa salta de 600.000 pesos en 1910 a 1.700.000 en 1925. Para iguales períodos, los impuestos al comercio, industria y profesiones pasan de 1.930.000 pesos a 3.400.000, respectivamente.

Si bien se deduce del cuadro insertado un perfecto equilibrio entre lo previsto en la recaudación de los recursos y lo autorizado a gastar, las autorizaciones por acuerdos de gobierno y por leyes especiales han resentido seriamente este equilibrio.

La deuda flotante ha ido así creciendo de año en año, agravándose la situación por los déficits de la recaudación. Sin embargo, en los últimos ejercicios transcurridos, la provincia ha solventado gran parte de su deuda inmediatamente exigible, mediante empréstitos internos y el aumento y creación de nuevos impuestos, como la patente adicional a los ingenios por tonelada de caña molida, en 1923.

En el cuadro siguiente, se compara lo calculado en concepto de Rentas y Recursos, y lo efectivamente recaudado, en miles de pesos moneda nacional:

LAS RENTAS Y RECURSOS, SEGUN LO CALCULADO Y LO RECAUDADO (en miles de pesos moneda nacional)

Ejercicio	Calculado	Recaudado neto	Diferencia absoluta
1914	6.384	7.253	+ 869
1915	6.476	5.716	— 760
1916	6.501	4.661	— 1.840
1917	6.501	4.278	— 2.223
1918	6.501	5.536	— 965
1919	8.001	11.598	+ 3.597
1920	8.001	9.211	+ 1.210
1921	8.001	7.710	— 291
1922	8.001	6.772	— 1.229
1923	13.522	12.826	— 696
1924	13.762	19.455	+ 5.693
1925	13.762	17.576	+ 3.814
1926	12.991	—	—

Los impuestos de la Provincia, excluidos los "otros recursos", que no entran en la clasificación adoptada, que en 1910 sumaban \$ 3.495.000, subieron a \$ 4.877.000 en 1915, a 5.119.000 en 1918, a 5.303.000 en 1922, a 11.689.000 en 1923 y a 11.937.000 en 1925, o sea, crecieron en la proporción de 100 a 139,5 o/o, 146,5 o/o, 151,7 o/o, 334,4 o/o y 341,5 o/o, respectivamente.

(En miles de pesos moneda nacional)

Impuestos	1910	1915	1918	1922	1923	1925
Tierra *	600	865	865	1.200	1.679	1.700
Produc. agropecuaria.	535	552	650	648	628	627
Comercio, industria y profesiones	1.930	3.020	2.990	2.325	8.175	8.400
Consumo	—	—	200	705	758	760
Herencias	70	40	40	25	30	30
Actos civiles, comerciales y judiciales .	360	400	374	400	419	420
Total	3.495	4.877	5.119	5.303	11.689	11.937

* La Municipalidad de Tucumán incluye en su "Cálculo de Recursos" el 10 o/o de la contribución directa. Como este subsidio no aparece en el presupuesto provincial, no lo hemos deducido.

En el siguiente cuadro podrá apreciarse, con mayor detalle, la variación relativa de cada uno de los grupos de impuestos considerado:

Impuestos	1910	1915	1918	1922	1923	1925
Tierra	17,2	17,7	16,8	22,6	14,4	14,2
Producción agropecuaria.	15,3	11,3	12,7	12,2	5,4	5,2
Comercio, industria y profesiones	55,2	62,0	58,4	43,8	70,0	70,4
Consumo	—	—	4,0	13,3	6,5	6,4
Herencias	2,0	0,8	0,8	0,5	0,3	0,3
Actos civiles, comerciales y judiciales	10,3	8,2	7,3	7,5	3,6	3,5
Total	100	100	100	100	100	100

Los distintos grupos han aumentado en la proporción que indican los siguientes índices:

Impuestos	1910	1915	1918	1922	1923	1925
Tierra	100	144,2	144,2	200	280	283,3
Producción agropecuaria .	100	103,2	121,5	121,1	117,4	117,2
Comercio, industria y profesiones	100	156,5	154,9	120,5	423,6	435,2
Consumo *	—	—	100	352,5	379	380
Herencias	100	57,1	57,1	35,7	42,8	42,8
Actos civiles, comerciales y judiciales	100	111,1	103,9	111,1	116,4	116,6
Total	100	139,5	146,5	151,7	334,4	341,5

* Base: 1918.

Comparando los años 1910 y 1925, como extremos del período considerado, se observa que disminuye la importancia relativa de los impuestos sobre la tierra, la producción agropecuaria, los actos civiles, comerciales y judiciales, y las herencias, y en compensación, aparecen el nuevo grupo de impuestos al consumo y el aumento de los gravámenes sobre el comercio, la industria y las profesiones.

La proporción de los impuestos sobre la tierra desciende de 17,2 o/o a 14,2 o/o; la de los impuestos a la producción agropecuaria, de 15,3 o/o a 5,2 o/o; la de los gravámenes a los actos civiles, comerciales y judiciales, de 10,3 o/o a 8,5 o/o; y la del impuesto sobre las herencias, de 2 o/o a 0,3 o/o.

Los impuestos al consumo, que no figuraban en 1910, se sancionan en el cálculo de recursos de 1918, formando el 6,4 o/o del total de impuestos en 1925. Este grupo abarca los impuestos al tabaco, que se crean en 1918, y los impuestos a los vinos y a las bebidas alcohólicas, incluidos en 1922.

Los gravámenes sobre el comercio, industria y las profesiones, que constituían el 55,2 o/o del total en 1910, ascienden a 70,4 por ciento en 1925, o sea, más de las dos terceras partes del total de impuestos. En su mayor parte, este grupo está formado por los impuestos a la producción de azúcar y alcohol: en 1910, sobre un total de \$ 1.930.000, correspondían \$ 1.350.000 (69,9 o/o) a estos impuestos y \$ 580.000 (30,1 o/o) a las patentes comerciales e industriales; en 1925, sobre un total de \$ 8.400.000, los impuestos al azúcar y alcohol alcanzaban a \$ 7.750.000 (93,5 o/o) y el resto, o sea \$ 650.000 (6,5 o/o) estaba representado por las patentes comerciales e industriales.

Los impuestos sobre el azúcar y el alcohol, que alcanzan a \$ 7.750.000 en 1925, constituyen el 64,9 o/o de los impuestos provinciales. Si a la primera cifra agregamos los \$ 480.000 que pagan los cañeros tucumanos por concepto de patentes, se verá que la industria azucarera de la provincia abona \$ 8.230.000 al fisco provincial, o sea, el 68,9 o/o de la suma global de impuestos.

Como puede apreciarse, la administración provincial está supeditada, en su gestión financiera, al resultado anual de la zafra azucarera. Por otra parte, no sería del todo aventurado afirmar que el conflicto entre "cañeros" e "ingenios", radica, en gran parte, en la pesada carga impositiva, que soporta la industria, al procurar ésta eludir el impuesto, trasladándolo a los cañeros, pagando a precios más bajos la materia prima.

A continuación podrán apreciarse, en un solo cuadro, las variaciones absolutas de los gravámenes que forman cada uno de los grupos de impuestos que venimos analizando:

IMPUESTOS	(En miles de pesos moneda nacional)					
	1910	1915	1918	1922	1923	1925
Tierra	600	865	865	1.200	1.679	1.700
Contribución directa . .	600	865	865	1.200	1.679	1.700
Produc. agropecuaria	535	552	650	648	628	627
1. Certificado de transferencia de cueros .	15	12	60	60	36	35
2. Certif. de transferencia de ganado . . .	45	50	50	50	50	50
3. Guías de ganados y frutos	15	12	12	10	12	12
4. Patente a la caña .	400	321	321	321	358	360
5. Id. adición. a la caña	—	107	107	107	119	120
6. Explotación de bosques y caleras . .	60	50	100	100	52	50
Comercio, industria y profesiones	1.930	3.020	2.990	2.325	8.175	8.400
1. Patentes comerciales e industriales . . .	580	680	650	650	650	650
2. Patentes al azúcar	1.350	1.500	1.500	815	1.500	1.500
3. Id. adición. al azúcar	—	750	750	750	750	750
4. Impuesto al alcohol .	—	90	90	110	484	500
5. Patente adicional a los ingenios por tonelada de caña molida	—	—	—	—	4.792	5.000
Consumo	—	—	200	705	758	760
1. Impuesto a los vinos	—	—	—	350	350	350
2. Id. a las bebidas alcohólicas	—	—	—	35	49	50
3. Impuesto al tabaco	—	—	200	320	358	360
Actos civiles, comerciales y judiciales .	360	400	374	400	419	420
1. Papel sellado y estampillas	360	400	350	400	419	420
2. Actuaciones judiciales	—	—	24	—	—	—
Impuesto a las herencias	70	40	40	25	30	30
1. Imp. a las herencias	70	40	40	25	30	30
Total de impuestos.	3.495	4.877	5.119	5.303	11.689	11.937
Otros recursos . .	1.057	1.599	1.382	2.699	1.833	1.825
Total presupuestado.	4.552	6.476	6.501	8.002	13.522	13.762

La comisión de contadores que realizó el estudio de la deuda de la provincia llegó, al 31 de enero de 1922, a los siguientes resultados:

Deuda Flotante	10.281.454.30
„ Consolidada Interna	1.396.964.60
„ „ Externa	9.555.006.68
Total al 31/1/1922, en \$ m/n. . . .	21.233.425.58

En los años que siguieron, la Provincia ha regularizado su situación financiera, en tal forma, que en 1925 el monto de la deuda pública, comprendida la consolidada y la flotante, era de \$ m/n 12.236.286.78, y en 1926, de \$ 10.563.970.91, eliminándose de hecho el saldo de la deuda flotante.

En un cuadro aparte detallamos la circulación de la deuda consolidada externa, a oro, que en 1926, al 31 de diciembre, debía ser, según la tabla de amortización, de \$ oro 3.708.000, equivalente a \$ m/n 8.427.272.72.

DEUDA PUBLICA CONSOLIDADA, EXTERNA, EN CIRCULACION
(En pesos oro)

Ejercicio	Autorizado a emitir	Emitido	Amortizado a la fecha	Circulación
1914	5.000.000	5.000.000	276.200	4.723.800
1915	5.000.000	5.000.000	340.100	4.659.900
1916	5.000.000	5.000.000	407.100	4.592.900
1917	5.000.000	5.000.000	477.400	4.522.600
1918	5.000.000	5.000.000	551.300	4.448.700
1919	5.000.000	5.000.000	628.900	4.371.100
1920	5.000.000	5.000.000	710.300	4.289.700
1921	5.000.000	5.000.000	795.800	4.204.200
1922	5.000.000	5.000.000	885.600	4.114.400
1923	5.000.000	5.000.000	979.900	4.020.100
1924	5.000.000	5.000.000	1.078.900	3.921.100
1925	5.000.000	5.000.000	1.182.900	3.817.100
1926	5.000.000	5.000.000	1.292.000	3.708.000

La deuda externa consolidada de la Provincia estaba representada por un único empréstito, de 25.000.000 de francos:—5.000.000 de pesos oro, autorizado por ley del 6 de julio de 1909. Este empréstito, colocado al C° de 5.01 ½, debió producir \$ 4.324.526,42 oro, o sea, \$ c/l. 9.828.469.13. La liquidación definitiva arrojó \$ m/n. 9.873.120.43, siendo el tipo de colocación líquido 87,14 o/o.

Recientemente, la Provincia contrató en Estados Unidos de América un nuevo empréstito de 5.000.000 de pesos oro, destinado a ampliar el capital del Banco de la Provincia.

Este empréstito ha sido negociado al 87 y 3/4 de su valor nominal, siendo el tipo de interés anual del 7 o/o, y el de amortización acumulativa, del 2 o/o.

Careciendo de información sistematizada sobre la deuda consolidada interna, omitimos consignar su evolución durante el período considerado.

E. M.