

24 85

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. José León Suárez
Por la Facultad

Alfredo H. Berros
Por el Centro de Estudiantes

Carlos E. Daverio
Por el Centro de Estudiantes

REDACTORES

Divico A. Fürnkorn
Mario V. Ponisio
Por la Facultad

Luis J. Mancini
Por el Centro de Estudiantes

Francisco A. Duranti
Por el Centro de Estudiantes

Año XVI

Agosto 1928

Serie II. N° 85

DIRECCION Y ADMINISTRACION
CALLE CHARCAS 1835
BUENOS AIRES

Información Económico Financiera

1595
El concepto de la valoración en los balances (1).

Aparte de que la generalidad de los tratados dan, del balance, la definición, de que es el estado que refleja la situación de la hacienda en un momento dado y, por otros, de que es la operación que se efectúa para conocer los beneficios o pérdidas correspondientes a un ejercicio; la opinión profana y general es también coincidente a estos respectos y quiere ver en dichos estados, la potencialidad exacta de un patrimonio; así, como del estado demostrativo de pérdidas y ganancias, cree poder deducir cuál es el resultado cierto de la gestión.

Es menester demostrar claramente la falacia de estos conceptos y cuales son las causas que impiden, aun en pura teoría, aceptar tales definiciones como ciertas. Es necesario hacerlo, para evitar las graves consecuencias que tales errores implican en la interpretación de los balances y para pensar seriamente en los medios que han de escogitarse para salvar dichos escollos, que, como se verá, no pueden ser siempre corregidos mediante la contabilización, apropiada especialmente a estos fines.

Claro está, que la deficiente demostración de los balances, resultantes de los métodos de contabilización normal practicados, es variable según la calidad y la importancia del patrimonio. Así las leves diferencias que pueden suscitarse en haciendas simples o de existencias reducidas o de valores ponderables con relativa exactitud, hacen que ellas puedan ser despreciables por su poca gravitación positiva o negativa sobre el volumen del capital líquido o con relación a la influencia en los resultados en el orden de las pérdidas o ganancias arrojadas. Aun cuando, también puede suceder, que el peso proporcional de los factores diferenciales sea, en estas administraciones, de importancia con relación a la masa, en cuyo caso deben tomarse en consideración; sin perjuicio de que, sentada la falla de un sistema, en forma genérica, debe aplicarse, lógicamente, su corrección, en su medida, a cada caso, grande o pequeño; pero, es menos perdonable o tolerable su subsistencia, en las circunstancias singulares, en que ella trastorna por completo el juicio, que de la lectura de un estado contable pueda hacerse. He de manifestar, por lo que a mí respecta, que me impresionó por primera vez, llamándome a la reflexión, un caso particular, en el cual, el balance publicado, oficial, resultante del régimen normal aceptado, de contabilización, denunciaba una alarmante disminución del patrimonio líquido, representada por una cantidad cercana a medio millón de pesos, mientras que un estudio posterior, circunstanciado e imparcial, tomando los valores reales de las existencias, señalaba un excedente rayano en los dos millones de pesos.

Casos experimentales como el expresado, que nos hablan de tan-

(1) Síntesis de la conferencia pronunciada en el Colegio de Doctores en Ciencias Económicas y Contadores Públicos Nacionales por el profesor Dívico Alberto Fürnkorn, designado al efecto por la Facultad de Ciencias Económicas.

tas consecuencias, hacen que sea necesario estudiar y ordenar sus causas y tratar de sistematizar su corrección; estando esta conferencia especialmente destinada a contemplar el primer aspecto, por no permitir otra cosa su extensión.

Hemos de admitir, en primer término, la solidaridad que existe entre las cuentas de resultados y las valoraciones o desvaloraciones del balance, dentro de la contabilidad practicada, lo que me permitirá omitir expresar por qué las vinculo en la exposición.

Las diferencias que el balance *puede* presentar en el activo, con respecto a la realidad, se clasifican en dos grupos: a) los rubros del activo que poseen un mayor valor, y b) las existencias activas que poseen un menor valor que aquel que expresa el estado.

Los primeros casos pueden haber sido generados en las siguientes condiciones:

1º *Incrementos consolidados*, vale decir, una valoración adquirida que puede considerarse inconvencional, como ser un edificio en la calle Florida, comprado hace cincuenta años, cuya rentabilidad o valor venal podrán variar, dentro de límites ponderables, pero que razones de carácter económico impiden llegar al costo primitivo.

En estas circunstancias se deja en el balance (reglamentario) el bien al *precio de compra* y cuando no está sujeto a reglamentación, se establece, bien sea el *valor actual*, ya una *estimación media* que pueda calcularse en base a las fluctuaciones de la plaza o, por fin, el criterio prudencial de la valuación que se considera como el *límite mínimo* a que puede descender; cuando no está sujeta la valuación a *factores extraños* a su verdad, obediendo a razones circunstanciales, aunque descarto en todos los casos este hecho, pues supongo siempre el balance realizado de buena fe y su contenido, siendo un resumen totalizado exacto de la contabilidad llevada en forma correcta.

Es evidente que sólo en el caso de la valuación por el valor venal actual, se denunciaría la realidad del momento; pero, lo cierto es, que salvo en un "estado de liquidación", esto no suele suceder, no considerándose sincero establecer el precio exacto, en el punto del balance, que se sabe sujeto a variaciones, buscándose una estimación que deba conceptuarse firme, de tal manera que no se llame a engaño de una situación que no pueda considerarse estable, apreciación esta última, que obliga a que el balance se desvíe de la realidad del momento.

2º *Fluctuación en un sentido determinado*, como puede ser la valoración de la participación en otra empresa, cuyo progreso fuera de evidencia, como lo demostrarían sus resultados marcados con una curva definitivamente ascendente, pero donde no habría una certeza económica, como en el caso precedente, del mantenimiento de un valor mínimo tan estable, debido a lo cual es comprensible que la valuación de balance (siempre nos referimos a las valoraciones incorporadas definitivamente) no sea concordante con la cotización real de dichos derechos o bienes.

3º *Fluctuación esencial al bien*, como podría ser el mayor valor adquirido por títulos del Estado que se aproximan a su amortización, el crecimiento natural de la hacienda dentro de la edad en que puede obrar tal factor o el aumento vegetativo de su número. Casos, en que la apreciación justa se hace dificultosa, especialmente en la primera circunstancia, en que tres elementos distintos inciden sobre la cotización: demanda y oferta, cupón corriente y proximidad de la amortización, sin contar el factor artificioso de la especulación.

4º *Variación accidental*, por causas extraordinarias, como se produce cuando el mercado está a la expectativa de acontecimientos, como ser la posibilidad de un "casus belli", en que puede permanecer, aumentar o haber deflación del precio al momento del balance.

5º *Variación provocada*, en los casos de especulación, cartel,

etcétera, que pueden inducir a valuaciones inciertas o mantenidas artificialmente por combinaciones temporarias o convenios caducables y en que el valor cierto es indeterminable con precisión.

6º *Fluctuación a periodos breves*, como sucede en forma general en materia de especies y monedas, no señalando ninguna directiva ascendente o descendente bien marcada, que funde una valuación diferencial definitiva en beneficio de la hacienda, contribuyendo ello a precisar una falta de concordancia con la realidad.

7º *Fluctuación a grandes periodos*, como sucede en el mercado de los títulos, excluido el factor de la antigüedad de los mismos, y en materia de fracciones baldías, en que los periodos son más amplios (crisis), pero donde el retroceso del valor no es total (salvo el caso en que éste hubiere sido una creación ficticia de la especulación).

Es un caso similar al del primer punto, con la diferencia de que las variaciones suelen ser — genéricamente hablando — más profundas y su límite mínimo difícilmente apreciable, porque, por ejemplo, el primer caso depende no solamente de la rentabilidad, sino fuertemente de la confianza, que puede modificarse (factor no sólo emergente de ecuaciones económicas).

8º *Diferencia por mejora asimilada*. — En que es más difícil seguir un criterio de valuación que para las *mejoras realizadas*, las que se conforman a la realidad en los balances practicados, de acuerdo a las "inversiones hechas", así como en las *mejoras por transformación* (los productos elaborados) se asocian y computan dentro de su precio de costo (atenido a la definición científica del mismo) los factores utilizados en la transformación: materia prima, trabajo, etcétera, como resultado de la propia contabilidad del precio de costo.

En cambio, en las mejoras obtenidas por asimilación, como ser el engorde de hacienda propia, en que hay una acumulación de valores (el pastoreo o el forraje, el cuidado, etc.) como en una mercadería elaborada, la valuación se hace más dificultosa, porque es una evolución que la contabilidad normal, por una omisión técnica, no suele seguir. Error que ha de subsanarse cuando menos en el balance.

9º *Diferencia por amortización excesiva*, que se producirá forzosamente en cualquier época de la gestión, en razón de que como no es posible adoptar el sistema de la estimación periódica, ni son factibles de ser practicados los regímenes científicos de determinación matemática de porcentajes variable que sigan el curso del valor y si se establecen los sistemas, bien sea el constante, ya el creciente o el decreciente, siempre habrá periodos en que el valor será inferior o superior al que arroja el balance, máxime para los métodos que no dejan valor residual para inmobilizaciones que conservan aun precio, una vez concluido el proceso instituido de amortización.

10º *Diferencia para los valores nominales*, como ser la llave o el valor venal de la transferencia de una concesión que pueden significar elementos que son, en ciertos casos, más importantes que todo el patrimonio líquido del titular de la hacienda, pero cuya valuación es difícil y peligrosa.

No me refiero a las diferencias que pudieran haber por aparición de bienes o derechos no considerados en el monto del capital aportado, pero emergentes de sus factores, porque ese caso ha sido ya resuelto por la doctrina italiana, creándose una cuenta de Plus capital y en nuestras costumbres por la acreditación a pérdidas y ganancias.

Para las existencias del activo, que poseen un *valor menor real* que el adjudicado en el balance, se diría que no puede presentarse dificultad, porque desvalorarlas en su justo límite sería de prudente gestión y la limitación en el reparto de las ganancias haría aconsejable tal medida. Pero se plantea, antes que nada, la dificultad para ciertas existencias, sobre si ha de adoptarse el patrón del *valor de uso o del valor venal*.

En segundo lugar, pueden existir *variaciones provocadas tam-*

bién artificialmente y *accidentales*, como ser: por especulación, por "dumping", etc., que sería injusto hacer gravitar en la situación de la hacienda.

En tercer término, para *las fluctuaciones a breves periodos*, no es justo poner de manifiesto la expresión del momento, habiendo una certidumbre (estadísticamente cierta) de que será recuperado de inmediato su precio anterior.

En cuarto lugar, las situaciones emergentes, a "contrario sensu" del régimen de amortización adoptado, siendo aplicables las consideraciones anteriores para este caso.

Finalmente, es impracticable a veces la depreciación exacta, porque si bien reflejaría el real valor de enajenación, podría importar traer a la sociedad a un estado de liquidación.

Para la debida apreciación de todas estas situaciones, es necesario recordar, que son aspectos que pueden presentarse en toda intensidad en organizaciones determinadas, en cuyas emergencias extremas es donde conviene estudiarlas, para apreciar mejor el efecto que pueden producir. Así, por ejemplo: ¿cómo podrían desvalorarse totalmente en una industria de productos farmacéuticos las cuantiosas inversiones en artículos de propaganda, que pueden ser, en el primer año, el rubro preponderante en la aplicación de capitales? Para la sociedad a que pertenecen dichos artículos de propaganda, tienen un valor efectivo, *en su función*, y el hecho de que pudieran carecer de precio para ser vendidas no sería suficiente para anularlos de las existencias activas; pero no haciéndolo, representan una doble y curiosa situación de bienes, que sólo poseen un valor vinculado al funcionamiento y éxito de la empresa. *Valor condicional*, hecho, que no implica ningún perjuicio, porque se salva para el perfecto juicio del balance por su calificación de "activo nominal". En principio no puede existir inconveniente en hacer revistar en balance valores no efectivos, si ellos se condicionan a una calificación clara que denota su condición. Así los créditos pendientes de gestión judicial, las responsabilidades eventuales por aval, etc.

Un aspecto igualmente interesante y de importancia, especialmente en ciertas organizaciones y que no suele considerarse en las sociedades "no anónimas", es la influencia de la división de los ejercicios para la determinación de los valores de balance. La reglamentación fija, a ese efecto, un activo y un pasivo transitorio. He clasificado en los siguientes cuatro casos, estas situaciones afectadas por el ejercicio:

1º Intereses cobrados y en parte devengados, en cuya circunstancia deberá separarse la parte no devengada hasta el momento del balance, conceptuándose como utilidad la otra porción. Quien dice intereses, dice renta o, en su caso, primas, si no fuera que para estas últimas se dispone su separación total. La parte no devengada figurará como ganancia no repartida en el pasivo. En sociedades hipotecarias tiene esto mucha gravitación, así como en las operaciones de descuentos cuyo plazo aún no ha llegado.

2º Intereses o gastos a pagar y devengados en parte, en cuyo caso si bien no han vencido, han corrido sobre un período de tiempo, que valorado hasta la época del balance, deberá insertarse en su pasivo.

3º Intereses pagados y sólo en parte devengados. Esto es extensible a las rentas, alquileres, impuestos o a gastos que correspondan a ejercicios futuros. Deben figurar como un valor de activo por la porción que no corresponda a ese ejercicio, concurriendo así a no pesar sobre un ejercicio al cual no van a beneficiar y de esta manera no hacer distribuciones inequitativas de utilidades. En análoga situación están otras clases de erogaciones, como "comisiones descontadas", cuya gravitación no se conceptúa justo hacer recaer íntegramente en un ejercicio determinado.

4º Intereses, rentas o alquileres a cobrar y en parte devengados en el punto del balance. Es regla general no tomar en consideración tal factor, no obstante el volumen que puede tener. Desde luego, la reglamentación del P. E. o de la resolución ministerial, para hablar con más propiedad, no tolera la introducción de este elemento en carácter definitivo en el balance, fundado, indudablemente, en que no habiendo sido percibidas las sumas, no es ganancia irrevocablemente realizada y líquida. Es un punto que merecería su especial consideración a esos respectos, porque en algunas haciendas es de preponderancia y si se piensa que en materia de intereses hipotecarios se hallarían garantizados por la propiedad afectada y en el orden de las rentas de títulos del Estado, por éste, sería equitativo que se asignara a ese ejercicio la suma devengada en él.

Cuando menos, creo, que la suma debe revistar en el balance (mientras no se la pueda distribuir) con su contravalor en el activo. Contribuiría a dar mayor realidad al estado que se diera a conocer.

No obstante, en este asunto, debería andarse con cuidado, para no agravar el error que actualmente realizan casi la unanimidad de las sociedades y en que, si bien se les prohíbe que distribuyan las rentas ya devengadas al punto del balance, no se les impide que, pasada esa época, distribuyan dos veces la renta, o sea, lo que significa tanto como expresar que las sociedades anónimas que poseen títulos o cédulas, estén repartiendo una parte del capital, disminución del capital que no se advierte en los balances porque está compensado con la mala valoración que se admite en estos rubros.

El asunto es sencillo. Cuando se adquieren esos títulos con un cupón corriente, vale decir, con intereses ya devengados, se compra un capital y una porción de renta que el vendedor no nos obsequia, sino que va involucrado en el precio de cotización. Si nosotros valoramos en el balance a dicha existencia por ese precio de plaza, habremos ocultado la diferencia de los intereses que han salido de la caja social y al ser percibido el primer cupón de esos fondos públicos y considerarlo totalmente como una ganancia adquirida, habremos registrado como una utilidad, una suma que nuestra propia caja había pagado, con lo que habremos conseguido distribuir una parte del capital en contra de las disposiciones legales existentes.

Entre los elementos del pasivo, también conviene estudiar con alguna detención el factor de la valoración, especialmente en las llamadas Reservas técnicas de las compañías de seguros, reglamentadas en forma muy conveniente para la tranquilidad de los asegurados, pero inequitativa para los accionistas y directorios, que no perciben, en su ejercicio, los beneficios "matemáticamente realizados".

No ha de olvidarse tampoco la valoración de las "responsabilidades", elemento que puede ser decisivo para la vida de alguna organización y que suele omitirse, no reflejando el balance los verdaderos o eventuales compromisos de la hacienda.

Creo haber hecho una enunciación completa de los diversos factores, que pueden influir para representar la irrealidad de las cifras del balance. Desde luego, el asunto ha de examinarse con dos criterios distintos; uno, que es el puramente teórico, y otro, el reglamentario.

Por el primero, se diría en general, que si existen incrementos o disminuciones, ellas podrían ser incorporadas al balance. Esto, no es posible, porque desvalorar no es en todos los casos posible, ni justo, y magnificar en forma definitiva no es admisible, ni aun en su totalidad en los casos de incrementos consolidados, porque, como hemos visto, éstos tienen un límite de variación negativa que debe contemplarse.

Existe, no obstante, un medio para denunciar una situación muy aproximada y es aquel que, sin afectar la contabilización normal, ni los resultados del ejercicio, nos da cuando menos la oportunidad

de hacer apreciar el patrimonio líquido en el momento del balance. Esto es, por conductos ilustrativos, que serían: la acotación, los alegatos o la creación de los fondos de fluctuación negativos y positivos.

a) La acotación son las referencias ilustrativas dentro del balance, sin sumarse a sus columnas;

b) Los alegatos están constituidos por planillas explicativas y

c) Los fondos de fluctuación, separados como las cuentas de orden, de los rubros del activo y pasivo, expresarían las diferencias que los renglones del balance arrojaran con los valores reales del momento, con una cuenta diferencial, a su vez, que balanceara los saldos del Debe y del Haber.

Mas ni aun así nuestro balance teórico nos daría la expresión exacta de la realidad, porque puede haber valores de inestabilidad absoluta (como los marcos, en su época, en que apreciándolos a la cotización del día habría sido insincero, sabedores de su desvalorización diaria); porque existen valores no cotizados, no pudiendo ser suficiente su rentabilidad para capitalizarlos y que a veces pueden no dar réditos; porque hay valores que sólo poseen un precio ocasional; otros que teniendo valor intrínseco (borateras del territorio de los Andes) no son explotables económicamente, ni quizá enajenables frente a la amenaza del trust universal y finalmente porque hay existencias que en uso tienen un valor difícilmente determinable debido a las condiciones en que se hallan inmovilizadas o a su radicación. Igualmente, podría citarse la dificultad para apreciar el monto para las mercaderías sujetas a un contrato de venta, que puede o no cumplirse por imposibilidad de cualquiera de las partes; la situación de un derecho, en vías de transacción; de una obligación sujeta a un pleito o a un laudo, cuyo resultado no puede asegurarse; el orden de las costas en los juicios, etc.

Ha de tomarse también en cuenta, con respecto a las valoraciones definitivas que pudiera aconsejar la teoría, el caso muy especial de las inmovilizaciones improductivas o infructíferas, en cuya circunstancia, si se incrementaran los rubros del activo, obligándose a una distribución de utilidades, no habría fuente para su pago. Podría aportarse como ejemplo el de una sociedad que poseía una gran extensión que había adquirido en menos de \$ 20.000, que mantenía improductiva y que fué realizada en dos millones de pesos. Era un valor firme, un incremento consolidado, pero para haber respondido a una distribución de utilidades emergentes de la valorización, habría debido gravarse la sociedad con un préstamo. Parece lógico, entonces, no haberla registrado. Sin embargo, podrían no pensar así quienes se hubieren visto obligados a desprenderse de las acciones de la misma, antes de la realización del negocio. Se les contestará que en caso que habrían debido enajenar sus acciones, el precio que se les habrá abonado estaría en proporción al valor real del inmueble y no al que podría fijar el balance. Es obvio, que esto es muy difícil que así sucediera, porque no es fácil que el comprador se prestara a hacer la tasación diferencial de tanta monta; pero, en cualquier forma, el caso es sugestivo, porque nos demuestra una de las consecuencias que pueden resultar de la irrealidad de los balances, que sin ser tan extremada, se hallará en diversas gradaciones y que produce el traslado de utilidades ganadas en un ejercicio para un titular a favor de un sucesor, en otro ejercicio más o menos remoto.

Examinemos ahora la confección reglamentaria de los balances. Dejo de lado la discusión sobre las facultades que el P. E. pueda tener para dictar la reglamentación, con los alcances que lo ha hecho, y me circunscribo a expresar mi opinión técnica, manifestando que aquella reglamentación se atiende estrictamente a la ley en materia de valoración, a excepción del capítulo de las amortizaciones, que es de su creación, fundada en la doctrina. Cabría preguntar si la cláusula del art. 364 que dice que ninguna repartición podrá ser

hecha a los accionistas bajo cualquier denominación que sea, sino sobre los beneficios irrevocablemente realizados y líquidos, no podría ser interpretada. Ha habido ya al respecto alguna tentativa que no llegó a consagrarse. En todo caso, sería prudente que fuera el Parlamento quien dictara al respecto una ley con prescripciones taxativas.

La excesiva rigidez del Código, perfeccionada por la reglamentación existente, que no he de repetir aquí por ser conocida, exige la *irrealidad de los balances* de las sociedades anónimas, la *distribución inequitativa* de los dividendos, la creación de *reservas ocultas obligatorias* y sobre todo el grave perjuicio que se crea a esta clase de instituciones por todos los manejos que esta situación apareja. Para demostrarlo, basta citar dos o tres casos. Por ejemplo, la ocultación de una situación buena, con el objeto de no hacer merecer las acciones y practicar el sabido juego de la absorción; desprendirse de un activo sano a un precio inferior al real, en base a la apreciación del balance aprobado; provocar el desdoblamiento de la hacienda, reservando el buen activo en una sociedad y dejando lo restante a la otra, lo que se presta admirablemente para sorpresas a instituciones de crédito o a nuevos accionistas, etc. En las sociedades anónimas donde un grupo tiene el manejo y usufructo, mediante bien remunerados cargos, estas reservas ocultas se prestan admirablemente para que los accionistas no cobren nada o muy poco y que las disponibilidades sean siempre óptimas para aumentar los cuantiosos estipendios. Desde luego, en las fusiones de sociedades y en sus cambios de objeto, en cuyos casos los socios disidentes tienen derecho a separarse de la sociedad, exigiendo el reembolso del valor de sus acciones en proporción al capital social, conforme al balance aprobado, calcúlese la importancia que la valuación tiene en semejante caso, en que el accionista ignora cuál es la exacta situación social e ignora que regala amplios dividendos que su capital ha devengado.

Comprendo que se me contestará que la no desvaloración de ciertos rubros, así como la valoración de otros, está sujeta a una serie de inconvenientes y también de peligros y que en este caso de las sociedades anónimas que contempla la reglamentación, la no responsabilidad más allá de su aporte obligado por parte de los socios, hace necesario ser prudente. Pero debe recordarse *que en el estado y los resultados* de una sociedad anónima hay varias partes con intereses legítimos, cuyos derechos deben tenerse equitativamente presentes: el accionista y los administradores por un lado, los clientes (seguros, bancos, etc.) y los acreedores, por otro.

Los accionistas tienen pleno derecho a ganar lo que su capital haya devengado, mientras fueron copropietarios de la hacienda; los administradores y el síndico, a beneficiarse de la habilidad de su gestión y de su eficiente acción fiscalizadora, especialmente de la preventiva, pues no es justo que la acción inteligente y perseverante de unos administradores no represente para ellos ninguna utilidad particular en su carácter de tales, por el mero hecho relativo al momento en que dicha ganancia pueda considerarse irrevocablemente realizada y líquida, en cuya oportunidad puede no ya ser director de la sociedad.

Frente a aquéllos están los acreedores, y en algunos casos los clientes, a quienes interesa la solvencia de la sociedad, limitada al capital a integrarse y reservas legales. En verdad, a todos éstos debe bastarles que el capital y las reservas sean aquellas que marcan sus estatutos y la ley, respectivamente. Si la valoración de las existencias es superior a la valuación del balance y siempre que no hubiera saldo de Pérdidas y Ganancias, pendiente en el Debe, se hallaría excedida la exigencia de los acreedores y, por ende, libres los socios de distribuir el sobrante. Pero la dificultad a contemplarse, es que dicho incremento sea una realidad firme.

Puede decirse que si el Código exige que los repartos de utilidades no sean sino aquellos líquidos y realizados, no exige, por otra

parte, que se creen reservas ocultas, ni que, por ende, el capital integrado que reviste balanceando las existencias activas y pasivas, sea superior, en la realidad, al integrado conforme a los estatutos.

Las disposiciones reglamentarias, así como la doctrina en general, tienden a perfeccionar la incidencia de los gastos de un ejercicio sobre el mismo. A ese propósito, son rigurosas. Mas no siguen el concepto análogo, que la técnica razonada y el derecho puro aconsejan, con respecto a las ganancias; que, producidas en un ejercicio, se admite, se desparramen hasta arbitrariamente si se quiere, en cualquier otro ejercicio, y digo arbitrariamente porque hay operaciones que pueden demorarse en su finiquitación a voluntad de los administradores o de los propietarios del patrimonio por su mayoría, lo que indica las injusticias y combinaciones que pueden realizarse. Hay también operaciones que no tienen solución definitiva sino al cabo de un considerable tiempo, como podría ser la siguiente: la sociedad propietaria de un bien raíz, de edificación antigua, pero que produce renta, radicado en un medio céntrico, renuncia a su usufructo durante diez años con la condición de que una empresa construya un valioso edificio, gozando de sus productos en ese período y dejándole la construcción en compensación al cabo del mismo, a la sociedad propietaria. Es un ejemplo lleno de sugerencias.

Las utilidades devengadas en un año económico, corresponden, en su porción, a ese año y no a otro. Esto es de una claridad meridiana.

Tanto el accionista (propietario) como el mandatario (directores, gerente y síndico) tienen indudable derecho a la utilidad o parte de utilidad producida en el ejercicio; sea ella resultado de una valoración cierta y estable (especialmente cuando se trata de inversión de valores o uso de bienes propios u onerosamente de ajenos, para acrecer el precio de otros, no realizados durante el año) o bien una ganancia ya devengada y estimable, pero que aun no ha podido o no ha correspondido ser percibida en su totalidad.

Para el primer caso, puede ponerse como ejemplo el de una sociedad dedicada a la invernada de hacienda, donde el ganado hubiera adquirido una positiva valoración. ¿Por qué correspondería cargar la erogación del pastaje y cuidado y o falta de recursos por el no arrendamiento del campo propio a terceros, a ese ejercicio, y en cambio, no computar el beneficio del incremento en el valor de la referida hacienda para dicho año? ¿Cuál es la razón de derecho o de técnica contable que pueda justificar semejante contradicción?

Para el segundo caso, supongamos un importante crédito o arrendamiento que se perciba vencido. Todos los gastos de los mismos habrán recaído rigurosamente en el ejercicio y gravitado sobre las pérdidas del año, mientras la porción de utilidad que corresponde al ejercicio será comprendida en la distribución del estado siguiente, para los gestores y propietarios de ese otro período.

En circunstancias como las expresadas, no es necesaria la modificación del derecho positivo, que en cambio deberá solucionar otras cuestiones de valoración más complejas o que se resuelven al término de una serie larga de ejercicios, frente a la cual se plantea el problema de la prescripción de derechos.

La creación del "*Fondo de valoración reservada, año...*" para el primer caso y de una cuenta de "*Ganancias devengadas, no realizadas, año...*", para el segundo, constituirían la forma contable de la solución, a efectos de revistar en el balance, para ser distribuidas *oportunamente* las sumas asignadas a aquel ejercicio.

Dejo hechas por hoy estas sugerencias, reservándome de estu-

diar, en una oportunidad próxima, circunstanciadamente, la solución integral que corresponde a los problemas esbozados. Lo que no debiera demorarse como inmediata providencia, es ampliar la reglamentación existente—ya que existe—obligando a la estimación de los fondos de fluctuación (no se confundan con los de valoración), debidamente separados y sin afectar la contabilización definitiva y sus resultados.

IV

TERCERA SECCIÓN (ESTADÍSTICAS SOCIALES)

La XVII.^a sesión del Ins. tituto Internacional de Estadística (Conclus.) (1)

El estudio de los *salarios* bajo sus distintos aspectos económicos y sociales es del más alto interés, sin duda alguna.

Y así se explica que en la XVII.^a sesión del Instituto Internacional de Estadística, se haya examinado la cuestión desde dos puntos de vista diferentes: *como elemento del costo de producción*, es decir, desde el punto de vista de los patrones, y con relación a su valor *real* en el mercado internacional: a su *suficiencia* en relación al costo de la vida, es decir, desde el punto de vista del obrero.

Hemos visto ya, cuáles eran las conclusiones que se votaron en la segunda sección después de leerse el interesante informe de Bowley, relativo al primer aspecto del problema.

En la tercera sección fué M. Michel Huber—Director General de la Estadística de Francia—quien informó acerca del otro aspecto, si bien se hace constar que ha tenido a la vista, para redactar su informe, memorias parciales suscriptas por algunos distinguidos especialistas: Bowley, Gini, Buzek, Hilton, Kover, Meerwarth, Popoff y Zahn.

El informe es de una tal importancia que vale la pena de seguirlo con todo el detalle posible.

Para el obrero, el *salario* es un *precio*, el precio de una dada cantidad de trabajo; pero, además, es una *renta*: por lo común, su única fuente de recursos.

Por lo tanto, el interés principal estriba en determinar en qué *medida* le permite el salario satisfacer sus necesidades al obrero.

Como todos los precios, el *salario* está expresado en *moneda*, pero la moneda varía de un lugar a otro lugar y una época a otra época. Luego el *salario nominal*, tendría que ser reducido a una *única unidad monetaria* para poder hacer comparaciones. Y aun así, la misma unidad monetaria, teóricamente invariada, cambia de *valor real*, en cuanto cambia su valor adquisitivo. Es, pues, *en función del poder adquisitivo* de cada especie de moneda, como hay que expresar los salarios para que sean comparables y llegar así al *salario real*.

Por lo tanto, los elementos básicos para fijar los *salarios reales* habrá que buscarlos; por una parte, en la estadística de los *salarios nominales*; por otra parte, en los datos relativos *al costo de la vida*.

El salario, *teóricamente*, debe ser fijado de acuerdo con una unidad de trabajo y, entonces, su comparación es fácil. Pero, ¿cómo se determina esa unidad? ¿En función del rendimiento? Imposible.

(1) Véase los números 83 y 84, "Revista de Ciencias Económicas".

Es tan infinita la variedad de los trabajos dentro de las distintas industrias, y aún dentro de una industria sola, que no hay posibilidad de comparación.

Hay que aceptar, dice Bowley, como una *primera aproximación*, la *unidad de tiempo* para medir el trabajo. Las diferencias resultantes de la intensidad, eficacia o naturaleza de la labor serán tomadas en cuenta más tarde como elementos de *corrección*, al analizar los resultados.

Pero esos elementos de corrección no son fáciles de estimar. El profesor Gini ha hecho resaltar las principales dificultades en una nota llena de agudas sugerencias.

La *intensidad*, dice, varía mucho de un país a otro en razón de clima; de la fuerza fisiológica de la raza; del carácter de las poblaciones. Y cita en su apoyo diversos ejemplos.

También la *eficacia* depende de muy diversas circunstancias: la inteligencia del trabajador, su facilidad de adaptación, la disciplina racional de sus movimientos, la perfección de sus herramientas, la organización administrativa y financiera de la empresa.

Estas circunstancias tienen, desde luego, mayor peso en los trabajos especializados, pero no son totalmente desdeñables en los no especializados.

Es decir, que, a paridad de las demás condiciones, una *hora de trabajo* debe dar mayor rendimiento cuando la población es más inteligente, más disciplinada y más rica.

Pero aún fijada la *unidad de tiempo* y la *tasa de salario* correspondiente a dicha unidad, hay necesidad de investigar qué correcciones son necesarias para llegar al *salario efectivo* que comprenda todas las compensaciones, de cualquier orden que sean, que reciba el obrero: en habitación, en especies, en seguros, en sobreprimas por carestía de la vida, etc.

Ciertas estadísticas se basan en el *salario-horario* (unidad de tiempo, la hora). Otras se apoyan en la *ganancia efectiva* (total semanal). Uno y otro método presentan su utilidad.

Si se tiene estrictamente por objeto llegar a comparar los salarios reales que corresponden — *en principio* — a la misma cantidad de trabajo (en el *hecho*, a la *misma duración de trabajo*), es preciso, a todas luces, determinar tales salarios *reales* con respecto a una duración uniforme: hora o semana, *tipo* de 48 horas.

En los países cálidos se trabaja — por lo común — más horas semanales que en los fríos, para compensar la menor intensidad con la mayor duración. Por eso, al profesor Gini, le parece preferible tomar como base el salario semanal.

Mr. Bowley entiende que la mejor unidad de comparación es la *semana normal* usada en las estadísticas inglesas. Entendiendo por *semana normal* la duración habitual del trabajo, sin tomar en cuenta las horas extraordinarias, el *short time*, ni el paro eventual.

Y, puesto que se examina la cuestión desde el punto de vista del obrero, hay que tener presente su *balance de entradas y salidas* que, habitualmente, se hace por semanas.

Por otra parte, el trabajo semanal y el diario no son estrictamente comparables. Se ha podido establecer que cuanto *más larga* es la semana de trabajo, tanto menos intensa es la labor horaria, aunque entre uno y otro elemento no haya una verdadera relación funcional.

Mr. Bowley, como se ve, no se preocupa mayormente de comparar cantidades sensiblemente iguales de trabajo; le interesa más comparar las sumas *efectivamente cobradas* cada semana. A él, sobre todo, le interesa el salario *real* como índice del nivel de vida de los trabajadores.

*

* *

El segundo término de la comparación que permite determinar el salario *real* — es decir, el poder adquisitivo del salario *nominal* —

se halla en las estadísticas acerca del costo de la vida, que siguen las variaciones del poder de adquisición de la moneda con relación al conjunto de bienes y servicios necesarios para asegurar un cierto nivel de vida.

Este *poder adquisitivo* varía en sentido inverso al gasto respectivo, de ahí surge el procedimiento usualmente empleado: seguir las variaciones que el movimiento de los precios determina en el *gasto* de una familia obrera.

Mas, para que esas variaciones tengan un sentido preciso y puedan dar lugar a comparaciones significativas, deben ser calculadas sobre una *unidad de gasto* fija en todos los casos.

Esta unidad de gasto no puede ser dada sino por el conjunto de las necesidades familiares. Se la fija con un *presupuesto* tipo, determinado mediante encuestas directas en los medios obreros. La mejor solución es un presupuesto tipo del *gasto total anual* de una familia. Y si eso no es posible, un presupuesto que comprenda, al menos, estos cinco grupos de necesidades básicas: alimentación, alquiler, luz y calefacción, vestidos, varios.

La lógica exige un *presupuesto tipo* único como unidad de medida, pero la observación hace surgir, en seguida, considerables diferencias de vida entre las distintas categorías de asalariados, según la profesión, la raza, el clima, etc.

Así, pues, el empleo de un *presupuesto tipo* sólo es admisible para aquellas familias cuyos *hábitos* y modos de vivir no se aparten mucho del grupo que define dicho presupuesto.

No cabe duda de que, en las comparaciones internacionales — que son las que mayor interés presentan — la *invariabilidad* del presupuesto es una ficción en desacuerdo con los hechos.

Las tentativas hechas para buscar un punto de concordancia que sirviera de denominador común a los distintos *presupuestos* no han dado resultados satisfactorios: ni siquiera en lo que se refiere a los presupuestos de alimentación donde el *número de calorías* suministrado al organismo por los distintos alimentos pareció prestarse a ello en virtud de la flexibilidad que presenta.

Pero esa misma flexibilidad ofrece asidero a una seria objeción, formulada por el profesor Gini. Presupuestos *alimenticios* de igual número de calorías pueden representar niveles de vida totalmente diferentes. Eso sin contar con que no basta atender al número de calorías. Mr. Zahn hace observar que hay que tomar en cuenta, asimismo, la cantidad de grasas, de hidratos de carbono, de albúmina, de vitaminas. Y reconoce, además, que habría que ponerse de acuerdo previamente, en el terreno de la fisiología elemental.

El mismo Mr. Zahn entiende que sería posible hacer algo análogo en el terreno de los otros gastos. Las necesidades de ropa, calefacción y alojamiento son menos imperiosas en los países cálidos. Podrían hacerse trabajos preparatorios en los distintos países. Los trabajos serían largos, pero no los cree imposibles.

Tal esperanza no se juzga, en general, justificada. No se cree posible unificar criterios en tan complicadas cuestiones, ni aún limitándose a las necesidades más imprescindibles.

Establecidas las estadísticas de los salarios nominales y las que se refieren al costo de la vida se podrá calcular el salario real. Bastará, para ello, tomar una simple *razón de índices*. Si el salario nominal se ha triplicado y el costo de la vida se ha duplicado, el índice del salario real es, evidentemente, 150 %.

Otra manera de calcularlo, es estimarlo en moneda. Si el salario ha subido de 2 a 6 por unidad de trabajo (la que sea) y el índice del costo de la vida se ha duplicado, el salario ha aumentado, en realidad de 2 a $6 \div 2 = 3$.

Como se ve, este procedimiento equivale, en substancia, al anterior.

Otro distinto procedimiento es expresar el salario en *unidades de gasto* y buscar cuántas *unidades* representa el salario. Por ejem-

plo, en la encuesta del B. I. T. el número de *canastos de provisiones* sirvió de unidad. Esta unidad no comprende sino algunos artículos alimenticios. Y una vez hecho el cálculo hay que hacer una corrección destinada a tomar en cuenta, en cierto modo, el alquiler.

Fijado el salario real — por uno o por otro procedimiento — se presenta la cuestión ¿cómo hacer la comparación internacional?

Mr. Bowley piensa que es difícil concebir el significado que podría tener una comparación hecha sobre grupos *complejos* de profesiones. Y recomienda — de un modo general — que la comparación se haga por *profesiones* o grupos de profesiones: agricultura, minas, edificación, mecánica, etc.

Y, si se quiere hacer una comparación *total*, recomienda que se haga uso de la *mediana* y los *cuartiles*. Los salarios semanales de cada país están distribuidos según una curva de frecuencia, regular por lo común. Y puede así observarse la marcha general de los salarios en un país o en un amplio grupo de industrias. Pero esto exige que se conozcan no solamente los *salarios medios*, sino también cómo se distribuyen, según su monto.

Cuando el género de vida de los trabajadores observados es el mismo, la comparación de los *salarios reales* hecha en base a un presupuesto tipo dado, es legítima. Pero hay casos en que el género de vida de los trabajadores observados es, o se hace, notablemente diferente. Es preciso, en tal caso, tomar en cuenta presupuestos tipos adaptados a las necesidades características de los distintos grupos, cuyo caso más evidente es el de los obreros pertenecientes a regiones en que el clima, los usos, la raza, son totalmente distintas. Las razas de talla elevada tienen necesidades alimenticias superiores a las de baja estatura. El clima cálido determina — a paridad de las demás condiciones — menor necesidad de alimento.

Esto explica por qué la remuneración del trabajo es, en general, más elevada en los países fríos.

Luego, para no perder contacto con la realidad, hay que fijar distintos *presupuestos tipos* adaptados a los hábitos de cada grupo de obreros.

Pero la lógica exige, por otra parte, que las comparaciones se hagan con una misma unidad de medida. Surge, así, una contradicción de principios que parece imposible eliminar por completo.

Por eso ha dicho M. Klezl, en la Revista Internacional del Trabajo (octubre 1925, pág. 504) que el problema no ha sido aún resuelto y que acaso sea insoluble. Y por insoluble, en realidad, lo tiene M. Meervarth.

Pero mientras se halla — o no se halle — una solución exacta de la cuestión, pueden irse ensayando soluciones aproximadas.

Una solución de esta especie sería tomar un presupuesto tipo, adaptado a las condiciones de un país, y adoptarlo como base en los otros.

Se vería así, por ejemplo, en qué medida podría un obrero inglés asegurarse su *presupuesto normal* trabajando en los otros países. Es decir, el *poder adquisitivo* de un obrero inglés en Francia, Alemania, etc., conservando, claro está, sus hábitos de vida. Hipótesis aceptable, aunque es difícil saber hasta qué punto podría conservar esos hábitos al cambiar de ambiente. Pero eso depende, ante todo y sobre todo, del *presupuesto tipo* elegido.

En una encuesta hecha por el *Board of Trade* británico, de 1905 a 1909, y tomando un presupuesto tipo, reducido a nueve artículos alimenticios, se halló que con un presupuesto *inglés*, el gasto era de 100 en Inglaterra y de 111 en Francia. Y con un presupuesto francés, el gasto era de 100 en Inglaterra y 106 en Francia. Se procede así a una doble medida. Si los dos resultados concuerdan, el promedio entre esos resultados da, según sugiere Mr. Bowley, una buena aproximación.

Pero si difieren notablemente, o más aun, si muestran una tendencia opuesta, hay que convenir con Mr. Bowley en que el método

seguido no es aplicable. Por ejemplo, comparando los salarios reales de Londres y de Estocolmo se halló una relación de 100 a 109, sobre la base del presupuesto inglés, y de 100 a 92 sobre la base del presupuesto escandinavo. Diferencia atribuida a la gran cantidad de leche que entra en este último y cuyo precio es reducido en Estocolmo.

El B. I. T. ha adoptado en sus investigaciones otro procedimiento, expuesto con todo detalle en la *Revista Internacional del Trabajo* (octubre, 1924, págs. 663|687). Y mediante él obtiene los salarios reales cuyos números índices da trimestralmente.

La comparación se hace sobre los salarios de un número limitado de profesiones en 21 capitales o grandes ciudades de cada país.

El B. I. T. tiene buen cuidado de advertir que las estadísticas de los salarios utilizados para las cálculos no son estrictamente comparables de una a otra ciudad. Por otra parte, los salarios de las grandes ciudades no pueden servir como índice de los salarios de todo el país.

Los presupuestos tipos sólo comprenden gastos de alimentación, pero los resultados son corregidos para tomar en cuenta el alquiler. Se han constituido, así, *canastos de provisiones* adaptados a los hábitos de 6 grupos de países: Inglaterra, Francia y Bélgica, Europa Central, Europa Meridional, países escandinavos, países de ultramar. Se calcula, para cada ciudad, un índice tomando por base cada uno de los 6 canastos *tipos*. Se promedian luego los índices hallados, y es este promedio en que se corrige, luego, para tomar en cuenta el alquiler.

Se han hecho serias y fundadas críticas acerca de la composición de los canastos. M. Van Zahn entiende que los canastos no representan el consumo medio. Además, hace observaciones de hecho muy sugestivas. En el canasto de la Europa Central entran 200 gramos de café, 220 de carne y 120 de grasa, cuyos precios respectivos son 1.20; 0.44 y 0.36 marcos. Es decir, que un obrero de esos países gastaría *tres veces más* en café que en carne, lo que no está de acuerdo con los hechos.

Se comprende, pues, la necesidad de las formales reservas que el B. I. T. formula: "Los índices que publicamos no indican las diferencias del nivel general de los salarios, ni aun entre las ciudades a que se refiere la comparación, porque reposan sobre los salarios de algunas categorías de obreros pertenecientes a cuatro industrias y sobre un número limitado de artículos alimenticios." ... "Permiten, sin embargo, hacerse una idea de conjunto del nivel relativo a los salarios de los obreros adultos del sexo masculino en ciertas profesiones, y en ciertas ciudades de ciertos países."

El salario *real* es considerado a veces como un índice del nivel de vida de los obreros.

Y esta concepción — paradójal a primera vista — tiene lógica explicación, porque si el salario *real* que corresponde a un presupuesto dado aumenta, el obrero puede modificar dicho presupuesto proporcionándose mayores comodidades. Análogamente, toda baja del salario *real* le obliga a restringir su presupuesto.

Cuando se comparan salarios *reales* en vista de determinar el nivel de vida de los obreros en dos países distintos, no basta ya tomar la media ordinaria de los salarios en determinados grupos de profesiones. Hay que calcular una *media* ponderada afectando cada salario de un coeficiente proporcional al *efectivo* de la proporción correspondiente en cada país. Así el salario de la industria prevalente ejercerá una influencia preponderante.

En tal caso, es evidente que habrá que preferir a la tasa de salario la ganancia efectiva. Y no sólo eso; habrá que tener en cuenta la *renta total familiar* opuesta al *gasto familiar*.

En la renta habrá que tomar en cuenta la proporción en que la mujer, los hijos y los viejos contribuyen a formarla.

Y habrá que distinguir los casos en que se trata de familias del campo, en que todos contribuyen personalmente al sostén de la

casa, sin por eso tener asignado un salario especial, y de familias de centros urbanos donde el taller atrae a unos y a otros con distintos estímulos.

Tratándose del trabajo de la mujer habrá que contemplar la circunstancia de que su ausencia del hogar libra a manos mercenarias muchos trabajos de éste.

Tratándose de niños, las leyes sobre instrucción primaria obligatoria y trabajo de los menores.

Tratándose de viejos, las leyes sobre pensiones a la vejez.

Respecto a los gastos habrá que recordar que los climas fríos imponen erogaciones superiores a las necesarias en los climas cálidos.

La comodidad y la carestía de los transportes no son tampoco de desdeñar. El obrero que vive a pocos pasos de la fábrica está, a ese respecto, en mejores condiciones que el que debe recorrer una larga distancia en tranvías, en tren o en automóvil. A este respecto, hace notar el profesor Gini que no siempre es un signo de ventaja, desde el punto de vista del transporte, el hecho de que un obrero norteamericano tenga un auto, mientras su colega europeo carece de él.

Agreguemos a esto la influencia de las leyes de carácter social — variables de país a país — y que por una parte cargan el presupuesto obrero con los descuentos y cotizaciones que importan, mientras, por otro lado, representan un auxilio seguro para los casos de vejez, invalidez y enfermedad.

En resumen, el nivel de vida de una población está definido por un conjunto de hechos, talmente complejos, que uno se pregunta si será posible caracterizarlos por un número aislado.

El problema es, sin duda, de los que se resuelven mejor mediante monografías detalladas.

Oído este interesantísimo informe, se votaron las siguientes resoluciones:

El Instituto Internacional de Estadística, recordando sus opiniones anteriores acerca de la estadística de los salarios, de los precios y del costo de la vida, recomienda la observación de las reglas siguientes en las comparaciones internacionales sobre los salarios reales, encarados como remuneración a los obreros.

A. — Observaciones generales.

1. Es indispensable publicar, con los resultados de los cálculos concernientes a los salarios reales, los datos elementales acerca de los salarios nominales, los precios y los presupuestos tipos utilizados, así como suficientes indicaciones en cuanto a los métodos seguidos, para permitir una apreciación conveniente de esos resultados y de las reservas que implica su comparación.

De un modo general, la comparación de los datos de variación de los salarios reales para profesiones similares en cada país, en un mismo intervalo de tiempo, presenta menos elementos de incertidumbre que la comparación del nivel de los salarios reales en un instante dado, en los distintos países. Esta última comparación puede ser plenamente justificada cuando se tiene en vista ciertas investigaciones.

B. — Salarios reales considerados como índice del poder de adquisición conferido a los obreros.

2. Los salarios nominales utilizados deben corresponder, en principio, a la misma unidad de trabajo teniendo en cuenta la duración, la intensidad y la productividad de ese trabajo.

3. Cuando se trata de profesiones similares o de grupo de profesiones semejantes es generalmente posible tomar por unidad de trabajo el que se produce en la unidad de tiempo. Cuando las estadísticas hacen conocer los salarios semanales o diarios, se recomienda indicar también el número de horas de trabajo, por semana o por día, para poder calcular el salario horario.

4. El salario a considerar no es el que correspondería a la tarifa de base, si la hay, sino el salario total; debe comprender, en cuanto sea posible, todos los accesorios del trabajo: primas, contri-

buciones para los seguros sociales a cargo del patrón o del obrero, indemnizaciones diversas, bonificaciones en especie avaluadas en dinero.

5. Cuando no se posean datos sobre el salario total, se puede, en rigor, utilizar los datos conocidos acerca de los salarios normales o corrientes, sobre los datos o tarifas de salarios; pero no se hará entrar en una misma estadística sino los salarios calculados sobre bases comparables.

6. El presupuesto tipo tomado por base de los cálculos relativos al costo de la vida debe, en principio, comprender el conjunto de los gastos necesarios para satisfacer las necesidades esenciales de una familia obrera, de modo que permita la valuación del poder adquisitivo del salario nominal en lo que se refiere al conjunto de bienes y sobretasas correspondientes al género de vida habitual de esta familia.

7. Cuando no sea posible tomar en cuenta sino una parte de estos gastos, se deberá indicar, netamente, qué reservas comporta la solución parcial del problema.

8. La comparación de los salarios reales no puede ser plenamente satisfactoria sino cuando el género de vida de todos los obreros considerados no se aleja demasiado sensiblemente, durante toda la observación, del que corresponde al presupuesto tipo invariable tomado como base de cálculo.

Sin embargo, la comparación es aún satisfactoria si el cálculo repetido, con presupuestos tipos adaptados respectivamente a los géneros de vida de los diversos grupos comparados, da resultados próximos; su *media*, preferentemente su *media geométrica*, puede ser considerada entonces como una buena aproximación del resultado buscado.

9. Cuando la comparación se hace con obreros cuyas condiciones normales de existencia difieren sensiblemente, a consecuencia del estado económico general, influencias de raza o de clima, etc., o se modifican notablemente en el curso de la observación, los resultados no pueden ser considerados sino como una primera indicación aproximativa acerca del nivel relativo de los salarios reales, sea en el curso del tiempo, sea de uno a otro país. Es, entonces, particularmente necesario completar los resultados estadísticos por indicaciones sobre los datos, los métodos, las reservas a hacer y las circunstancias particulares que permitan una mejor apreciación sobre el alcance restringido de los resultados numéricos.

C.— *Salarios reales considerados como índice del nivel de vida de los obreros.*

10. En la comparación internacional de los salarios reales considerados como índice del nivel de vida de los obreros, es indispensable tomar como base la ganancia efectiva.

11. Siempre que sea posible, la comparación de los niveles de vida debe ser completada por una segunda comparación, agregando a las ganancias efectivas del obrero las que puedan recibir eventualmente los miembros de su familia, de modo que tenga por base de cálculo la ganancia total del hogar comprendidas las ventajas accesorias.

12. Es preferible comparar los salarios reales en los diversos países separadamente, por grupos de profesiones bien definidas: agricultura, minas, edificación, mecánica, etc. Si la comparación se hace sobre conjuntos complejos de profesiones es deseable tener en cuenta, en el cálculo de los salarios medios, la importancia relativa de los efectivos de cada profesión.

13. En razón de la complejidad de los elementos que caracterizan el género de vida de una familia, es imposible reducir la comparación de los niveles de vida de los trabajadores a una simple relación entre dos números, aun cuando el cálculo no lleve implícitas importantes reservas. El método estadístico puede ser completado, en este punto, por el descriptivo: las monografías, que permi-

ten suministrar los detalles necesarios para una apreciación razonable de los niveles de vida de los trabajadores, teniendo en cuenta los hábitos y costumbres, las condiciones económicas, profesionales, climatológicas y raciales.

14. El Instituto Internacional de Estadística expresa el voto de que el estudio de los problemas concernientes a los salarios reales sea proseguido por la comisión.

M. Lucien March, director honorario de la Estadística de Francia, presenta, en nombre de la comisión que preside, un minucioso informe acerca de la *Estadística intelectual*.

Hace notar que, naturalmente, no se trata de clasificar a las naciones del mundo por orden de mérito, sino de reunir una serie de informaciones que permitan una mejor *cooperación intelectual*. Es justamente el Instituto Internacional de Cooperación Intelectual el que ha promovido la cuestión.

Después de un agudo análisis de la cuestión, propone la agrupación de los asuntos acerca de los cuales es deseable la información estadística bajo 14 rubros.

Ellos, después, mediante clasificaciones apropiadas, le permiten proyectar la presentación de las distintas informaciones en 64 cuadros: 28 anuales y 36 quinquenales.

Es ilustrativo el resumen que sigue y que especifica los 14 rubros adoptados, y el número de cuadros estadísticos que le asignan a cada uno.

	Número de cuadros		
	Anuales	Quinquenales	TOTAL
I — Enseñanza:			
A) Superior	6	8	14
B) Secundaria o media . . .	1	3	4
C) Normal	2	—	2
D) Primaria	3	8	11
E) De especializaciones . . .	10	1	11
II — Establecimientos científicos no vinculados a las Universidades, congresos, etc.	—	4	4
III — Museos	—	2	2
IV — Bibliotecas	—	4	4
V — Archivos	—	1	1
VI — Monumentos históricos o artísticos	—	1	1
VII — Ediciones de librería	1	—	1
VIII — Teatros o espectáculos	2	—	2
IX — Conciertos	1	—	1
X — Cinemas	1	1	2
XI — Radiofonía	—	1	1
XII — Subvenciones y estímulos	—	1	1
XIII — Invenciones	1	—	1
XIV — Censo de titulares de profesiones liberales o profesionales del libro	—	1	1
	28	36	64

Se ve que el número de cuadros relativos a cuestiones de enseñanza es de 42, en tanto que todos los referentes a los demás rubros no son sino 22. Y esto se explica fácilmente, dada la influencia decisiva que tiene en estas materias las cuestiones educacionales.

El Instituto Internacional de Estadística aprobó, en seguida, la siguiente resolución:

“Considerando que cada país tiene interés en poseer datos numéricos sobre el estado de su vida intelectual y de las instituciones que concurren a formar, elevar o adornar los espíritus;

Considerando que ya se han publicado en diversos países resultados detallados y que importa obtenerlos de modo que sean suficientemente comparables en todos los países;

Aprueba el informe y los cuadros presentados por M. Lucien March en nombre de la Comisión Mixta de Estadística Intelectual, y es de opinión:

1º Que en los diversos países conviene preparar y publicar estadísticas que contengan, al menos, los datos reclamados en el informe;

2º Que esas informaciones sean agrupadas en cuadros cuyas líneas generales coincidan con los anexos al informe, y se apliquen — en primer lugar — al período 1926/30, o a una época vecina a la del último censo;

3º Que, en colaboración con el Instituto Internacional de Estadística, se prepare un primer ensayo de confrontación con los datos ya publicados, para confrontar, también, las definiciones, las legislaciones, las reglas administrativas y facilitar, en las mejores condiciones posibles, y lo más rápidamente posible, las comparaciones internacionales que permitan las estadísticas reunidas por los diversos estados hasta 1930 a más tardar.

Un informe presentado por M. Wurzbürger, presidente de la Oficina de Estadística de Sajonia, a propósito de la enseñanza de la estadística en los establecimientos de enseñanza superior, y en el que recogía ideas que estaban en el ambiente general, dió lugar a las siguientes resoluciones:

El Instituto Internacional de Estadística, tomando en cuenta el informe de M. Wurzbürger y los votos que en él se expresan;

Considerando que la enseñanza de la Estadística no ha conseguido, en la enseñanza superior de todos los países, el lugar que le corresponde, dada su importancia en la vida social;

Considerando que la estadística es, en algunos países, una materia de enseñanza no sujeta a exámenes;

Considerando que la enseñanza de la estadística es, a veces, confiada a personas que no están en condiciones de consagrarse suficientemente a esa tarea, teniendo, como tienen, absorbido su tiempo por otras actividades;

Emite el voto de que la enseñanza y los exámenes, en materia de estadística, tanto en las Universidades como en las Escuelas de Altos Estudios, sean confiados a personas de formación científica, especialistas de la estadística teórica y aplicada;

Y señala a la atención de los Estados la institución en Francia y en Italia de diplomas especiales destinados a preparar para las funciones superiores en las oficinas o servicios de estadística;

Emite, en fin, el voto de que se prosigan los estudios y de que M. Wurzbürger presente un nuevo informe en la próxima sesión.

Finalmente, el doctor J. R. B. de Roos, director adjunto de la Oficina Central de Estadística de los Países Bajos, presenta un interesante informe sobre estadística criminal, que titula “Consonantes y vocales”.

Se funda el título en una frase de Gabriel Tarde: “La estadística — dijo Tarde — tiene un rasgo común con la escritura hebraica: como ésta no da sino las consonantes, y deja al lector el cuidado de agregar las vocales.”

Y el doctor Roos agrega, por su cuenta, que en materia de estadística criminal esa tarea es árdua por demás, porque la que llamamos estadística de la *criminalidad* no es sino estadística de la *penalidad*.

Si uno quiere saber — dice el autor — cuál es el número de los nacimientos, casamientos o defunciones, la estadística de la población responde netamente. Pero cuando uno investiga el número de delitos, sólo se obtiene el número de las condenas.

Hace notar, en seguida, cuán difícil es precisar la noción de *delito* y cómo puede ella variar de uno a otro país, de una a otra época. Y pone varios ejemplos que muestran lo espinoso de la cuestión.

1º La estadística criminal da 50.000 condenas, ¿qué fracción de delitos reales representa esa cifra?

2º La estadística da 10.000 condenas por robos y 8.000 por golpes y heridas.

¿Es que los atentados a la propiedad son más frecuentes que los a las personas? ¿O es que los culpables de estos últimos saben eludir mejor la acción de la justicia?

3º La estadística da — como ya ocurrió una vez en los Países Bajos — la misma cifra proporcional de condenas en el campo y en la ciudad. ¿Es que los criminalistas se equivocan cuando aseguran que las ciudades son medios más favorables para el crimen? ¿O es que en ellas es más fácil esquivar la responsabilidad penal?

4º La estadística registra un aumento de condenas. ¿Ha aumentado la criminalidad o es algún factor de orden legislativo, policial o judicial el que ha cambiado?

Estas y otras muchas atinadas consideraciones, que sería prolijo transcribir, llevan a su autor a abogar por que se busquen todos los medios para ajustar, en lo posible, las estadísticas de la criminalidad a bases lógicas, y que las hagan realmente comparables.

De conformidad con las ideas del informante, el Instituto Internacional de Estadística resolvió instituir una comisión para el estudio comparativo de las estadísticas criminales en los distintos países, teniendo especialmente en cuenta las condiciones nuevas surgidas después de la guerra.

V

La delegación argentina fué designada a fines de noviembre. Se corría, por lo tanto, el riesgo de no llegar a tiempo.

Fué, para mí, un empeño de honor hacer cuanto estuviera en mis manos para asistir a la reunión.

Y tuve la suerte de que mis propósitos se cumplieran. No llegué para los actos inaugurales, pero asistí a las deliberaciones y pude depositar en la mesa presidencial la contribución que aportaba la Facultad de Ciencias Económicas: La tabla de mortalidad de la ciudad de Buenos Aires, construída en su Seminario.

Como no se había tenido la precaución — ni hubo tiempo para ello, en realidad — de imprimir un número suficiente de ejemplares, no pudo ser distribuída entre los asistentes. Pero en la mesa directiva quedó el ejemplar que yo llevé para que pudieran consultarla cuantos se interesasen por tales cuestiones.

Por eso me permito hacer presente, ahora, que si se piensa enviar una delegación a la XVIII sesión del Instituto, que tendrá lugar en Varsovia a mediados de 1929, se empiece ya a solicitar los trabajos que hayan de presentarse.

Con tanta más razón cuanto que el Instituto sancionó, a propuesta de M. Flux, secretario del departamento de Estadística de Budapest, la siguiente resolución:

Teniendo en cuenta que, para la mejor discusión de los informes en el curso de una sesión éstos deben ser conocidos de antemano por los miembros del Instituto, y, por ende, distribuídos con suficiente antelación.

Y teniendo, también, en cuenta las ventajas que habría en ofrecer a cada miembro del Instituto la oportunidad de presentar observaciones preliminares sobre el objeto y conclusiones de los distintos informes.

El Instituto Internacional de Estadística decide que:

1º Cada informe será publicado, tan pronto como esté terminado, bajo la forma de un suplemento al boletín mensual.

2º En la medida de lo posible, todo informe que haya de ser discutido en el curso de una sesión deberá ser publicado *por lo menos tres meses antes* de la fecha en que dicha sesión haya de ser inaugurada.

3º En cuanto sea posible, las observaciones comunicadas por los miembros y referentes a los informes a examinar en el curso de la sesión siguiente, deberán ser publicados en uno de los boletines mensuales que aparezcan antes de la sesión.

Se ve, pues, por esto, que hay interés en comunicar al Instituto, con la anticipación debida, toda cuestión que se desee dilucidar en la sesión próxima.

La llegada del delegado argentino fué saludada con cordialidad y simpatía. Y tengo especial complacencia en dejar constancia de ello porque—como es natural—lo que interesaba no era la modesta persona del delegado, sino la representación que investía. Era la asistencia *efectiva* de la Argentina la que se celebraba. Y eso recompensó—con usura—la diligencia que había yo puesto en llenar mi misión.

JOSÉ GONZALEZ GALÉ.

*
* *

240
Estudio sobre el concepto de: fundador, acciones de fundador, derechos que acuerdan, acciones liberadas y forma en que deben figurar en los balances.

En el deseo de divulgar algunos interesantes conceptos de utilidad para los señores estudiantes e interesados sobre esta materia, presentamos el siguiente trabajo, fruto de un estudio realizado a base de la opinión de Cooper Royer y Felipe S. Brito.

Nota de la Dirección.

EL FUNDADOR

Dice Cooper Royer, en su tratado sobre sociedades anónimas, que "toda sociedad anónima debe tener un fundador", porque alguien debe ser el que se encargue de darle vida y forma a la sociedad, y agrega: "este fundador, que se le puede llamar *promotor*, es el que se da el trabajo de reunir a los socios, de establecer el programa común y las bases escritas de su acuerdo y de efectuar todas las formalidades que la ley declara indispensables para la creación de un ser moral regular".

ACCIONES DE FUNDADOR.—CARACTERES ESENCIALES

El mismo autor citado, dice: "a menudo los títulos, que son emitidos en representación de *fraccionamiento* de la *ventaja particular concedida* al fundador, son denominados "*parte del fundador*"; sería más exacto englobarlos en el nombre genérico de "*partes beneficiarias*". El derecho esencial que estos títulos confieren, es, en efecto, un crédito sobre los *beneficios futuros* que realizará la sociedad".

La "*ventaja particular*", causa primera de todas las partes beneficiarias, consiste, esencialmente, en un *derecho de crédito* que es *conferido sobre una fracción de los beneficios que la sociedad realizará*. Este derecho sobre una fracción de los beneficios puede ser

dividido de la misma manera que el capital social es dividido y se admite que el fundador podrá materializar esas divisiones de su derecho global bajo la forma de títulos al portador negociables como las acciones."

DERECHOS QUE ACUERDAN

Y el señor Cooper Royer termina estableciendo estas comparaciones y diferencias:

"Se puede reconocer cierto número de derechos comparables, por la naturaleza del derecho, entre las *acciones* que acuerdan *derecho al capital*, o sea a los accionistas mismos, y a los que acuerdan ventaja particular. Poseen, en efecto; a) un derecho de participación en los beneficios sociales; b) el derecho de hacer reconocer el título representativo de sus derechos; c) el derecho de negociar el título en una forma comercial particular práctica; d) el derecho de demandar a la sociedad para hacer respetar los derechos que le fueron adjudicados."

Y agrega: "Por el contrario, el atribuirse partes beneficiarias no puede concederle los derechos propios del accionista, como es el participar en el gobierno de la sociedad teniendo un derecho de voto en las asambleas generales, ser elegibles en las funciones de miembro del Consejo de Administración, como recibir comunicación de todos los documentos sociales que prescribe el artículo 35."

Los suscriptos participan de las opiniones que anteceden, con excepción del caso de remisión del estado de cuentas, y creen que conceptos idénticos han servido de fuente de vida al artículo 321 del Código de Comercio, pues si bien él acuerda al fundador, por opción, un derecho hasta un máximo del 10 o/o del capital suscripto, que dura un plazo improrrogable de 10 años, a contar desde la fecha de constitución, ese derecho en el fondo consiste en definitiva en percibir de las utilidades de cada ejercicio el porcentaje que le correspondiera como a las acciones ordinarias, que equivale por tanto a la otra opción, la de reservarse directamente el 10 o/o de las utilidades de cada ejercicio durante los diez primeros años.

El artículo 321 en definitiva, por uno u otro camino, concede al fundador la percepción de porcentajes sobre las utilidades sociales durante diez años y nada más.

ANTECEDENTES QUE ABONAN LA PRECEDENTE MANIFESTACIÓN

Concordes en un todo con las opiniones sustentadas por el doctor Felipe S. Brito en un interesante estudio que sobre el tema publicó en la revista *El Monitor de Sociedades Anónimas*, y pareciéndonos importante la transcripción literal en la parte pertinente, reproducimos aquí ese estudio.

Dice el doctor Brito:

"No hay razón para dudar que los fundadores de sociedades anónimas, según se nombran por la ley argentina, equivalen en su significado a los promotores de la ley italiana, fuente de aquélla, como lo confiesan sus redactores. Es también de observarse el hecho de que más aun en la época de confeccionarse ambas leyes, las formas de la actividad comercial e industrial de los respectivos países se les acomodaban de manera característica. Es así natural, que busquemos desentrañar el concepto de nuestros fundadores a través de lo que en el país de la legislación ordinaria se entendía por promotores. Para este propósito es de todo valor la exposición que al respecto hace Vidari, quien al tiempo de la reforma del código italiano empleaba indistintamente las denominaciones de promotores o fundadores para designar a aquellos que ideada la constitución de una sociedad en sus puntos fundamentales, publican un programa y un proyecto de estatutos, si es necesario, para invitar al público a suscribir las acciones; cuyas circunstancias no bastan para constituir

a los promotores, porque, según el propio Vidari: "si se emprende la organización de una empresa, se requiere el concurso, si no de gran número de personas, de un número razonable, siendo imposible obtener tal concurso sin la obra activa y continua de algunos que busquen a esas personas, las persuadan de la bondad del negocio concebido y de los medios idóneos para realizarla". Esta acción de los promotores no es tan precisa que ayude a determinarlos sin temor a confusiones, de ahí que Vidari nos enseñe, asimismo, para conocer por oposición, que nunca podrá tenerse ni tratarse como promotor a quien no toma parte activa en la divulgación del proyecto ante el público, conduciéndose como quien obra y se obliga directa y personalmente, todo ello, aún cuando ponga sus propios capitales para todas las operaciones preliminares, que declare en el programa y en el proyecto que reconoce como buena y útil la empresa, y aunque suscriba parte de las acciones o reciba suscripciones" (1).

"Después que Vidari formuló esa explicación acerca de la fundación de los promotores o fundadores, en 1831, no parece que haya tenido necesidad de modificarla sensiblemente y ha sido más bien corroborado por los tradistas del asunto: cierto que algunos de éstos y en especial Vivante, le critican porque equipara las voces promotores y fundadores, siendo así que se puede ser promotor sin suscribir ninguna acción; es decir, sin concurrir a la formación de la sociedad, por lo que el calificativo de fundadores debe reservarse particularmente para los que concurren a la formación de la sociedad, suscribiendo acciones (2). Pero, aparte de que Vivante no agrega nada al concepto que había ya desarrollado Vidari, pues aquél se limita a describir la función de los fundadores con arreglo a las prescripciones de la ley, no creemos que para la ley italiana sea distinto el promotor del fundador, como tampoco lo es para la ley argentina y las demás que tuvieron por origen a la primera de las nombradas. Si el promotor, por el solo hecho de suscribir acciones originarias se convirtiera en accionista originario o fundador, según Vivante, y que del mismo modo, por intervenir en los actos necesarios para la formación de la sociedad, el fundador tomara la calidad de promotor, tendríase en tal caso un elemento demasiado tenue para la distinción, que por basarse en una circunstancia que cualquiera podría cumplir, quita a la función de promotor su verdadero carácter, que no es considerado por las legislaciones de los países latinos. Estos han dispuesto las cosas de tal modo que difícilmente pueda nadie tomar calidad de promotor o fundador de una sociedad anónima sin que efectúe algún aporte en especie o en valores de capital, de suerte que la regla es, sobre todo, en las sociedades de constitución simultánea, que todos sean fundadores. La ley italiana nació, precisamente, en momentos de grandes abusos que cometían los fundadores de sociedades en los países de Europa continental, abusos que consistían, naturalmente, en tomarse aquellos el dinero de los accionistas originarios, bajo formas de primas o compensaciones de servicios y gastos, cuando, en realidad, no aportaban otra cosa que ideas peregrinas o proyectos fantásticos; de ahí que la ley pusiese un límite a los promotores de manos vacías, que se circunscribiera el derecho de reservas de los fundadores a un corto y pequeño margen de las utilidades. La comisión reformadora argentina trabajaba igualmente en esos momentos y en su propio país, acaecían análogos fenómenos económicos que produjeron la célebre crisis llamada del 90."

"Promotores o fundadores, nada hay tan vago y tan elástico como su función, de ahí la actitud de la jurisprudencia francesa, en cuanto establece que la decisión sobre la condición de promotor de-

(1) Vidari, op. cit., volumen II, número 899.

(2) Césare Vivante, "Trattato di diritto commerciale", volumen II, página 150, 5ª edición, 1923.

ponde de una apreciación de hecho (3), considerándose como fundadores tanto a las personas cuyos nombres figuran en los estatutos como a las que han intervenido en su preparación y ofrecido suscripciones, "lo que puede acarrear la aplicación de la ley respecto de personas en quienes del punto de vista jurídico y económico no debe reconocerse el carácter de fundadores", observa Rivarola. Este mismo autor alude a la utilidad práctica de la ley inglesa, que tiene por fundador a toda persona que participa en la constitución de la sociedad (4). *Companies Act., 1908*: las personas no menos de siete, que suscriban el "Memorandums of Association", son miembros de la compañía: directores, promotores y quienes lanzan un "prospectus", induciendo a la suscripción de acciones o debentures son responsables por las consecuencias perjudiciales de su actividad."

"En la legislación alemana, los fundadores son los accionistas que crean la base sobre la que se fundará la futura sociedad, es decir, aquellos que redactan los estatutos, por lo que, cuando éstos son confeccionados por todos los primeros accionistas, circunstancia que ocurrirá en los casos de constitución simultánea, la diferencia entre fundadores y primeros accionistas desaparece enteramente, quedando todos como fundadores. De tal modo que, la distinción entre fundadores y accionistas originarios sólo tiene importancia en la constitución escalonada o sucesiva de la sociedad, cuando la preparación de los estatutos es obra de sólo una parte de los accionistas. También se asimila y considera fundadores a los accionistas que efectúan aportes no constituidos por dinero efectivo. Siendo la regla que las contribuciones se paguen en dinero efectivo y solamente en moneda alemana, bonos de las cajas nacionales o en papel moneda de curso legal (5), cuando se admite el aporte en valores de otra clase, el código alemán considera al aportante como fundador, para someterlo a las obligaciones impuestas sobre éstos, buscando de tal suerte evitar la repetición de los abusos de los iniciadores de sociedades: es el propósito deseado y perseguido, aumentar la responsabilidad de quienes entregan bienes en especie, expresa Vivante, quien encuentra que la definición de los fundadores, según la ley alemana es oportunista, no correspondiente a la verdad de las cosas, porque se puede promover la constitución de una sociedad sin tener el capital para cubrir acciones, del mismo modo que se puede llevar al patrimonio social un bien mueble o inmueble sin haber tenido ninguna iniciativa para constituirla" (6).

"Obsérvase que en la legislación alemana y en la de los otros países de origen latino, sin duda, como una reacción contra los excesos de los fundadores de sociedades, ocurridos casi contemporáneamente en todos esos países, se ha constreñido considerablemente el campo de su acción por las responsabilidades que se ponen a su cargo, por la limitación de beneficios gratuitos, por la exigencia de aportar bienes en efectivo y la suscripción del capital, tomando cada fundador, por lo menos una acción."

"En presencia de tan gran responsabilidad como es la que se atribuye a los fundadores, podría suscitarse dudas sobre si la sociedad por acciones puede a su vez ser fundadora de otra sociedad por acciones. Si la ley hubiese querido lo contrario, debió establecerlo expresamente, cuya circunstancia, unida al hecho de que la fundación de sociedades por personas jurídicas es una práctica del todo

(3) Lyon Caen et Renault, "Traité de droit commercial", II, página 793.

(4) Rivarola, M. A., "Sociedades Anónimas", tomo II, páginas 99 y 104.

(5) P. Carpentier, "Legislation commerciale de l'Allemagne", página 79, París, 1901.

(6) Vivante, op. cit., nota al número 419.

general, permite resolver afirmativamente la cuestión (7). Esta conclusión de la doctrina alemana es pertinente y aplicable a nuestra situación respecto del mismo asunto.

"Hemos dicho que en las legislaciones latinas el tipo del promotor no merece un tratamiento que lo distinga netamente del fundador, aún cuando éste se denomine, como sucede en la ley italiana, promotor; con mayor motivo la ley argentina, influenciada por aquélla, asimila ambos conceptos. Como esta afirmación pudiera parecer extraña, me anticiparé a recordar que el Código de Comercio argentino establece la constitución simultánea de la sociedad anónima siempre que los que pretendiesen fundarla hubiesen subscrito íntegramente el capital requerido y llenado los demás requisitos que establece al efecto (8). En este caso, los conceptos promotor y el de fundador se confunden. Del mismo modo, si según la ley argentina cuando se ocurra a la constitución escalonada, que igualmente autoriza, los fundadores deben constituir, provisoriamente, la sociedad (9), se comprende que, siendo este contrato la base de la sociedad definitiva, el promotor es forzosamente el fundador de la sociedad que se organice."

"La verdadera causa de distinción entre promotor y fundador no es de naturaleza jurídica, sino económica; podrán la ley italiana y las derivadas de ella emplear el término promotor, pero no responderá el vocablo a la realidad de las cosas, que es otro modo de efectuar la actividad económica, especialmente, la propulsión del comercio y de las industrias. A la forma anglo-americana, de éstos corresponde propiamente el promotor, que se define como un creador de valores que hace posible los medios de producir riquezas que antes no existían (10). El promotor ha aparecido con la gran industria y las grandes empresas, ha promovido las industrias extractivas, la explotación de la tierra, los canales, los ferrocarriles, la navegación, transformando en fuerza las corrientes de agua, haciendo servir a tal fin la potencialidad y virtudes de la sociedad por acciones; sus fracasos han sido incontables, pero de la consecuencia de su acción definitiva hablan, por ejemplo, la prosperidad del Canadá y de los Estados Unidos de América del Norte. En los países latinos esta forma de la actividad económica no se desenvuelve sino lentamente y la sociedad de acciones ha sido siempre mirada con prevención, justificada ciertamente porque en ellos el incipiente promotor fué sólo una figura, que raramente buscó aplicar, efectivamente, los capitales que solicitaba a la creación de riquezas."

"El promotor no es un sujeto cuya actividad se limita a encontrar personas que entreguen dinero para un negocio que a veces también él ignora cómo debe llevarse adelante; tal tipo, ha sido y es, en efecto, pernicioso. En su verdadero sentido, el promotor llena una función indispensable a la comunidad, descubriendo, formulando y concretando los negocios. Este concepto del promotor se aleja más aún del que así nombra la ley italiana y también la argentina, cuando se considera el nuevo tipo de promotor, el "promoting engineer", dedicado a promover como firma o corporación los negocios de edificación, tranvías, carreteras y toda clase de obras de ingeniería; firmas simplemente promotoras cuyo capital llega a veces a millones, sin contar sus amplios créditos bancarios. Cuando el promotor anglo-americano llega a poner a flote su empresa, es recién al cabo de una muy amplia y movida gestión, en la que ha hecho intervenir, posiblemente, a expertos y efectuado inversiones quizá considerables en algunos casos; ha llegado así hasta dónde le ha sido

(7) Cossack, op. cit., página 135 b.

(8) Código de Comercio argentino, artículos 318 y 319.

(9) C. de C. argentino, art. 320.

(10) Edward Sherwood Mead, "Corporation finance", página 20, New York, 1918.

posible ir sin asistencia. Luego debe completar la obra, encontrar los proveedores de capital o "invertors", en especial, instituciones financieras; "trusts Companies" y sociedades de seguros, que de ordinario tienen grandes reservas para inversiones de explotación. En esta faz de la empresa, lo que técnicamente se llama "financiar", el promotor ya está casi asistido por los "financiers o merchants", que así en Inglaterra como en Estados Unidos son quienes corren con la fundación de las sociedades por acciones. Lo que sigue después, las consecuencias perjudiciales que pueden sobrevenir para el público dada la simplicidad con que la sociedad puede fundarse, sobre todo, en América, donde no se requiere la realización de un capital determinado, fuera de los aportes mínimos que están obligados a efectuar los fundadores (11); ley de New Jersey, exige un capital no menor de 2.000 dólares e inicial no menos de 1.000; ley de New York, pide un capital realizado inicial no menor de 500 dólares; ley inglesa (Companies Consolidation Act, 1908), deja librada la fijación del capital a los fundadores, debiendo ser indicado la fijación del capital a los fundadores, debiendo ser indicado en el Memorandum of Association y en el Prospectus — leyes especiales rigen la constitución de los Bancos y Compañías de Seguros — tal es un aspecto de esta materia, pero no es substancialmente el motivo de nuestro estudio; esta misma razón nos apartará de consideraciones acerca de cuáles sistemas ofrezcan mayores garantías, aunque, desde luego, se comprende que el procedimiento anglo-americano de fundar la sociedad y en seguida solicitar el dinero al público, o sea, la fundación sucesiva, no presenta las ventajas, en cuanto a la protección de los intereses de quienes entran en relación de negocios con una sociedad por acciones, del sistema de la legislación alemana, que exige la adquisición completa del capital — fundación simultánea — antes de acordar la personería jurídica" (12).

"También la ley argentina faculta la constitución simultánea de la sociedad anónima, cuyo proceso es, a la vez, más expeditivo y simple y, en consecuencia, el generalmente seguido para la formación de la sociedad por acciones, pues el recurso de acudir al público para la obtención de capitales es en extremo aleatoria y difícil de conducir a resultado práctico, a menos que se trate de la ampliación de operaciones de alguna empresa floreciente; pero, aun aquella forma de constitución está lejos de ofrecer suficientes garantías, por ser mínimo el capital realizado que se exige, sólo un diez por ciento del capital subscripto, y por la interpretación tan amplia que en la práctica se suele dar a la disposición que autoriza reservas a favor de los fundadores, entendiendo que ellas pueden consistir así en una porción del capital como de las utilidades, indistintamente" (13).

"No podemos concluir, sin embargo, que un procedimiento que permite fundar la sociedad con un pequeño aporte de capital realizado sea menos conveniente que el seguido por los países que exigen una realización previa y completa o de un porcentaje considerable del capital; más bien nos inclinamos a sostener que la economía argentina, sus riquezas potenciales reclaman la obra de las sociedades por acciones de organización fácil, ágiles y elásticas, de modo que con ellas pueda verificarse el mayor número de iniciativas tendientes a acrecentar la producción y sus transformaciones. Precisamente, la ley argentina presenta semejanza en ese sentido con la legislación anglo-americana, en cuanto hace posible la formación de la sociedad anónima con sólo muy poco capital efectivo. Pero, a pesar de un régimen casi igual, las sociedades por acciones propiamente argentinas no nacen en número que responda a lo que parecen ser las exigencias nacionales de explotación, notándose, al mismo

(11) Kuhn, op. cit., página 331.

(12) Liefmann, op. cit., página 112.

(13) Código de Comercio argentino, artículos 318 y 321.

tiempo, que la iniciativa es intermitente y el capital sumamente receloso por aplicarse a inversiones de dirección no individual. Asimismo, se advierte la pérdida de grandes caudales de energías, también de dinero, en proyectos de empresas que nunca pasan de tales, y con lo que se agota la confianza del público subscriptor. Otra cosa no puede suceder siempre que se piense que el Código de Comercio argentino admite que los titulados fundadores o promotores puedan asociarse, porque si en el capital de los que realmente lo aportan y también en las utilidades de la empresa. No se desconoce que el promotor anglo-americano requiere una muy larga retribución por sus obras, pero es siempre en cambio de algo, aparte de la simple iniciativa, son las opciones y garantías sobre que se organizará la "company" o "corporation"; aparte de que, y esta circunstancia es fundamental, el promotor nada puede reservarse por él mismo, sino que su iniciativa y sus opciones son compradas y sus gastos pagados por la sociedad de acciones que ha promovido. Pero aún cuando, como a veces ocurre, quede ejerciendo una influencia preponderante, el promotor debe cuidarse de no abusar de su poder y, contemplando siempre el mejor interés de la "business corporation", procurar que cuando haya oposición entre sus propios intereses y los de la compañía, las negociaciones sean conducidas de parte de ésta por sus legítimos representantes, capaces e independientes. Buena fe, claridad, franqueza deben adornar siempre la actividad del promotor, sus ventajas y beneficios ocultos son condenables, no obstante que abiertamente pueda pretender cualquier provecho, aun los de mayor importancia."

"Es condenable la jurisprudencia americana en el sentido de contener a los promotores inescrupulosos, quienes son forzados a rendir cuenta y devolver el dinero que reciban impropriamente, por procedimientos en que fallan las condiciones de honorabilidad en los tratos anteriormente referidos. Ilustrativos en extremo son esos casos resueltos, en que se han discutido, precisamente la forma de actuación de los promotores con relación a las compañías cuya organización habían provocado; entre otros tratadistas, se encuentra en Sullivan (14), un resumen de las decisiones judiciales concernientes a cada situación producida, orientadas todas, como decimos, a impedir que los promotores defrauden la confianza en ellos depositada por el público, aún cuando sea limitadísimo el número de los "incorporators" y subscriptores primitivos."

"Igual claridad y exactitud deben observar los promotores en sus cuentas de gastos y anticipos de dinero que hubieren hecho en beneficio de la compañía, cuyos desembolsos, cuando se trate de costos esenciales, como son los relativos a la obtención del "charter bonus", y los gastos notariales y de patentes o impuestos son siempre restituidos sin discusión por el tesorero de la corporación. Se reconoce en el promotor un derecho a ser reembolsado de esos gastos, pero en cuanto a otros de mayor importancia que se producen por viajes, empleados, oficinas, especialmente en el caso de compañías formadas para concentrar establecimientos o negocios anteriormente independientes, lo mismo que la demanda de retribución por el tiempo y el trabajo realizado, pueden ser o no reembolsados según las circunstancias, o bien reconocer algunos solamente. De ordinario se soluciona este asunto privadamente; pero, habiendo objeciones, deben resolver, por regla, los tribunales, muchos de los cuales, según los Estados, son contrarios a que el capital que se destina para ser empleado en el negocio de la compañía, se distraiga en el pago de gastos de los promotores que han trabajado para que se constituya. Esto importaría una mala aplicación del capital, además, de que, ese diverso destino de los fondos de la compañía sería un signo de que el negocio habría sido organizado con propósitos de especulación y

(14) John J. Sullivan, "American Corporation", página 77, New York, 1918.

monopolio, más bien que con fines de llenar una necesidad, creando una empresa efectivamente útil. Las cuentas ordinarias de los promotores, por servicios, son indicadoras de un estado enfermizo, de una anormal condición de cosas, que las Cortes no pueden autorizar. Esta conclusión, Sullivan (15) la refuerza con la tesis que informa el caso: "Roxford, Rock Island & St. Louis R. R. Co. v. Sage", 65, III, 328 (1872), sintetizando así: Sage, promotor de una compañía de ferrocarril, había gastado dinero en la mensura del camino, antes de que la compañía estuviese organizada. Una vez que la empresa quedó terminada, presentó su reclamo, pero los directores no autorizaron el pago. Sage puso pleito, con el resultado de que el tribunal declarase que los gastos realizados con anterioridad a la organización de la compañía debían considerarse voluntarios, en vista de los beneficios privados que se esperaba obtener del hecho del establecimiento de la corporación. La propiedad de los accionistas no podía quedar sujeta al gravamen que importaba ese reclamo, y en cuya creación aquéllos no habían intervenido. En la legislación inglesa los gastos de promoción deben pagarse por lo que el "prospectus" aparte de las demás indicaciones, debe expresar claramente el monto de lo pagado o que corresponda pagar por ese concepto; cualquier provecho obtenido por un promotor, gracias a ocultamiento, debe revertirlo a la compañía. Del mismo modo, los que intervengan en la promoción de una compañía, deben entregar a ésta los beneficios que obtengan valiéndose de su posición en ella y no ya como promotores, simplemente" (16).

"Examinemos ahora lo que formará el motivo del capítulo siguiente, cuales son, en qué pueden consistir los beneficios y ventajas de los promotores y fundadores de sociedades anónimas, particularmente, en derecho argentino."

LAS VENTAJAS ESPECIALES DE LOS FUNDADORES DE SOCIEDADES ANÓNIMAS

"I. Las ventajas especiales o derechos particulares a favor de los fundadores de sociedades anónimas no se determinan en nuestra ley que únicamente circunscribe las que en ese carácter pudieran incidir sobre su patrimonio. Esta última clase de ventajas está marcada por el artículo 321 del Código de Comercio, interpretándose con toda generalidad que ellas pueden consistir con arreglo a dicha prescripción legal, en un porcentaje del capital, o en una cuota de las utilidades líquidas. Por nuestra parte, hemos formulado otra conclusión, sosteniendo que el único beneficio autorizado es sobre las utilidades. Y, nos proponemos ahora demostrar esta consecuencia, tarea en que persistimos, porque, compartiendo las enseñanzas Laurent, creemos que la interpretación es una necesidad permanente, cualesquiera que sean los perfeccionamientos que se introduzcan en la legislación y con el fin de acelerarlos."

"Cómo pueda sacarse esas consecuencias diversas de un texto, al parecer, tan claro, como es el del artículo 321 del Código citado, se comprenderá si se considera que nosotros, a la vez que la interpretación gramatical hacemos la lógica, vinculando a aquella disposición legal las de los artículos 292, inciso 4º; 320, inciso 3º, que le son conexas y que lo explican; y buscamos en sus propias fuentes — recurso que se justifica porque nuestra ley no da el medio de lograrlo — el significado de los vocablos: "ventajas especiales", "acciones u obligaciones beneficiarias", empleados por los artículos mencionados. Pensamos que si por el artículo 292, inciso 4º, la escritura de creación de una sociedad anónima debe contener entre sus requisitos: "Las ventajas o derechos especiales concedidos a los promo-

(15) John J. Sullivan, op. cit., página 82.

(16) Every Man's Own Lawyer, página 111, Crosby & London, 1921.

tores"; que si por el artículo 320, inciso 3º— cuando la fundación escalonada— el programa de la subscripción pública debe expresar: "Las ventajas excepcionales que puedan atribuirse los fundadores"; que si en ambas formas de fundación, por los artículos 319 y 322, el capital social o su primera serie que no baje de un veinte por ciento, debe ser íntegramente subscripto, según el artículo 318, la consecuencia es evidente: las ventajas especiales que faculta el artículo 321 del Código de Comercio consistirán únicamente en acciones u obligaciones beneficiarias, de un monto establecido o sobre el capital o sobre las utilidades. De lo que resulta que la reserva será siempre de un diez por ciento de las utilidades líquidas, durante diez años, como manda la ley. En efecto, por la ley argentina, el capital de las sociedades anónimas no sólo debe ser íntegramente subscripto en su totalidad o en la proporción establecida, sino que también debe ser pagado (Código de Comercio, artículos 318, incisos 2º y 3º; 326, 327 y 328, inciso 3º; 329, inciso 1º; 333); luego no pueden darse gratuitamente acciones de capital, porque, entonces, el capital social no solamente no habría sido integrado, ni mucho menos, pagado, sino que al contrario, quedaría desintegrado y se daría vida a una sociedad en *déficit*, y que no puede ser autorizada por el Poder Ejecutivo, desde que no estaría conforme a las prescripciones del Código de Comercio."

"Es cierto que se acostumbra a sostener entre nosotros que el trabajo, la influencia, la diligencia puestos para fundar una sociedad anónima son bienes económicos, por los que puede darse al fundar la sociedad, un equivalente en acciones de capital, como si se tratara de un aporte de bienes materiales; pero, semejante criterio es opuesto a la ley, que por el artículo 321 prohíbe que los fundadores puedan reservarse acciones gratuitas, "aunque fuesen en cambio de concesiones otorgadas gratuitamente por las autoridades". Además, que el capital de las sociedades anónimas debe formarse en efectivo, o de efectivo y bienes materiales, resulta también de la ley, porque, aparte de las especiales prescripciones, que impone el artículo 292 para esta clase de sociedades, la escritura de su fundación debe establecer el capital que cada socio introduce en dinero, créditos o efectos, con expresión del valor que se dé a éstos, o de las bases sobre que ha de hacerse en avalúo o tasación (Código de Comercio, artículos 291 y 292, inciso 4º).

"Con arreglo a los artículos 292, inciso 4º; 320, inciso 3º, los fundadores sólo pueden reservarse ventajas especiales, que por el artículo 321 deben consistir en acciones u obligaciones beneficiarias o que no deban pagarse como las ofrecidas a la subscripción, o sea, no pueden reservarse acciones gratuitas, en lo que la disposición de nuestro Código se conforma a los principios que informaron a su fuente, el artículo 127 del Código italiano; pero, también, como éste, la ley argentina admite como excepción una compensación a los fundadores sobre las utilidades realizadas y líquidas, con la diferencia de que la segunda faculta la reserva por una mayor extensión de tiempo. En la interpretación del artículo 321 de nuestro Código se incurre corrientemente en error por la circunstancia de que emplea los términos: "sino hasta un máximo del diez por ciento del capital o de las utilidades realizadas y líquidas, por un término que no exceda de diez años"; se cree que es legal reservarse hasta el diez por ciento del capital, cuando es, precisamente, lo que se prohíbe al autorizar la ley, como ventaja especial, una reserva en acciones u obligaciones beneficiarias, calculando sobre el capital hasta un diez por ciento, o bien, directamente sobre las utilidades, lo que es absolutamente lo mismo, desde que acciones u obligaciones beneficiarias no significan otra cosa que un título para participar en las utilidades netas, pero sin derecho alguno para participar en el capital social ni en la dirección de la empresa."

"II. Un poco más adelante justificaremos el significado que damos a las expresiones legales: "ventajas especiales", "acciones u obli-

gaciones beneficiarias"; mientras tanto reseñaremos la historia de la respectiva fuente de la ley argentina, lo que probará que no existe antecedente alguno — que autorice a admitir la orientación antieconómica que presentaría — en discordancia con todas las legislaciones que pudieron informarla si acaso fuese exacto que proceda según ella, la reserva de acciones que afecten el capital, a favor de los fundadores de sociedades anónimas."

"En nuestro anterior capítulo, al que ya aludimos, dejamos establecido que el código de comercio italiano en vigencia sirvió de amplia fuente al código argentino, en cuanto se relaciona con las sociedades anónimas. Como la disposición análoga del código portugués, el artículo 321 del Código de Comercio argentino deriva del artículo 127 del Código italiano, cuya redacción y consiguiente alcance significó una modificación substancial a lo que disponía el anterior código de 1865. Este, por el artículo 134 establecía en principio la prohibición de reservas de beneficios, en cualquier forma que se pretendiera presentarlos, a favor de los fundadores; no obstante, como excepción, se autorizaba una reserva consistente en una participación en las utilidades que la sociedad obtuviese durante uno o más ejercicios sociales. No se señalaba un límite de cantidad para la reserva, y en cuanto al tiempo, los términos "uno o más ejercicios sociales", su imprecisión fué aprovechada enseguida por los promotores, quienes extendían su beneficio por casi todo el tiempo de duración de la sociedad, pues que, si el término de ésta debía ser de cincuenta años, por ejemplo, ellos se acordaban el beneficio durante cuarenta y nueve años, con lo que se consideraba estar dentro de la ley, que en efecto facultaba para reservar beneficios durante uno o más ejercicios sociales, y de aquel modo si los ejercicios tomados eran muchos, no eran, sin embargo, todos. Por otra parte, la práctica de pagar comisiones por la colocación de acciones había degenerado en abuso. Todos estos males que afectaban a la sociedad anónima italiana debían ser corregidos y así fueron considerados tanto por la comisión que elaboró el proyecto preliminar como por la que, bajo la presidencia del Ministro Mancini, compiló el texto de las disposiciones que, con las modificaciones introducidas por su discusión en el Parlamento, son las contenidas en el Código de comercio italiano, promulgado con la ley del 2 de abril de 1882".

"En la *Relazione Mancini*, con respecto a la modificación proyectada del artículo 134 del código del 65, se decía que si bien el proyecto preliminar mejoraba esa disposición, el proyecto definitivo quería restringir a un límite proporcional de cantidad la reserva de una participación especial de los promotores en las utilidades sociales, a diferencia del proyecto de la Cámara de Senadores, que restringía tales reservas únicamente a un cierto tiempo. "Para fijar este límite, agregó Mancini, juzgué conveniente que la cuota de utilidades a sustraerse a los accionistas no pueda exceder nunca el décimo de su totalidad; y en cambio, de esta restricción ulterior me parece que puede consentirse que, en vez del período trienal aceptado por el proyecto senatorial, la reserva pueda durar hasta por un quinquenio, siempre que tal período no exceda la tercera parte de la duración de la sociedad". (Castagnola, Nuovo codice de commercio italiano, libro primo, página 440, Torino, 1883)."

"La reforma se completó con otra de la Comisión del código, la cual había proyectado establecer, a pesar de las peticiones que le formulaban en contrario las cámaras de comercio de Milán y de Verona, la prohibición de pagar comisiones a quienes hubiesen garantizado o asumido la colocación de acciones, porque los premios ofrecidos con tal pretexto, los gastos de publicidad y otros de naturaleza semejante eran con toda frecuencia tan excesivos, que absorbían una parte no pequeña del capital social. La sociedad, cuando se constituía, se encontraba en consecuencia disminuída en sus medios para operar seria y útilmente; enferma de anemia, eran inútiles los esfuerzos más sólidos de los socios y administradores para curarla. No se desconocía,

sin embargo, que, particularmente, para la constitución de las grandes sociedades, se necesitaba recoger adhesiones en muchos lugares y algunas veces hasta en el extranjero, en cuyo caso no puede prescindirse de la actividad de los comisionistas, la cual nunca es gratuita. (Castagnola, op. cit., párrafo 250, pág. 441)."

"Luego que esa disposición quedó redactada en la forma dicha, Vidari comentó favorablemente el hecho de que se mantuviera la prohibición que contenía el código de 1865, en cuanto a que los promotores no debían reservarse en su provecho personal, en la constitución de la sociedad, ningún premio o beneficio particular, representado en cualquier forma de detracciones, acciones u obligaciones de favor; pero, no consideraba del mismo modo justificado que se fuera hasta prohibir las comisiones a favor de quien garantizase o asumiera la colocación de acciones. "Se comprende el fin de la prohibición, decía Vidari. Se quiere poner un freno al juego frecuente y deshonesto y más aún, al fraude que se comete con el tráfico de acciones, e impedir que una sociedad, antes aún de quedar legalmente constituida, haya, de tal modo, dispersado considerablemente su capital." Más si en tal sentido la disposición legal se justifica sin esfuerzo, no habría consecuencia de propósito si por otro lado se impide que, mediante el pago de comisiones, la sociedad logre la colocación de un número de acciones que le permitirá constituirse. Sobre todo, explicaba Vidari, — como ya lo había dicho el ministro Finali en su Memoria — las grandes sociedades cuando quieran o deban colocar en países lejanos alguna parte de sus acciones, necesitan del trabajo de personas que se encarguen de ello. Ahora bien, si estas personas, garantizando o asumiendo la colocación de acciones, prestan sin duda, un servicio a la sociedad, ¿por qué no podrían también pactar libremente la naturaleza y la medida de su retribución; por ejemplo, de un tanto por ciento sobre el valor de las acciones colocadas o garantidas? (Vidari, Corso di diritto commerciale, vol. II, N° 905, ed. 2ª, Milano, 1881)".

"La desconfianza de la ley es, sin embargo, tan grande, que la sanción de nulidad está explícitamente establecida contra todo pacto en contrario (art. 127), de suerte que el efecto de esta nulidad va hasta limitar el alcance del artículo 138, que deja librada a la asamblea general la aprobación y sanción de cualquier otra operación aparte de las que requieren la constitución de la sociedad. De tal modo, los beneficios personales concedidos a los promotores, lo mismo que las comisiones que ellos hubiesen acordado a quienes hubieran asumido o garantido la colocación de acciones, deben considerarse jurídicamente inexistentes, afectados de nulidad absoluta y aún cuando la asamblea general los hubiese aprobado o ratificado. (Pippia, Trattato de diritto commerciale, vol. II, N° 425, Torino, 1914)."

"III. Al cabo de cuarenta y tres años que la ley italiana estableció las ventajas de los promotores en los términos referidos, siguen rigiendo las mismas disposiciones y el actual proyecto de reformas, por el artículo 172, mantiene incommovible el principio que los promotores no pueden estipular como ventajas ningún beneficio que merme el capital social ni en el acto de la constitución de la sociedad ni en el porvenir; sólo se admite, por razones de orden práctico y porque rara vez una sociedad da utilidades de consideración en los cinco primeros años de vida, ampliar el término de duración del beneficio, disponiendo que los promotores puedan reservarse una participación hasta del diez por ciento durante diez años sobre la cifra total de las utilidades netas, cuya participación no podrá pagarse sino después que se haya asignado a los socios un dividendo del cinco por ciento sobre el capital vertido; y se abuele la prohibición de conceder comisiones a favor de quienes asuman o garanticen la colocación de acciones, prohibición ésta que ya había sido criticada por Vidari. (Progetto preliminar per il nuovo Codice di commercio, ed. Hoepli, 1922)."

"Del examen de la fuente de la ley argentina resulta, pues, que no se autoriza beneficios en acciones de capital a favor de los fundadores; ahora veremos que a la misma conclusión debemos llegar entre

nosotros, por la interpretación de las expresiones empleadas por nuestro legislador."

"IV. Acerca de lo que deba entenderse por ventajas particulares o especiales de los fundadores, tenemos que, además de la ley italiana. (Cod. di comm., art. 89, inc. 7º), los mismos vocablos son empleados por la ley belga de 18 de mayo de 1873 (art. 31, inc. 4º), la que dispone que en el acta de suscripción de las sociedades anónimas debe indicarse "las ventajas particulares atribuídas a los fundadores". Y es sabido que esta ley sirvió a su vez de antecedente al código italiano de 1882. El significado de ese requisito lo expresan los comentaristas belgas Ad. de Vos y Van Meenen, quienes, después de establecer que la entrega de acciones de prima o no pagantes, esto es, acciones gratuitas por servicios prestados para la formación de la sociedad, es prohibido, porque la ley exige la integración y pago del capital, y de aquel modo se lo disminuye, dicen que por ventajas particulares debe entenderse toda ventaja que no se concede uniformemente a todos los accionistas. (Commentaire des lois sur les sociétés commerciales, por Ad. de Vos et M. Van Meenen, t. I, pág. 315, 363, Bruxelles, 1897). Encontramos asimismo en los comentarios franceses de la ley sobre sociedades 1861, que: "como los asociados deben estar colocados en un pie de igualdad, toda cláusula del acta social que haya en contra autorizando a un asociado a pretender una ventaja sobre los otros, constituye lo que la ley llama una ventaja particular..." (R. Rousseau, Des sociétés commerciales françaises et étrangères, t. I, pág. 598, Paris 1921). El código suizo de las obligaciones, por el artículo 619 autoriza ventajas particulares a favor de cualquier accionista o de una otra persona que haya participado en la función de la sociedad, y la jurisprudencia de los tribunales se ha esforzado por cumplir el fin del legislador, y de impedir que se debilite el valor real del capital social por convenciones que pudieran hacerse al tiempo de la fundación de la sociedad. Las ventajas especiales no deben consistir necesariamente en una cosa apreciable de dinero, bien que debe entenderse por tales, antes de todo, las atribuciones de parte de fundador. (A. Schneider et H. Fick, Commentaire du code fédéral des obligations, pág. 112, trad. sur la 4ª ed. allemande, 1916)."

"Entre los tratadistas argentinos se encuentra que Segovia, al comentar las prescripciones de los incisos 4º y 3º de los artículos 292 y 320 del Código de comercio, si bien no las define, toma como ventajas particulares o especiales los beneficios que el artículo 321 permite reservarse a los fundadores. (L. Segovia, Explicación y crítica del nuevo código de comercio de la República Argentina, t. I, Buenos Aires, 1892)."

"Finalmente, el proyecto preliminar del nuevo Código de comercio italiano establece por el artículo 109, inc. 7º, que en el acto constitutivo de la sociedad por acciones debe indicar "la participación en las utilidades acordadas a los promotores."

"V. alcanzamos así la oportunidad de repetir que las ventajas particulares a favor de los fundadores de sociedades anónimas no deben consistir necesariamente en dinero, y que si se les autoriza en esta especie, esta participación deberá circunscribirse a un porcentaje de las utilidades, representándose en tal caso por acciones u obligaciones beneficiarias como establece el Código de comercio argentino. ¿Qué son, entonces, estas acciones u obligaciones beneficiarias, que según el artículo 321 del código citado, los fundadores pueden reservarse hasta un máximo del diez por ciento del capital social?"

"Vivante dice que la fórmula "obbligazioni di favore" — que en nuestra ley se traduce por obligaciones beneficiarias — empleada por el artículo 127 del Código de comercio italiano, tiene sólo un carácter general, no pudiendo referirse al artículo de *Delle Obbligazioni*, porque estas obligaciones deben darse en cambio de un préstamo y no pueden emitirse sino después de la constitución de la sociedad. (Vivante, Trattato di diritto commerciale, vol. II, pág. 161, N° 26, ed. 1923). Nuestro código de comercio autoriza la emisión de obligaciones

(sec. VII, tit. III), pero, como por el artículo 365 esa facultad sólo puede ejercerse hasta el monto del capital realizado y existente conforme al último balance, es claro que no puede haber obligaciones antes de quedar constituida la sociedad; de donde resulta que es aplicable a nuestra ley lo que Vivante dice de la ley italiana, que las obligaciones beneficiarias tienen únicamente un carácter general, esto es, el sentido de las acciones beneficiarias."

"Según Vidari (op. cit., vol. II, N° 920, 922), las acciones de fundación "de favor" — término éste que, como ya dijimos, se traduce en nuestro código por "beneficiarias" — son las que se da a los promotores en cambio de la obra prestada para la constitución de la sociedad; en tanto que las acciones "de premio", son las que se da en recompensa a quienes se encargan de la colocación de acciones y en cambio de este servicio. Ambas especies son acciones liberadas y confieren el derecho a una cierta parte de los provechos (no así del capital), pero, no son atributivas de la calidad de socio. La jurisprudencia ha confirmado esas definiciones de la doctrina, y el mismo Vidari consigna los principios del fallo normativo pronunciado por la Corte de Casación de Florencia (23 de noviembre de 1874), que dijo: "*Los promotores de una sociedad anónima, a quienes se haya dado acciones de fundación en compensación de su trabajo prestado, no pueden compararse a los accionistas, propiamente dichos, porque sus derechos se limitan a la participación en las utilidades y están excluidos de intervenir en las deliberaciones de la asamblea general, sólo se deben considerar como acreedores de la sociedad y las deliberaciones de la asamblea general no les conciernen.*"

"No obstante el origen que hemos señalado al término beneficiarias, que emplea nuestro código para calificar a las acciones u obligaciones que pueden atribuirse a los fundadores, debemos mencionar que ese término es igualmente usado por los comentaristas belgas de la ley de 1873-1886. (Ad. de Vos et Van Meenen, op. cit., t. I, pág. 424, n° 10), quienes, encontrando impropia la denominación acciones "de goce" que se dá a las acciones que se entrega a los primitivos accionistas, a los que se reembolsa su capital vertido por vía de amortización, consideran que es más conveniente la denominación "acciones beneficiarias". En la doctrina y jurisprudencia belgas, agregan dichos autores (op. cit., pág. 424, 425), las acciones beneficiarias son del todo opuestas a las acciones de capital; sólo aquellas pueden formar las ventajas especiales que se atribuyen los fundadores, y nada tienen que hacer con el capital social, porque es claro que si el sólo hecho de haber contribuido a fundar la sociedad diese derecho a una parte cualquiera del capital, éste no habría quedado suscripto. Es lo que regló el código italiano de 1882, disponiendo expresamente en tal sentido, pues, sus autores quisieron hacer imposible los funestos ejemplos dados por las Compañías de Suez y de Panamá. Las acciones beneficiarias, en derecho belga toman el nombre de acciones de fundación, cuando son especialmente atribuidas a los fundadores de una sociedad, y que les dan derecho sea a una parte de los beneficios, sea a otras ventajas, por ejemplo, el derecho de suscribir a la par en las emisiones ulteriores de capital, por cuyo medio pueden participar en las reservas y revender a prima (de Vos et Van Meenen, op. cit., t. II, pág. 424, N° 8). Observamos, de paso, que la jurisprudencia italiana ha establecido que los fundadores pueden reservarse como ventaja especial el derecho de suscribir las nuevas acciones de las emisiones posteriores, pero no a la par, sino al precio de emisión que se fije en cada caso. (II Foro italiano, 11 septiembre 1924, pág. 704; y volumen XLVIII, pág. 852, nota de Manara, 1923)."

"Tales acciones de fundación se llaman también partes de fundador, especialmente en Francia, donde más bien que acciones se las reputa cargas de la sociedad, pues están fuera del capital social."

VI.—"Si pues, el artículo 321 de nuestro Código de Comercio autoriza una reserva a favor de los fundadores, de un hasta diez por ciento del capital en acciones u obligaciones beneficiarias, o bien, hasta un

diez por ciento de las utilidades realizadas y líquidas ¿cómo debe interpretarse esta disposición? Parece que, de acuerdo con toda la exposición que dejamos desarrollada, la solución se desprende con facilidad. La opción se plantea así: pueden los fundadores reservarse como compensación una ventaja consistente en aciones u obligaciones beneficiarias de un monto que alcance hasta un diez por ciento del capital social; o bien, directamente, pueden reservarse hasta un diez por ciento de las utilidades. Por ejemplo, en una sociedad de un millón de pesos en acciones u obligaciones beneficiarias, o sea, pueden concurrir en la distribución de utilidades con una representación equivalente a esa cifra. Si suponemos una utilidad de cien mil pesos corresponderá a los fundadores diez mil pesos, justamente el diez por ciento del total de utilidades. Nada más, los fundadores no tendrían derecho a esperar, en caso de una liquidación, ser admitidos a participar en el capital social, porque sus acciones u obligaciones son simplemente beneficiarias, y ya sabemos lo que estas significan. Aparte también, que esas acciones sólo vivirán diez años, que es el mayor beneficio que nuestra ley permite en el tiempo."

"Si los fundadores, en vez de calcular sobre el capital, fijan directamente su beneficio en una cuota de utilidades, que en el caso sería de un diez por ciento, porque para los fines del ejemplo, en el primer supuesto se atribuyeron un diez por ciento en acciones u obligaciones beneficiarias, tendríamos un resultado idéntico, esto es, un beneficio de diez mil pesos en las utilidades realizadas por la sociedad. Igualmente en esta forma, la ventaja no puede durar más de diez años."

Los motivos porque la ley haya establecido que las ventajas de los fundadores, cuando afectan el patrimonio social puedan representarse por acciones u obligaciones beneficiarias calculadas sobre el capital, no pueden ser otros, a nuestro juicio, que el de facilitar la movilización del beneficio permitido a aquellos: mientras que en un gran número de casos, cuando la actividad del fundador para el des-
 involucramiento de la sociedad fuese indispensable, si bien podrá compensársele con el máximo, será de conveniencia que no pueda especular fácilmente con dicho beneficio, descuidando sus compromisos con la entidad que creó. De tal suerte, el artículo 321 del Código de Comercio resulta de una construcción inobjetable, es armónico con el cuadro de la reglamentación de las sociedades anónimas y responde a los principios y fuentes que lo informaron."

VII. — Damos, pues, término a este capítulo, pero antes debemos declarar que la orientación de nuestro estudio la hemos tomado en fuente argentina, en nuestra propia jurisprudencia. En que la doctrina: de primera instancia confirmada en apelación⁹ fué: "Los beneficios extraordinarios acordados por excepción a los fundadores de una sociedad mercantil no confieren derecho alguno sobre el activo social; son cuestiones extraordinarias, verdaderos privilegios que nuestra legislación ha considerado necesario limitar, y que en todo caso, deben interpretarse restrictivamente" (Fallos de la Cámara de Apelación en lo Comercial, t. IV (pág. 336, N. Rec.).

ACCIONES LIBERADAS

Son todas aquellas por las cuales se ha pagado íntegramente el valor que representan, ya sea en dinero, en especies, en concesiones, privilegios o derechos que simbolizan un bien económico. Ellas pueden ser, en consecuencia, ordinarias o preferidas.

Son distintas, por tanto, de las acciones de fundador, pues éstas son "acciones beneficiarias" que se entregan a los promotores de la sociedad por gestiones anticipadas a la constitución social, y aquellas son acciones de capital, por ser parte integrante del capital

social: (*Las acciones liberadas, son acciones de capital.*
 (*Las acciones de fundador, no son acciones de capital.*

En los estatutos de sociedades donde se acuerden los derechos del artículo 321 del Código de Comercio, debe decirse siempre "Acciones de fundador" y no "Liberadas", como se dice indistinta y comúnmente.

El accionista fundador no podrá tener acciones liberadas como fundador, en virtud de lo dispuesto en el artículo 321 del Código de Comercio. (Copper Royer, en su erudita obra "Traité des Sociétés Anonymes", en los tomos I y II estudia al detalle este tema).

CÓMO DEBEN FIGURAR EN LOS BALANCES DE LAS COMPAÑÍAS

Las acciones de fundador son acreedoras únicamente a los porcentajes que se fijen por los estatutos o la ley, sobre las utilidades de cada ejercicio y por los diez primeros años; lógicamente deben figurar en el "Activo Nominal" y en el "Pasivo no Exigible", separadas del "Capital Subscrito"; de suerte que al finalizar el período de vigencia, o sea, a los diez años, desaparezcan de los balances sociales.

En virtud de lo expuesto, llegamos a las siguientes conclusiones:

a) Las *Acciones de fundador* deben figurar en los balances en la forma siguiente: en el "Activo Nominal", con el título "*Acciones de fundador*"..... \$..... y en el "Pasivo no Exigible", en columna interior, redactado así:

Capital subscrito \$
Derecho de fundador. „

b) Deben desaparecer automáticamente después del décimo ejercicio.

c) No pueden figurar indistintamente los términos *Acciones de fundador* y *Acciones liberadas* para expresar una misma cosa o concepto.

d) En el encabezamiento de los balances debe ponerse debajo de "*Capital realizado: Acciones de fundador*". Vencimiento, año..... (leyenda que desaparecerá después del 10º ejercicio social).

e) Los títulos de "*Partes beneficiarias*" o "*Acciones de fundador*" deberán llevar expresados en los mismos la condición del título o acción y fin de su existencia legal.

Los estatutos sociales determinarán expresamente la duración de las acciones de fundador y la determinación de que no tienen derecho a voto, sin perjuicio de su derecho de voz en las asambleas y de recibir la memoria anual.

FRANCISCO M. ALVAREZ.

E R R A T A

Por un error de compaginación se omitió en nuestro número de Julio pasado, pág. 2162, la siguiente nota correspondiente al artículo "A propósito de los nuevos estudios de Contabilidad".

Traducimos de la *Rivista Italiana di Ragioneria* estas consideraciones del profesor Alfieri, que forman parte del curso que dicta en el Instituto Superior de Ciencias Económicas y Comerciales de Roma, por el evidente interés que presentan al referirse a la teoría de Zappa y sus discípulos, que comienza a conocerse en Italia bajo el nombre de "Escuela de Venecia".