

REVISTA
DE
CIENCIAS ECONÓMICAS

PUBLICACIÓN MENSUAL

DEL

Centro Estudiantes de Ciencias Económicas.

DIRECTOR:

ROBERTO A. GUIDI

AÑO 1

NÚM. 11-12

MAY. Y JUN. DE 1914



DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN
1835 - CALLE CHARCAS - 1835
BUENOS AIRES

LOS TRATADOS DE COMERCIO

EN NUESTRA POLÍTICA COMERCIAL

Muchas veces hemos oído hablar sobre la necesidad de encaminar nuestra política comercial hacia el régimen de los tratados de comercio y este propósito se ha llegado hasta enunciar en mensajes presidenciales. Semejante deseo carece en absoluto de todo fin práctico, si nos referimos a la política comercial con otros países que no sean los limítrofes.

Ya hemos cometido el gran error de comprometer en los tratados el principio «de la nación más favorecida», cláusula que nunca fué aceptada por los Estados Unidos en su política contemporánea y que no ofrece ninguna ventaja para nuestro intercambio comercial, atándonos las manos sin objeto para poder desarrollar una política a base única de la autonomía de nuestra tarifa.

Nuestras exportaciones se limitan a productos de primera necesidad: trigo, maíz, lino, cebada, avena, lanas, cueros, ganado, carne y sub productos: harina, extracto de quebracho, etc. Ninguno de esos productos necesita abrirse mercado, pues, si tienen algunos derechos, éstos no afectan a la demanda actual.

Francia y Alemania no reciben nuestras carnes; el Brasil grava a nuestras harinas; Alemania tiene fuertes derechos sobre el extracto de quebracho. Las carnes argentinas tienen hoy suficiente demanda, no necesitan del consumo francés y alemán. Las harinas y el extracto de

quebracho tienen tal demanda en Brasil y Alemania que los derechos repercuten en su mayor parte sobre el importador y no son obstáculos para el desarrollo de esas industrias nacionales.

Esta situación ventajosa de nuestro comercio la debemos sólo a la naturaleza de nuestra producción, que no necesita de sostén del gobierno, ni de una política comercial en su favor.

¿Qué vamos a conseguir celebrando tratados de comercio? ¿Qué ventajas? Ninguna y, en cambio, perderíamos la libertad, en la autonomía de nuestra tarifa, para poder gravar como nos convenga a los productos extranjeros sin contar en esto con el peligro de represalias mayores, desde que ellas no pueden aplicarse sobre nuestra exportación, que se limita a artículos de consumo necesario.

Sin tratados de comercio, y denunciando la cláusula de la nación más favorecida, estaríamos en situación de poder desarrollar una política comercial para la admisión con franquicia de nuestras carnes en Francia y Alemania, por ejemplo.

Hay que partir de la base de que toda política comercial se funda en el más perfecto egoísmo; todo es cuestión de ventajas, expresadas por números y balances, siendo ellos los que dictan la solución en estos asuntos.

Nosotros hemos pretendido muchas veces obtener la apertura del mercado francés para el ganado en pie y carnes congeladas. No lo hemos conseguido, porque estas cuestiones no se resuelven por notas más o menos bien fundadas, ni los sentimentalismos oficiales pueden conmover los intereses reales de los ganaderos franceses, que no desean la competencia extranjera.

Nosotros, si queremos obtener el mercado francés para nuestros novillos, no lo obtendremos con tratados de comercio, sino que sería necesario buscar dentro de los gremios productores franceses una coalición contra los mismos ganaderos. Esos intereses se pueden coligar con una política enérgica, estableciendo una tarifa especial — como hicieron los Estados Unidos — para los países que gravan nuestras carnes. En una guerra aduanera con Francia

siempre tendremos la mejor parte. No voy a negar que la importación de artículos franceses ha propendido a nuestra cultura y a nuestro progreso; pero sí puede afirmarse, comercialmente hablando, que hoy día nosotros no necesitamos de la importación francesa, que puede ser sustituida con la producción de otros países; economizaríamos, además, bastante no importando sus artículos suntuarios.

En cambio, Francia necesita, y no puede substituir, los artículos de exportación — cereales, lanas, cueros — y no puede por lo tanto prohibir su introducción.

¿Qué resultaría de esta política? Es cuestión de simple cálculo. Francia importa a la Argentina, por año, (1910), 175.000.000 de francos. Calculando para esa producción capitales que ganen el 10 por ciento, tendríamos que ellos podrían valorarse en 1.750.000.000 de francos.

Ahora correspondería averiguar qué poder político representan esos capitales en Francia y si, unido al de la clase consumidora, puede o no tener mayor influencia que el gremio de ganaderos. Esta es la única faz que hay que conocer. Si así esos industriales se vieran menos perjudicados que lo que resultarían los ganaderos por la importación argentina, podríamos contar seguramente con las franquicias francesas para nuestros ganados.

Lo mismo puede decirse de Alemania.

Ahora, si no denunciamos los tratados vigentes que nos ligan con la cláusula de la nación más favorecida, la que nos impediría sostener una acción eficaz de política comercial con un país determinado, tendríamos otro medio, del cual ya se han valido los países europeos para contrarrestar esos efectos.

El consiste en especializar la clasificación de la tarifa, estableciendo las unidades de artículos por las particularidades que tiene su fabricación en cada país. Los tejidos alemanes, franceses, italianos, tienen todos sus diferencias.

Alemania, para establecer una franquicia al ganado suizo, ha clasificado con derechos más bajos a los ganados de cierta raza que se críen en una altura de 300 metros y que hayan pasado un mes de cada año en una altura de 800 metros o más. Los tejidos de seda livianos, que pesen cuando más 20 gramos por metro cuadrado, pagan de de-

recho 18,75 francos por metro ; mientras que los tejidos de seda más pesados tienen derechos que varían entre 5 y 12 francos. Sin embargo, Alemania tiene comprometida con Francia la cláusula de «la nación más favorecida» por el artículo II del tratado de Francfort.

VICENTE FIDEL LÓPEZ.

(Continuará)
