

12/1/35

# 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**

**Diciembre 1927**

**Serie II N° 77**

---

DIRECCION Y ADMINISTRACION  
CALLE CHARCAS, 1835  
BUENOS AIRES

## Información Económico-financiera

**Apuntes sobre fibras vegetales para cordelería** Nos proponemos, en estas breves anotaciones sobre fibras vegetales "duras", ofrecer una mera información, sin darle al trabajo mayores proyecciones, como fuera nuestro propósito en otra oportunidad.

Las fibras vegetales duras, aptas para cordelería e industrializaciones similares, abundan en distintas zonas del país, siendo la mayoría de germinación espontánea, y sin que se les haya prestado hasta ahora la debida atención. Nos referiremos, particularmente, al "Caraguatá", el Ybirá o Chaguar, la Palma Caranday y el Formio, planta, esta última, que si bien no es originaria del país, su cultivo está adquiriendo grandes proyecciones, industrializándose ya su fibra para utilización de nuestra agricultura.

**CARAGUATA.**—Este textil, de la familia de las bromeliáceas rígidas espinosas, crece en estado indígena en todas las islas, costas del río Paraná y parte del Chaco, montes de Corrientes y todo el territorio de la gobernación de Misiones. Es de germinación espontánea, y se le considera como plaga por su enorme cantidad y por su vigorosa facultad de reproducción. Su crecimiento es rápido: cortado a flor de tierra, para su aprovechamiento industrial, se reproduce al año y medio, dando hojas aptas para ser industrializadas. Cada planta tiene de sesenta a ochenta hojas, de un largo que varía entre un metro y medio a dos metros, por un ancho de cinco a ocho centímetros.

En los éjidos de la ciudad de Corrientes, funcionó, desde 1911, una fábrica productora de fibra de caraguatá y de Ibirá o Chaguar, llegando a elaborar de 2.500 a 3.000 kilos de fibra diariamente, utilizando plantas silvestres de las islas y montes cercanos. Dicha fábrica, propiedad de un señor Román Avalos Billinghamst, instalada sobre el río Paraná, con puerto fácil y seguro, maquinarias modernas y de gran capacidad, giraba con un capital de 150.000 pesos moneda nacional. Los productos obtenidos fueron fibras en rama y cordeles, desde el hilo de atar hasta cordelería de  $1\frac{1}{4}$ ,  $1\frac{1}{2}$  y  $3\frac{1}{4}$ , una pulgada y una pulgada y media de grueso. La fibra en rama se llegó a vender en Hamburgo a precios que oscilaron alrededor de 500 marcos la tonelada. En cuanto a la vendita en el país, antes de la guerra, obtuvo precios que oscilaron entre 250 y 300 pesos la tonelada.

La fábrica se clausuró al estallar la guerra, por falta de capitales y por la restricción operada en el crédito bancario. Este factor, si bien no ha sido el único, demuestra, en cierto modo, la falta de visión en que han incurrido los encargados de encauzar las actividades productivas del país. El desarrollo normal de esta industria, hasta el momento de estallar la guerra, era una prueba de lo que hubiera llegado a ser, de haber contado con el estímulo del crédito oficial. La protección aduanera no era necesaria, si se piensa en los trastornos y perturbaciones ocurridas en las comunicaciones mundiales, y en la existencia de un mercado de consumo interno, de posibilidades amplias.

En 1918, se hicieron nuevos ensayos prácticos en Europa, por intermedio del señor Castor Vea Murguía, técnico en textiles vegetales, dando resultados altamente satisfactorios. La fibra ha sido clasificada por algunos especialistas como superior al formio, por su homogeneidad, blancura y resistencia.

La industrialización del caraguatá deberá seguir el camino de textiles similares, como el henequén en Méjico, Cuba y Sud Africa, el magüey en las Filipinas y el fornio en Nueva Zelanda y Argentina, que de plantas silvestres se han transformado en plantas de cultivo intensivo y bien organizado, en lugares apropiados y cercanos a los centros industriales.

Su rendimiento en fibra, sin cultivo, oscila entre un 5 y 7 por ciento. Comparado este rendimiento con el del formio, 15 a 18 por ciento, parecería que la fibra de caraguatá ofrece pocas ventajas económicas a su industrialización. Sin embargo, es posible recomenzarla, por los siguientes factores favorables:

a) El cultivo del caraguatá se puede hacer en regiones del país cuyas tierras no han alcanzado un alto grado de valorización y la mano de obra no es tan cara como en el Delta para el formio. Esta economía en el costo de la mano de obra se calcula en un 50 o/o.

b) El clima del norte es más favorable al secado y blanqueo natural de la fibra que la humedad excesiva del Delta del Paraná para el formio.

c) El costo de las plantas es casi nulo para el caraguatá, mientras que el formio, para aumentar las plantaciones, cuesta de 10 a 12 centavos por renuevo.

d) La industrialización de la fibra es menos complicada que en el formio, y en todo caso, nunca tan costosa.

e) Con el caraguatá, el país puede suplantar la importación de fibras de Méjico. El henequén mejicano, como el caraguatá, rinde de un 5 a un 7 o/o, pero la fibra de este último es superior en calidad. Por otra parte, no sería difícil, mediante cultivos racionales, aumentar su rendimiento a un 10 ó 12 o/o.

f) La fibra de Henequén se cotizó, en 1926, a 550 pesos la tonelada, precio que podría obtener el caraguatá. En cambio, la fibra de formio cultivado en el Delta del Paraná, se ha cotizado a pesos 425, aproximadamente.

Actualmente, la Hilandería Argentina de Sisal, Dasso Crotto Ltda., S. An., que industrializa fibras nacionales con verdadero éxito, y de muchos años atrás, se propone estudiar esta fibra e iniciar su industrialización.

**YBIRA O CHAGUAR.** — Crece en las mismas condiciones y lugares que el caraguatá, y la explotación de su fibra se hace con iguales procedimientos. Experiencias practicadas en Hamburgo permiten clasificarla como superior al cáñamo italiano, cuya fibra es reputada como la de mayor resistencia. Es larga, de aspecto blanco reluciente, susceptible de ser empleada en la elaboración de tejidos finos. Su estopa se puede utilizar para tejer telas burdas para envase. El rendimiento en fibra, calculado en los experimentos de la fábrica de Billinghamurst, en Corrientes, fué de 14 a 16 o/o, costando su recolección lo mismo que el caraguatá.

Lo que llevamos dicho sobre la conveniencia del cultivo del caraguatá es igualmente aplicable al ybirá. La dispersión de las plantaciones indígenas, entre bosques y malezas, no bien se han agotado las plantas más cercanas a las instalaciones fabriles, encarece en mucho el coste del producto.

**PALMA CARANDAY.** — Se extiende por la costa de los ríos de las provincias de Corrientes, Entre Ríos y territorios nacionales del Chaco, Formosa y Misiones, en forma abundante; se puede decir que existe en cantidades inagotables. Renueva sus ho-

jas anualmente con mayor vigor, y no sufre mayores perjuicios por accidentes climatológicos o contingencias de otro orden.

La fibra ha sido objeto de explotación industrial en Entre Ríos, pueblo Brugo, sobre el Paraná, desde el año 1911, por la firma Dasso y Cía. El rendimiento se calcula en un 50 o/o, y el producto es utilizable en la fabricación de hilos y cordelería en general, mezclada con otras fibras. Se ha vendido antes de la guerra a 200 pesos la tonelada, siendo su costo de transporte fluvial muy reducido.

Su explotación se continúa haciendo por la Hilandería Argentina de Sisal, Dasso, Crotto, Ltda., S. An., empleándose en la fabricación de hilo sisal para segadoras y cabos o cordeles de sisal. Mezclada con otras fibras más gruesas, interviene en la fabricación de cabos, etc.

En cuanto a su valor en plaza, osciló, durante el año 1926, alrededor de los 300 pesos la tonelada, siendo la fibra más barata en comparación con sus similares.

Dada su abundancia, baratura y fácil elaboración, opinan algunos técnicos en textiles que sería posible fabricar bolsas para envasar cereales con fibra de Caranday; pero para ello sería menester someterla a un proceso químico de desintegración, que encarecería enormemente el producto, pues no se debe olvidar que el caranday, al igual que el Caraguatá, formio, ybira, henequén, pertenecen al grupo de fibras conocidas en el mercado como de tipo "duro", que son las que entran en la fabricación de cordelería y cabullería en general; mientras que el yute, lo mismo que el lino y el cáñamo, son fibras de tipo "blando", que permiten, sin grandes trabajos de preparación, hacer el hilado y el tejido de telas para envases, como lo es la arpillera.

**EL FORMIO** (Phormium Tenax, Forst). — Swamp Flax o fibra de los anegadizos, es una planta originaria de Nueva Zelanda, y se la conoce en los mercados con el nombre de lino o cáñamo de Nueva Zelanda. Entra en la clasificación de las fibras como formando parte del grupo de las fibras vegetales duras, conjuntamente con el manila, que se extrae del abacá, y el sisal, producto del agave rígida, con la ventaja que el formio puede prosperar en climas templados.

El valor y la utilidad de la fibra de formio era conocido por los maoríes, quienes confeccionaban telas para vestir, de una duración asombrosa. Posteriormente, los neozelandeses organizaron la explotación industrial de la fibra, valiéndose de los formiales naturales primero, y más tarde, de plantaciones bien cuidadas, desde que se demostró la ventaja y conveniencia del cultivo racional e intensivo.

La mayor extensión de las plantaciones cubre varios distritos con 43.130 acres en 1923-24, utilizándose la fibra en la fabricación de cordeles.

En el censo de la industria manufacturera del año 1922-23 se registran 42 molinos elaboradores de fibra de formio, con una dotación de 755 obreros y una elaboración de fibra y estopa por valor de 277.267 Libras.

La explotación de fibra y estopa en cada uno de los años, a partir de 1911, y el término medio de los precios cotizados a la industria textil neozelandesa, por el mercado de Londres, se consignan en el siguiente cuadro:

## NUEVA ZELANDIA—EXPORTACION DE FORMIO 1911-1923

A Ñ O S	Fibra exportada ton. inglesa	Precio tér. medio ton. inglesa	Estopa exportada tons. ingles's
1911 . . . . .	17.360	£ 17- 5- 9	3.283
1912 . . . . .	18.641	„ 20- 4- 0	3.388
1913 . . . . .	28.092	„ 25-15- 0	6.299
1914 . . . . .	19.702	„ 23- 2- 0	4.226
1915 . . . . .	23.220	„ 24-12- 0	3.465
1916 . . . . .	27.674	„ 36- 3-11	4.578
1917 . . . . .	23.516	„ 50-18- 4	2.500
1918 . . . . .	25.167	„ 55- 2-10	1.815
1919 . . . . .	22.347	„ 38-15-10	3.262
1920 . . . . .	18.949	„ 31- 4- 2	3.126
1921 . . . . .	9.643	„ 32- 0- 0	1.534
1922 . . . . .	9.727	„ 37- 0- 0	1.698
1923 . . . . .	10.612	„ 32- 0- 0	1.694 *

\* Valor de la estopa: en 1921, entre £ 11 y 13, eq. a \$ 125 y 142 m/n.

Como podrá observarse, esta industria ha experimentado en forma sensible la crisis de la postguerra, hecho que se refleja no solamente en las cantidades exportadas y en los precios cotizados, sino también en la reducción del número de molinos en actividad y en el de obreros ocupados.

De 76 molinos de fibra que consigna el censo de las industrias en 1919, con 1430 obreros empleados, bajan a 47 y 1010 en 1920; 36 y 834 en 1921; 34 y 681 en 1922; iniciándose una pequeña reacción en 1923, con 42 molinos y 755 obreros. Esta reacción se observa también en la cotización de la fibra, que salta a 36 libras en 1924, 44 en 1925 y 41 en 1926.

En el siguiente estado numérico podrá apreciarse en detalle la importancia de la industria del formio en su país de origen, valores empleados, sueldos pagados, materia prima utilizada, etc.

## MOLINOS DE FIBRA: NUEVA ZELANDIA

	1918-19	1919-20	1920-21	1921-22	1922-23
Número de molinos en funcionamiento	76	47	36	34	42
Obreros empleados .	1.430	1.010	834	681	755
<b>Total de:</b>					
Salarios pagados £	234.074	170.136	148.372	148.372	117.871
Caballos fuerza HP.	3.827	2.888	2.554½	2.412½	2.779½
<b>Valor aproxim. de:</b>					
Terrenos y edifif. £	604.998	420.627	527.203	406.637	375.141
Maq. e instalac's. £	209.307	94.691	75.799	54.386	64.898
<b>Mat. prima utiliz.:</b>					
Cantidad: toneladas.	122.122	83.096½	53.409	62.486	74.951
Valor £ . . . . .	192.077	111.924	77.948	67.809	72.196
<b>Fibra elaborada:</b>					
Cantidad: toneladas.	16.582	13.072½	10.236	8.972	9.502½
Valor £ . . . . .	670.089	399.574	323.495	241.430	252.747
<b>Estopa producida:</b>					
Cantidad: toneladas	2.003	1.469	1.313½	1.321¾	1.463
Valor £ . . . . .	11.280	9.755	14.897	17.849	19.120
<b>Total producción £</b>	<b>631.280</b>	<b>409.329</b>	<b>344.056</b>	<b>260.267</b>	<b>277.267</b>

En nuestro país, el cultivo del formio viene haciéndose en las islas del Delta del Paraná, desde hace unos treinta años; si bien su aprovechamiento industrial es reciente.

Dadas las características hidrófilas de esta planta, su cultivo en los terrenos de aluvión permitirá con el tiempo dar un destino útil a los miles de hectáreas que abarcan las tierras fiscales del Delta, incultas en un 80 o/o y sin esperanza de ser destinadas a otras explotaciones por el momento, dadas las condiciones en que se encuentran.

Si bien está demostrado que esta planta prospera también en tierras firmes de las provincias del litoral, no se debe olvidar que en su país de origen las mayores extensiones de formiales naturales se encuentran en los pantanos y en la desembocadura de los ríos. Por eso opinamos que su explotación deberá concretarse, por ahora, a la zona del Delta, donde todo permite augurar el mejor de los éxitos.

Las experiencias realizadas por algunas sociedades con base industrial y el incremento que están tomando las nuevas plantaciones, permiten suponer desde ya una amplia y segura colocación de esta fibra en el mercado local, creándose para el país una fuente de riqueza que nos emancipará en algunos renglones de nuestro comercio exterior, que todos los años importan un fuerte drenaje para el país.

Las empresas que hasta ahora se han dedicado al formio, han concretado su actividad a la preparación de nuevas plantaciones, no permitiendo la reducida extensión de las plantaciones adultas, instalar otras fábricas que la que tiene la Textil Argentina S. A. en Paraná Miní, fusionada desde el 1o. de enero de 1927 al Sindicato para la explotación del formio argentino, iniciado por un grupo de industriales catalanes dirigidos por el barón de Güell.

En su origen, la Textil Argentina, S. A., tenía un capital social de 500.000 pesos en acciones, de las cuales se pusieron en circulación 360.000. En el momento de su fusión con el sindicato nombrado, contaba con las siguientes instalaciones: un motor de 80 HP., dos máquinas zelandesas de desfibración, una máquina de peinar, bombas, etc., con capacidad para producir 300.000 kilos por año; y 110 hectáreas de formio adulto en estado de producción.

Si se observa que lo plantado hasta la fecha con formio en el Delta del Paraná no excede, con toda seguridad, de 700 hectáreas, de las cuales, aptas para producir fibra, sólo existen 150, que se emplean, preferentemente para multiplicación, con el fin de extender las plantaciones existentes, esta instalación fabril llena cumplidamente las necesidades actuales de la industria; pero ya no será suficiente dentro de poco tiempo, en vista de la forma cómo se extienden las plantaciones y la progresión que sigue en los rendimientos de hoja, de año en año.

La producción de fibra por las instalaciones de la Textil Argentina, desde su iniciación, ha sido como sigue: 1924, 30 toneladas; 1925, 70; 1926, 200; total, 300 toneladas, con un costo de producción en fábrica calculado en 200 pesos, y un precio de venta de 400. Toda esta producción en fibra fué adquirida por la Hilandería Dasso, Crotto, Ltda., S. A. (1), para la fabricación de cabos e hilo de atar para segadoras.

(1) El capital integrado de la "Hilandería Argentina de Sisal Dasso-Crotto Ltda. (S. A.)", explotadora de fibras textiles, es de \$ cjl. 539.000, siendo el autorizado hasta \$ cjl. 2.000.000. Con los elementos de su fábrica de Pueblo Brugo (Entre Ríos) y el anexo de Buenos Aires, puede elaborar las siguientes cantidades: Hilo sisal: 2.000 toneladas anuales. Cabos de sisal y Manila: 3.000 toneladas anuales,—utilizando como materia prima, entre otras fibras, el "Formio" y "Caranday". El costo de las fibras nacionales y extranjeras empleadas en el año 1926, ha sido, aproximadamente, como sigue:

Fibra de Formio . . . . .	\$ mjn.	425	los mil kilos
Estopa de Formio . . . . .	" "	325	" " "
Fibra de Caranday . . . . .	" "	300	" " "
Fibra de Hennequen . . . . .	" "	550	" " "
Fibra Sisal Africano . . . . .	" "	530	" " "
Fibra de Maguey . . . . .	" "	450	" " "
Fibra Manila . . . . .	" "	350	" " "

El sindicato con el cual se fusionó la Textil Argentina ha continuado los ensayos de desfibración empleando nuevos métodos, de los que obtiene productos muy finos, habiendo hecho mezclas de fibra de formio con lana y algodón, y tejido alfombras y géneros para distintos usos.

**POSIBILIDADES DE CONSUMO.** — El consumo del país de los dos productos que se pueden obtener de inmediato de la fibra de formio es, aproximadamente: Cabos, 1800 toneladas; hilo para segadoras, 4.400; total 6.200 toneladas.

Ahora bien, para llenar las necesidades de este consumo anual con fibra de formio del país, sería necesario ampliar las plantaciones hasta una extensión de 1033 hectáreas, según los cálculos siguientes, basados en la práctica adquirida: Una hectárea de plantación de formio da, término medio, y por año — después de 4 ó 5 años del primer crecimiento — 40.000 kilogramos de hoja. El producido de fibra por cada 100 kilos de hoja es, prudentemente, de 15 kilos, o sea, un 15 o/o, habiéndose obtenido en la práctica hasta un 18 o/o. Basándonos en estos cálculos fidedignos, tendremos que una hectárea de formio produce seis toneladas de fibra por año, y que para llenar un consumo de 6.200 toneladas, necesitaríamos 1.033 hectáreas.

En el Delta del Paraná, actualmente, y según cálculos aproximados, existen plantadas 700 hectáreas de formio, la mayoría efectuadas en 1926.

**EXPORTACION.** — Aparte del consumo nacional, que como hemos visto, se limita a cabos y cordelería e hilo sisal para segadoras, existen dos razones muy poderosas y dignas de ser tenidas en cuenta, que obligan desde ya a pensar en la conquista del mercado exterior.

Estas son: el rápido crecimiento de las plantaciones, que no tardará muchos años en abastecer la demanda de materia prima para cordelería, en primer término; y en segundo término, la difusión que está tomando entre nuestros agricultores la máquina corta-trilla o cosechadora, que elimina el uso del hilo sisal y que ya está colocando en situación difícil a los industriales del sisal en nuestro país.

La Argentina puede ponerse en condiciones de ir a la exportación con la fibra de formio, en un futuro no lejano, y al sostener esta posibilidad, nos basamos en las siguientes razones:

1) El precio de coste por tonelada de fibra elaborada, que con una explotación bien llevada y en escala amplia se podría obtener, sería de 150 a 170 pesos moneda nacional.

2) El promedio de las cotizaciones de venta, durante los últimos años, de fibra de formio de Nueva Zelandia, f.o.b. Liverpool, es como sigue (la tonelada inglesa: 1016 kilos): Año 1922, £ 37, 1923, 32; 1924, 36; 1925, 44; 1926, 41.

Promedio de 5 años: £ 38, al cambio de 12 d. equivalentes a \$ c/l 456.

3) Tomando como base el precio de venta promediado en cinco años, tendremos:

Precio de venta, promedio f.o.b. Liverpool, . . . . .	\$ c/l 456.—	
Costo formio argentino . . . . .	\$ c/l 172.55	
Diferencia, productos de segunda calidad . . . . .	25.—	
Flete hasta Bs. Aires, de las islas del Delta . . . . .	10.—	
Embarque, despacho, etc. . . . .	10.—	
Flete de Bs. Aires a Liverpool: £ 2 por tonelada . . . . .	24.—	
Seguro marítimo, 1½ o/o . . . . .	2.40	
Comisiones, etc., 5 o/o . . . . .	24.—	
Imprevistos . . . . .	10.—	277.95

Utilidad aproximada por tonelada inglesa . . . . . \$ 178.05  
o sea, el 39 o/o sobre el precio de venta.

De las fibras vegetales para la fabricación de cabos, el formio entra en la segunda categoría después de manila, que, como es sabido, es la fibra de calidad superior entre las clasificadas como "duras". Por esta causa, es de fácil colocación en los mercados extranjeros, cuya capacidad de absorción es enorme, para productos de esta naturaleza.

Para terminar con estos apuntes, diremos que muchos de los datos y referencias consignados los debemos al Sr. Castor Veá Murguía, técnico en fibras, y uno de los "pioners", del formio en el Delta del Paraná.

E. M.

\* \* \*

### Intercambio comercial Anglo-Argentino (1)

En los años de intensa perturbación posteriores a la guerra, florecieron abundantemente los profetas económicos.

Con mano fatídica nos señalaban la decadencia de la Gran Bretaña.

En vano ese país, otrora vigoroso, se empeñaba en *réparer des ans l'irreparable outrage*, pues no lograría sustraerse a las fuerzas incoercibles de la historia.

Esa profecía ha tenido el mismo destino que las otras. Los hechos nos están demostrando cómo la industria británica tiene un caudal insospechado de vitalidad y empuje, puesto de relieve en la expansión de sus actividades productivas después del desastroso episodio de su huelga minera.

Seguimos estos hechos, los agrarios argentinos, con idéntico interés al de vosotros mismos, pues sabemos que la activa recuperación de la economía europea, y especialmente la de la Gran Bretaña, se reflejará necesariamente en la demanda más intensa de nuestros productos.

Es cierto, por otro lado, que las "ideas económicas de vanguardia" nos proponen insistentemente un remedio mucho más rápido para nuestros males.

Acaso vosotros, que aun seguís las huellas de Adam Smith y Ricardo, no habéis comprendido claramente esas ideas de vanguardia. Os las explicaré brevemente:

Según ellas, cada país debería producir en su propio territorio lo que necesita para su propio consumo. Cada país debería bastarse a sí mismo, puesto que si importa artículos de los países extranjeros, depende evidentemente de éstos y estaría dando trabajo a sus obreros en lugar de emplear el trabajo nacional.

Esas nuevas ideas económicas denuncian la irreflexión, la inconciencia imperdonable de los argentinos, cuando importan del exterior grandes cantidades de tejidos o hierros que podrían ser elaborados en nuestro país con la ventaja inobjetable de que nos costarían más caros. Debido a esta manera de ser nuestra, el progreso argentino se realiza lentamente. Pero si, despertando de nuestro letargo, decidiésemos bastarnos a nosotros mismos, brotarían por todos lados las fuentes productivas y creceríamos con el ritmo precursor de las grandes transformaciones históricas. Menos mal que la República Argentina importa tejidos y hierros. Peor es el caso de vuestro país, que compra en el exterior sus alimentos y materias primas. Vuestra dependencia es mayor que la nuestra, pues no podríais prescindir tan fácilmente de la carne y el pan.

Nosotros, felizmente, podemos llevar el mismo traje tres o cuatro estaciones y tal vez darle vuelta; y si llegase el caso de imponernos ante los países que nos venden tejidos, hasta podríamos amenazarlos con acortar nuestras camisas y pantalones como en la anécdota del magnate chino.

No cabe duda, entonces, que la solución auspiciada por los

(1) Discurso del Ing. Luis Duhau, presidente de la S. R. A., en la Cámara de Comercio Británica.



apóstoles de las ideas de vanguardia, encontrarían en vuestro país un campo más oportuno.

Y así os dedicaríais a producir las carnes y los trigos que requirieseis sin tener necesidad de importarlos de los países extranjeros. Y al bastaros a vosotros mismos, evitaríais que esos países, proveedores de vuestros alimentos, llegaran a abusar de su privilegiada situación imponiendo precios extorsivos.

Pudiera ser, sin embargo, que habiendo llegado a ese estado económico ideal, alguna de vuestras industrias llegase a la sobreproducción. No es caso de afligirse — proclaman los ideólogos de vanguardia — que la culpa no es de los industriales que fabrican en exceso, sino de la población que no crece con la misma rapidez que los productos. Al menos, esa es la tesis novísima de una publicación gremial de alguna industria argentina que produce en demasía.

---

Por desgracia, la pasividad de las gentes retarda y contraría la propagación de las nuevas ideas económicas. El "Economist" de octubre 15, por ejemplo, nos relata lo que está pasando en el Canadá, en que la tendencia de bastarse a sí mismo había logrado encarnarse en la tarifa aduanera. El Consejo Canadiense de Agricultura y la Liga de Consumidores se han dirigido recientemente al gobierno solicitando la reducción de las tarifas. La misma revista de octubre 8, nos ofrece la desconsoladora noticia de que el "Tariff Board" de Australia, sostiene que los derechos aduaneros han determinado un incremento excesivo en los costos de la producción australiana, colocada por ello en una situación desfavorable; y agrega: "Muchos de los derechos aumentados en la tarifa, en septiembre de 1925, no han logrado su objetivo. En lugar de acusar expansión, las cifras de la producción manufacturera más bien revelan estancamiento, no obstante el estímulo que se esperaba sobre la industria australiana".

Análoga incompreensión han demostrado esos economistas y financistas que, impermeables a las nuevas ideas de política económica, han proclamado en Ginebra y Estokolmo la necesidad de abatir gradualmente las barreras aduaneras que traban el intercambio internacional.

Es por esto que si resolvéis sacudir a vuestros compatriotas para plegarlos a aquel movimiento, necesitaréis animar vuestro combate con una fe inagotable. No perdáis de vista, en vuestra campaña, que si la gente rechaza vuestras ideas, tal vez lograréis atraer muchos adeptos cambiando su forma, aunque conservando intacta su esencia.

La historia es fecunda en estos casos de rejuvenecimiento. Abandonadas las ideas mercantilistas en el siglo XVIII, reaparecen en el siglo XIX bajo el nombre de proteccionismo; y desmagnetizado más tarde el proteccionismo, se presenta en vuestras ideas bajo el seductor ropaje del nacionalismo económico.

---

Pero como lo mejor es enemigo de lo bueno y las ideas económicas de vanguardia pueden tardar aún algún tiempo en aplicarse, debemos preocuparnos, en lo presente, de hacer más intenso el intercambio comercial entre la Gran Bretaña y la República Argentina.

Sigamos, mientras tanto, a los economistas clásicos que nos enseñaron que cuanto mayor es el intercambio tanto más considerables son las ventajas que derivan los países que lo realizan.

Hagamos cada vez más estrecha nuestra vinculación, apartando decididamente todos los obstáculos, y a este propósito habéis reafirmado vuestra capacidad y energía en la forma de encarar los problemas de la post-guerra. Es admirable la firmeza con que vuestro país retornó al patrón oro sin vacilación alguna.

Y con esa capacidad y energías habréis de tener éxito en el reajuste del mercado argentino. Cambian nuestros gustos y modalidades y las industrias manufactureras deberán adaptarse forzadamente a las peculiaridades de la demanda, tal como nosotros hemos adaptado nuestros ganados al gusto del consumidor inglés. Afortunadamente para vosotros y nosotros, tenéis un embajador que ha realizado en la Gran Bretaña una activísima campaña para señalar los hechos que afectan al desarrollo del comercio británico en nuestro país.

Sir Malcolm:

Vuestra acción eficaz, y vuestra cabal comprensión de las funciones de tan alta representación, merece la gratitud de los británicos. Agréguese a ella, con idéntica sinceridad, nuestro reconocimiento, puesto que, al trabajar por la expansión de las actividades británicas en la Argentina, impulsáis decididamente nuestra producción nacional con la mayor amplitud de la demanda inglesa.

Por nuestra parte, nos esforzamos en resolver los complejos problemas que hoy se plantean al país en el orden económico y financiero. Son problemas nuevos, para cuyo estudio y solución no estábamos preparados. Ya no podemos resolverlos con nuestra intuición, con la que siempre hemos triunfado en los negocios individuales.

Preséntase, pues, la tarea de formar en nuestra juventud los investigadores y técnicos que han tenido un papel tan prominente en vuestro reajuste económico.

Tendremos que recurrir a vuestras universidades e institutos, cuyos maestros siguen la ruta brillante de los grandes economistas ingleses. Y en este sentido, vuestra colaboración sería utilísima, pues permitiría dar mayor amplitud y efectividad a nuestros planes, por hoy modestos.

Señores:

Vuestras actividades económicas nos preocupan sobremedida a los agrarios argentinos y nuestra actitud frente a los problemas económicos y financieros no puede dejar de tener interés para vosotros. Oportunidades como la que me habéis hecho el honor de dispensarme, se prestan admirablemente para cambiar y debatir nuestras ideas y ofrecen, a la vez, un ejemplo continuamente renovado, de la vinculación indestructible entre la Gran Bretaña y la Argentina.

Señores:

Agradezco a los miembros de la Cámara de Comercio Británica el placer que me habéis proporcionado al departir con vosotros algunos instantes. Y me es particularmente grato expresar mi reconocimiento a Sir Herbert Gibson, el agrario progresista que tan dignamente ocupa la presidencia de esta institución.

Luis DUHAU.

\*  
\* \* \*

Observaciones sobre la industria de la seda artificial en Alemania y Polonia

ALEMANIA. — En Alemania, como en el mundo en general, la industria de la seda artificial atraviesa por un período de organización en gran escala y de pujante desarrollo, que la colocan en condiciones de hacer frente a la demanda actual, siempre creciente, y a las necesidades futuras de las industrias consumidoras de este producto.

La industria de la seda artificial está representada principalmente por el consortium de la "Vereinigte Glanzstoff-Fabriken A.-G." Bamberg (seda a la viscosa, al cobre, al acetato), por la "J.-C. Farbenindustrie A.-C.", Koeln-Rottweil (seda a la viscosa y al acetato), Küttner a Pirna (seda a la viscosa y al cobre), y un cierto número de pequeñas empresas. La parte proporcional que corresponde a los diversos procedimientos en el total de la producción corresponde a la media mundial.

Mientras que antes de la guerra la producción alemana ocupaba el primer rango, este lugar le ha sido quitado durante y después de ella por Estados Unidos e Italia.

La capacidad de las empresas alemanas, comprendidos los nuevos establecimientos que serán terminados próximamente, se eleva aproximadamente a 16 millones de kilos anuales.

La producción efectiva en 1925 alcanzó 11,5 millones de kilos y acusará un nuevo aumento en 1926, aun teniendo que admitir que la capacidad total de cada empresa en particular no podrá ser utilizada completamente.

El número de obreros ocupados fué de 17.000 en 1925, aumentando para 1926, de tal suerte que no hay lugar a suponer que exista una proporción considerable de desocupados entre los obreros calificados de la seda artificial.

El trabajo se efectúa por partes en numerosos equipos. La jornada comprende 8 horas de trabajo. El rendimiento individual puede calcularse entre 1,5 y 2 kilos de seda artificial por hombre y por día.

El salario medio de un obrero se elevó a 4,70 marcos por día, en 1925.

Las materias primas se obtienen, en su mayor parte, en el mismo país, con excepción del algodón y parte de la celulosa.

Las tarifas aduaneras para la seda artificial bruta se elevan a 1 marco por kilo; no obstante, en el tratado de comercio entre Alemania e Italia han sido reducidas a 60 pennigs por kilo. Todos los países a los cuales Alemania acuerda en sus tratados de comercio el tratamiento de nación más favorecida, benefician igualmente de esta tasa.

Las exportaciones de los cuatro primeros meses de 1926 se han elevado a 1.215.000 kilos, y las importaciones a 343.500 kilos. Pero estas cifras dan una idea inexacta de la situación actual, puesto que, precisamente durante los últimos meses, se han producido importaciones muy importantes, particularmente de origen de países con cambio depreciado; tales Italia y Bélgica. Esto hace suponer que, si en 1925 las exportaciones superan a las importaciones en un 30 o/o, esta situación favorable no existirá ya en 1926.

El consumo per cápita es de 0,2 kilo por año, aproximadamente.

El precio medio, en 1925, ha sido algo superior a 12 marcos por kilo, pero ha experimentado una considerable reducción en 1926.

**Organización.** — La industria de la seda artificial está organizada en agrupaciones profesionales que, por su parte, forman parte de la Federación Central de la Industria, a saber: la "Reichsverband der deutschen Industrie". No existe una organización general de venta y de compra. Por el contrario, se ha realizado recientemente una convención para uniformar los precios y las condiciones de venta en el país.

**Situación general.** — La industria alemana de la seda artificial que, por sí misma, estaría en condiciones de llenar las necesidades del mercado interior y vender al exterior el excedente eventual de su producción, sufre, en razón de los bajos derechos de importación, de una muy activa concurrencia que le hace, sobre el mercado interior, la producción extranjera, que proviene espe-

cialmente de países con cambios depreciados, tales como Italia y Bélgica.

La venta en el mercado mundial del excedente de la producción bruta es trabada por considerables derechos de aduana que han sido promulgados en casi todos los países, con excepción de Alemania.

El rápido crecimiento de la producción de seda artificial bruta, que se constata de una manera general en el mundo entero, y que la extensión de las industrias de transformación apenas puede seguir, coloca a la industria de la seda artificial, tanto en Alemania como en los otros países productores, en situaciones difíciles, que no pueden, sin duda alguna, ser resueltas sino mediante una política aduanera igualitaria, que debería tener por corolario una entente internacional de gran estilo, concerniente a los productos y a los mercados.

Se pueden notar síntomas que indican que se aprecia cada vez más la necesidad de una entente económica internacional de este género. Sería deseable que los gobiernos de los países productores más importantes tuviesen también en cuenta las necesidades de esta industria, cada vez más importante para la economía de cada nación, procurando igualar la política aduanera.

Dr. C. LAMMERS.

**POLONIA: Origen de la Industria y condiciones de su desarrollo.** — La seda artificial se fabrica en Polonia a partir de 1910. A fines de este año se pone en actividad en Tomaszów-Mazowiecki la primer usina de esta naturaleza explotando el procedimiento basado en el hilado del colodio. Este establecimiento trabajó sin interrupción hasta la guerra mundial. Su principal mercado era Rusia. Antes de la guerra fueron igualmente creados otros dos establecimientos: uno en Sochaczew, que fabricaba seda al colodio, y el otro en Myszkw, fabricando seda al cobre.

Vuelta a la actividad después de la guerra, la usina de Tomaszów fabricó no solamente seda al colodio sino también seda de viscosa. El establecimiento de Sochaczew, después de la guerra, ha abandonado por completo la producción de seda, y el de Myszkw, adquirido antes de la guerra por un grupo de capitalistas belgas, se ha dedicado a producir algunas especies de seda de viscosa.

**Producción actual.** — La producción actual de seda artificial en Polonia alcanza a 130.000 kilos mensuales. Su principal mercado de consumo es el interno, si bien cantidades importantes son también exportadas. La fábrica de Tomaszów, en 1925, había exportado ella sólo, 213.000 kilos de diversos "números" y especies de hilado, con un valor global de 2.500.000 francos suizos. Los mercados principales son: Grecia, Suiza, los países balcánicos, Italia y América. El valor de la demanda interna alcanza a 20.000.000 de francos suizos.

**Número de obreros ocupados.** — El hilado de seda artificial ocupa en Polonia un total de 4.000 personas, de las cuales 3.000 en la usina de Tomaszów. En cuanto a la torción, tejido, teñido y al aderezo de la tela, ocupan de 30.000 a 40.000 obreros. Los salarios dependen de las tarifas vigentes en las diferentes regiones y varían notablemente según la capacidad y la calificación de los obreros, entre 4 y 8 zloty. En algunos ramos de esta producción, se trabaja con turnos de tres equipos.

**Exportaciones e importaciones.** — Para los años 1924 y 1925, respectivamente, la exportación y la importación eran:

<i>Importación en toneladas</i>		<i>Exportación en toneladas</i>	
<i>1924</i>	<i>1925</i>	<i>1924</i>	<i>1925</i>
174,8	107,27	110,1	220

La disminución de la importación atestigua el crecimiento progresivo de la producción local en el mercado interior.

Por otra parte, el aumento de la exportación prueba la considerable potencialidad de esta rama de la industria.

**Conclusiones.** — La existencia en Polonia de las hilanderías de seda artificial presenta grandes ventajas para este país, puesto que estos establecimientos:

1º. — Utilizan en grandes cantidades materias primas de origen local, tales como el alcohol, el éter sulfídrico, la soda cáustica, etc.;

2º. — Están en condiciones de satisfacer la demanda de la industria textil local, y

3º. — Favorecen: a) la actividad de la balanza de comercio de este país, así como b) la creación de nuevas ramas de la industria química.

M. H. GLIWIC.

(Traducción de E. M. — C. E. I. Documentación).

\*  
\* \*

**Algunas enseñanzas de la aplicación del régimen de la fijación de precios a la exportación durante el período de inflación en Alemania.**

Uno de los rasgos típicos del proceso mórbido de la inflación es que el valor de la moneda nacional baja más rápidamente en el exterior que en el mercado interno.

Establecido que la moneda nacional sirve de base al cálculo de los salarios y otros gastos generales, y del valor de los stocks e interés del dinero, el precio de los artículos sigue, pero muy lentamente, el movimiento ascendente de los cambios, de suerte que los precios del mercado interno llegan a estar, por momentos, muy por debajo del nivel de precios del mercado internacional. Este desnivel se acentúa, generalmente, por el hecho de que los países cuya moneda se ha depreciado, en vez de aplicarse exclusivamente a la supresión de la causa del mal, es decir, la inflación, procuran proteger a la masa de consumidores perjudicados por la depreciación de la moneda contra los síntomas de este mal. Esta norma de conducta, a la cual han permanecido obstinadamente fieles todos los países con cambios depreciados, a pesar de las desastrosas experiencias de los que les habían precedido, condujo a la adopción de una serie de medidas artificiales, destinadas a detener, mediante intervenciones gubernativas en el dominio económico o por el mantenimiento de las antiguas tasas de derechos, el desajuste entre los precios del mercado interno y los del mercado internacional. El gobierno alemán se encontró tanto más obligado a adoptar esta política económica, desde que, para Alemania, era completamente imposible, dada la situación internacional, evitar la inflación por sus propios medios. Sin duda, estas medidas económicas internas se ven acompañadas, generalmente, por serias tentativas para ejercer una presión similar sobre el curso de los cambios y para impedir la evasión de capitales y especulaciones nocivas. Pero los resultados de estas tentativas en un dominio que escapa a la sola soberanía de los Estados, deben necesariamente ser mediocres, mientras dure la inflación. En Alemania, las intervenciones gubernativas en el régimen de las transacciones internas, y las restricciones impuestas a la exportación durante el período de inflación, contribuyeron, en una medida considerable — del punto de vista del marco

papel — a hacer que los precios internos siguieran con gran lentitud el alza de los precios del mercado mundial, o — del punto de vista del oro — que exista siempre una diferencia considerable entre el nivel de precios del mercado interno y el del mercado internacional. Esta diferencia entre los precios del mercado interior y los del mercado internacional debía conducir, necesariamente, a la venta a vil precio — perjudicial a la balanza comercial — de las mercaderías disponibles para la exportación, si es que no se llegaba a limitar en el mercado interno el empleo del marco-papel como medida del valor, y a aplicar, por el contrario, a las mercaderías exportadas, precios calculados en oro.

En oposición con los principios aplicados por el Estado en el interior, con el objeto de presionar los precios para combatir la depreciación (sous-enchere) el Reich fué llevado lógicamente a constituir un control de los precios de exportación y a prescribir precios mínimos.

Esta evolución necesaria de la política económica alemana se comprende fácilmente, si consideramos la curva de los precios del mercado internacional y la de los precios al por mayor alemanes, convertidos en oro sobre la base del dólar. Desde 1916, fecha en que comienza el control oficial de los precios, hasta 1923, se observan los siguientes números índices, que expresan la media anual de los precios cotizados.

NIVEL DE PRECIOS DEL MERCADO INTERNACIONAL

	Nivel de precios del mercado internacional	Precios al por mayor en Alemania, en oro (1)
1916 . . . . .	127	116,13
1917 . . . . .	177	114,5
1918 . . . . .	194	153,6
1919 . . . . .	206	96,9
1920 . . . . .	225	105,8
1921 . . . . .	147	82,7
1922 . . . . .	149	82,0
1923 . . . . .	154	95,1

En el diagrama podrá verse la evolución de ambos índices, con sus fluctuaciones mensuales, de 1920 a 1923.

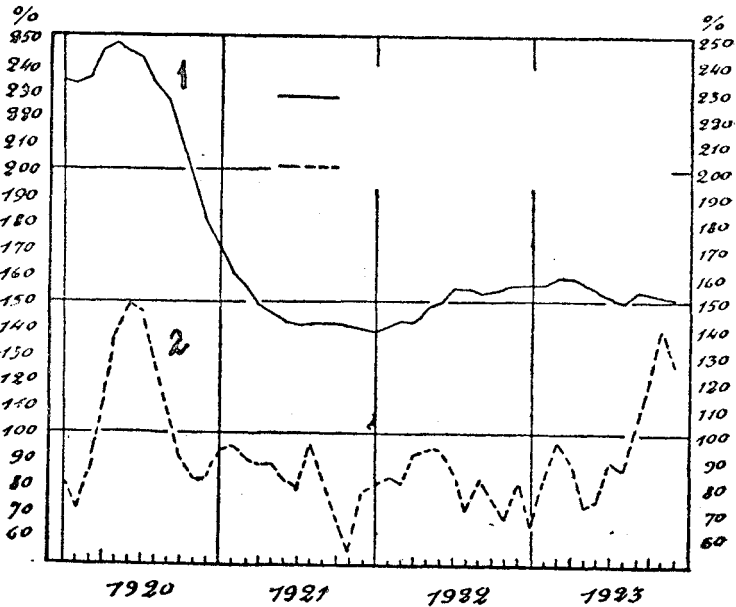
Las primeras tentativas de reglamentación oficial de los precios de exportación se remontan, a mediados de la guerra, al año 1916, y se basan en consideraciones de orden monetario. La política de interdicción pura y simple de las exportaciones, seguida hasta ese momento, estaba en conflicto con las necesidades económicas. Dada la creciente necesidad de mercaderías de importación, hubo que decidirse por la adopción de una política de exportación positiva. Así pues, se tuvo que amenguar un poco la prohibición que pesaba sobre las exportaciones, facilitando la obtención de permisos de exportación, y se trató, al mismo tiempo, por la fijación de precios mínimos, de obtener, como contrapartida a estas exportaciones, recursos en monedas extranjeras, lo más considerables posible.

El sistema de reglamentación de los precios de exportación aplicado en Alemania a partir de 1916, era el siguiente: la exportación estaba subordinada a una autorización especial, acordada con la condición de observar los precios mínimos. Los precios mínimos fueron fijados por "oficinas de control de los pre-

(1) Números índices del comercio mayorista, del "Bureau of Labor Statistics" de Estados Unidos de América.

cios", instituidos por las grandes Uniones industriales. Para obtener los resultados económicos de orden general contemplados por este sistema y, al mismo tiempo, por razones fiscales, se instituyeron derechos de exportación sobre diferentes grupos de mercaderías — productos químicos, carbón y sal, especialmente— derechos que se extendieron, en 1920, a casi todas las otras categorías de mercaderías.

Terminada la guerra, el control de las exportaciones, desde luego, se redujo considerablemente. Pero en 1919, cuando, como consecuencia de la rápida baja del marco, después de la supresión del bloqueo económico, la diferencia entre los precios del mercado interior y de los mercados extranjeros llegó a ser considera-



1. — Nivel mundial de precios (Números Indices de precios al por mayor del Bureau of Labor Statistics de Estados Unidos).
2. — Indice de precios al por mayor en Alemania (Oficial).

ble, y la exportación inmoderada de mercaderías — "Ausverkauf", como se la ha llamado — amenazaba con elevar bruscamente el nivel de precios para el consumidor alemán, calculado en marcos-papel, y con hacer peligrar el aprovisionamiento de la población, el control de los precios de exportación fué reorganizado sobre una amplia base y extendido a casi todas las mercaderías que interesaban al comercio de exportación alemán. Autoridades especiales, como el "comisario del Reich para los permisos de exportación e importación" y las "oficinas del comercio exterior", especializadas en los diferentes ramos del comercio y de la industria, y trabajando en estrecha unión con las Uniones industriales, otorgaban permisos de exportación, con la condición que el exportador observaría los precios mínimos. Por otra parte, las cantidades exportables de ciertos artículos importantes, artículos alimenticios y materias primas industriales, fueron "contingentées". Se ensayó, por la amenaza de las sanciones penales, el control de los libros y los medios de cohesión usuales en los cartels de precios, obligar a los exportadores a observar efectivamente las prescripciones relativas a los precios.

Este sistema debía necesariamente tropezar con grandes dificultades. En efecto, si bien los interesados aprobaban, en principio, las consideraciones sobre las cuales reposaba la reglamentación de los precios de exportación, se chocaba, sin embargo, con resistencias considerables en su aplicación, particularmente en los centros comerciales.

La fijación de precios mínimos, relativamente fácil para las mercaderías que se venden en grandes masas, encontraba enormes dificultades cuando se trataba de productos terminados. Las materias primas y los productos semielaborados pueden ser considerados, en cierto sentido, como internacionalmente fungibles, y el nivel de precios del mercado mundial, para un gran número de mercaderías de este género, está indicado por las cotizaciones diarias de los grandes mercados internacionales, o puede ser fácilmente deducido de estas cotizaciones. Más uno se remonta hacia los productos terminados y más estos productos son individuales, tornándose difícil determinar el precio del mercado mundial y fijar un precio mínimo en consecuencia. En la reglamentación de los precios de exportación, se realizaron las mismas experiencias que los cartels de precios, tan extendidos en Alemania, realizan en la práctica: sólo ciertas mercaderías de venta corriente pueden ser el objeto de un cartel, es decir, de convenciones "cartellaires" de precios entre los productores. También los precios mínimos de exportación, fuera de la esfera de acción natural de los cartels de precios, fueron de difícil fijación y de difícil observación. A estos se agregaron nuevas dificultades. Alemania no era el único país que sufría las consecuencias de la inflación; otros países presentaban los mismos fenómenos con mayor o menor intensidad, y especialmente, un nivel de precios interiores inferior al del mercado internacional. Por eso los precios mínimos de exportación alemanes no podían ser fijados uniformemente para todos los países destinatarios; era conveniente adaptarlos a las circunstancias particulares de los países "a moneda depreciada", si Alemania no quería perder el mercado de estos países a consecuencia de la concurrencia de su industria nacional.

Paralelamente a las grandes dificultades inherentes a la fijación de precios mínimos diferenciales, aparecieron algunos vicios en la aplicación práctica de todo el sistema. Era difícil para Alemania impedir que mercaderías exportadas a precios mínimos a países "con moneda depreciada", no fuesen reexpedidas de inmediato a los países "con moneda valorizada". Esta práctica contribuía a abrir brecha en el sistema de los precios mínimos más elevados, aplicados a estos países. Esta posibilidad de torcer la reglamentación de los precios no jugaba casi ningún rol para los productos que se venden en grandes masas y de escaso valor específico, en razón de los gastos de transporte; pero trastornaba sensiblemente la reglamentación de los precios para los productos terminados de un gran valor específico, como, por ejemplo, los productos ópticos y farmacéuticos.

En los primeros tiempos, los precios mínimos, en la mayor parte de los casos, fueron fijados en marcos papel, porque los productores, que hacían aún todos sus cálculos sobre la base de esta moneda, temían la eventualidad de un alza del marco, alza que se habría producido a sus expensas si hubiesen facturado sus mercaderías a oro. De ello resultaba que los precios mínimos debían ser constantemente reajustados a las continuas modificaciones del curso del marco, y a pesar de todo, en los períodos de rápida depreciación de la moneda, quedaban siempre muy por atrás de los acontecimientos. También esta manera de proceder se torna cada vez más defectuosa, a medida que la inflación progresa. Con el tiempo, los exportadores alemanes decidieron, por fin, facturar sus mercaderías en monedas extranjeras sanas o en



marcos oro. Este movimiento fué sostenido por medios de presión oficial y sobre todo, por la obligación, impuesta a los exportadores, de girar sus letras. No obstante, las últimas objeciones de los exportadores contra la adopción de los precios-oro solo desaparecieron cuando el marco papel hubo perdido toda consistencia y cuando desapareció toda posibilidad en una mejora, así fuera temporaria, del curso del marco.

Las dificultades técnicas a vencer en la aplicación práctica del régimen de los precios mínimos de exportación eran muy grandes. Basta pensar en lo que significa, para un país productor por excelencia de productos elaborados, como Alemania, reglamentar los precios de exportación de un número de mercaderías tan variado, controlar la observación de estos reglamentos en innumerables transacciones particulares, que constituyen el conjunto del comercio de exportación de un país industrial, perseguir las infracciones y defender los intereses económicos de la comunidad contra los intereses particulares opuestos, de la producción y del comercio, de los productores de materias primas y de aquellos que las utilizan, de las agrupaciones vinculadas por cárteles de precios y de las agrupaciones "aisladas". Y sin embargo, todo esto ha debido hacerse en un período de especulación desenfrenada y enfermiza, de graves usurpaciones extranjeras sobre la soberanía económica de Alemania y de alteraciones profundas en la población.

Cuando en la primavera de 1923, a consecuencia de las desazones del Ruhr, la depreciación de la moneda entró en su última fase, el sistema de la contabilidad a oro se generalizó cada vez más en Alemania, aun en lo que concierne a las transacciones del interior. Los gastos de producción, en Alemania, se acercaron nominalmente al nivel del extranjero y aun lo superaron considerablemente en la práctica, experimentando, todos los directores de empresas, pérdidas diarias sobre los instrumentos de pago necesarios al mantenimiento de la producción. Hacía ya tiempo que la reglamentación oficial de los precios de exportación había sido suprimida de derecho, cuando, recién en agosto de 1923, lo era efectivamente.

Si se procura comprender los resultados de la reglamentación de los precios de exportación, conviene desde ya constatar que se ha conseguido amortiguar las repercusiones del desorden monetario sobre el mercado interior. Esta política ha contribuido, en una gran medida, a impedir que los grandes trastornos catastróficos del marco, en el invierno 1919-1920, otoño de 1921 y otoño de 1923, acarrearán la bancarrota de la vida económica y de la paz social en Alemania. Sin duda alguna, la producción alemana ha podido, de tal suerte, conservar valores considerables, que se habrían perdido si el marco papel hubiese permanecido como base de cálculo, aun para las mercaderías de exportación; pero este sistema, que se aplicaba a la curación de los síntomas de la enfermedad y no a la enfermedad misma, no podía detener el derribo de la moneda, hecho inevitable por el crecimiento constante de la inflación. Y si se esperaba, fijando en oro los precios de las mercaderías exportadas, que los estados extranjeros se abstendrían de tomar medidas de represalia contra el "dumping" del marco alemán, esta esperanza solo se ha realizado en una reducida proporción.

(Comunicación del doctor Trendelenburg, miembro del Comité preparatorio de la Conferencia Económica Internacional. — Traducción de E. M.)