

# Revista

de

# Ciencias Económicas

PUBLICACION DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
CENTRO DE ESTUDIANTES Y COLEGIO  
DE GRADUADOS

---

La Dirección no se responsabiliza de las afirmaciones, los juicios y las doctrinas que aparezcan en esta Revista, en trabajos suscritos por sus redactores o colaboradores.

#### DIRECTORES

**Dr. Alfredo L. Palacios**

Por la Facultad

**Ernesto Malaccorto**

Por el Centro de Estudiantes

**Edmundo G. Gagneux**

Por el Centro de Estudiantes

#### REDACTORES

**Dr. Enrique Julio Ferrarazzo**

**Jacobo Wainer**

Por la Facultad

**Máximo J. Alemann**

Por el Centro de Estudiantes

**José Rodríguez Tarditi**

Por el Centro de Estudiantes

---

**Año XV**

**Setiembre 1927**

**Serie II N° 74**

---

DIRECCION Y ADMINISTRACION  
CALLE CHARCAS, 1835  
BUENOS AIRES

## La estabilidad de las tarifas aduaneras

La estabilidad de las tarifas aduaneras se ha considerado siempre como uno de los factores esenciales al desarrollo de las relaciones internacionales.

Es preciso que los industriales que organizan su producción en vista de la conquista de un mercado externo para la venta de las mercaderías que fabrican, aprovechando las condiciones de un determinado régimen aduanero, no se hallen luego expuestos a sufrir una violenta elevación de los derechos aduaneros, en una proporción tal, que esa elevación llegue a constituir de un día para otro, un obstáculo a sus importaciones, haciendo así estériles los esfuerzos que se habían impuesto bajo diversas formas: adquisición de un utilaje especial, nueva orientación impresa a la actividad de sus usinas, organización de una adecuada propaganda comercial, etc.

Así, pues, antes de la guerra, el desideratum de productores y comerciantes consistía, esencialmente, en la realización de tratados de comercio a largo plazo, limitando la tasa de los derechos, para cierto número de artículos. Los interesados daban a la duración de los regímenes convencionales una importancia tal, que preferían, a una mayor reducción en los derechos, la garantía de que se mantendría el régimen de favor por un tiempo mayor.

Lo que subraya la importancia que se daba al elemento *estabilidad*, es la multiplicidad, en ciertos tratados de comercio, y particularmente en los tratados concluidos por Alemania, de las garantías en las tarifas que se han designado bajo el nombre de "consolidaciones" de derechos: se trata, como es sabido, de la inscripción, en las tarifas convencionales, de los mismos derechos de la tarifa general, de manera que la ventaja obtenida no consiste ya en la tasa de los derechos, sino en el hecho que, durante toda la duración del tratado, los derechos así "consolidados" no podrán ser susceptibles de modificaciones.

Este género de garantías convencionales fué de amplia aplicación en los tratados realizados entre Alemania y los países de Europa central, hacia 1891. En el tratado del 6 de diciembre de 1891, con Bélgica, sobre 79 proposiciones inscritas en la tarifa convencional aplicable a la entrada de mercaderías al territorio alemán, sólo 40 importaban una reducción de derechos de la tarifa general; para las 39 restan-

tes había consolidación, sea de las cifras de la tarifa autónoma o de las exenciones de derecho previstas por ésta.

Con anterioridad, los gobiernos, por lo general, sólo insertaban en los tratados de comercio derechos inferiores a los de la tarifa general. Las únicas excepciones a esta regla se presentaban en lo que respecta a la consagración de un régimen de exención para artículos admitidos libres de derechos.

El sistema de consolidaciones volvió a afirmarse con la renovación de los tratados alemanes, en 1902. Las negociaciones efectuadas en esta época se llevaron a cabo en condiciones que merecen recordarse con cierto detalle, por cuanto debían aparejar, en Alemania y en algunos otros países, una estabilidad de régimen sumamente favorable al desarrollo de las relaciones comerciales; esto sea dicho fuera de toda apreciación con respecto al valor en sí de los tratados firmados.

El gobierno alemán había elaborado y sometido al voto del parlamento, una tarifa general destinada a servir de base a las negociaciones para la renovación de los tratados de comercio concluidos entre Alemania y ciertos países vecinos, particularmente Austria Hungría, Bélgica, Rumania, Rusia, Serbia y Suiza.

Estas negociaciones se iniciaron y prosiguieron con el más absoluto secreto: cada uno de estos Estados se puso de acuerdo con Alemania con respecto a las bases del tratado a realizar, ignorando por completo lo que, por su parte, habían obtenido los demás contratantes con el imperio.

Así, pues, cuando se hicieron públicos los tratados firmados, pudo constatarse que para ciertos artículos, un Estado dado había obtenido, mediante acuerdos recíprocos, ciertas concesiones que se confundían con las acordadas a otros Estados, y aun inferiores, cuyos beneficios, por lo demás, les estaban asegurados por el juego de la cláusula de tratamiento de la nación más favorecida.

Es particularmente interesante observar, desde el punto de vista del tema que nos ocupa, que la casi totalidad de las posiciones de la tarifa general alemana se hallaban así sujetas al régimen de las convenciones, ya sea con reducción de derechos, sea por simple consolidación, y que, desde entonces, no solamente los Estados signatarios de los tratados nuevamente celebrados, sino también todos los países que gozaban del tratamiento de la nación más favorecida, se hallaban a cubierto de una elevación de derechos durante toda la duración de los tratados; además se había asegurado el mantenimiento de éstos hasta el 31 de diciembre de 1917, con opción a renovación por tácito acuerdo.

Existían esta vez, asimismo, al lado de numerosas reducciones de derechos, un número bastante importante de consolidaciones; el tratado germano-belga, por ejemplo, contenía 42 consolidaciones sobre los 140 artículos de la tarifa

autónoma, inscriptos en la tarifa convencional para la entrada a Alemania.

La tarifa general alemana había sido establecida con el fin de procurar al gobierno una base de negociación ventajosa en la realización de nuevos tratados de comercio; la casi totalidad de los derechos allí establecidos estaban destinados, pues, en el espíritu mismo de los que los habían concebido, a sufrir reducciones. En el curso de una de las negociaciones —detalle pintoresco que subraya muy bien el alcance de la tarifa general primitiva— la misma delegación alemana es la que sugiere la idea de reducir el derecho para un artículo que no había sido objeto de pedido alguno de parte de los contratantes con Alemania, de donde resulta una falta de equilibrio entre el derecho correspondiente a este artículo y los derechos convencionales concedidos para otros artículos similares.

Lejos está de nuestro espíritu criticar el procedimiento seguido en ocasión de las negociaciones que se acaban de mencionar. Nos sentiríamos, por el contrario, tentados de oponerle, a título de elogio, al método aplicado después de la guerra por ciertos países; método que consiste en elaborar tarifas de negociación o tarifas de combate y a promulgarlas sin esperar a que se produzcan las negociaciones para las cuales debían proporcionar los elementos. Como ya se ha hecho notar, la aplicación inmediata de estos derechos excesivamente elevados, excita la codicia de la industria así protegida y hace más difíciles ulteriores reducciones de derechos.

El sistema de las negociaciones alemanas de 1902 evitaba este escollo; conservaba su verdadero carácter a las tarifificaciones establecidas en vista de la negociación de nuevos tratados, subordinando su aplicación a la realización de las negociaciones proyectadas.

\* \* \*

A la estabilidad asegurada convencionalmente, mediante la conclusión simultánea de una serie de tratados de comercio, se agregó, en el período que precedió a la guerra, una estabilidad de hecho, caracterizada en ciertos países por el mantenimiento en vigor de una misma tarifa autónoma por un término largo de años, salvo modificaciones ocasionales de derechos, diferidos a un número limitado de artículos.

Se trataba, por cierto, de una estabilidad esencialmente precaria, sin garantía de duración y que distaba mucho de presentar al comercio las ventajas de una estabilidad convencional como la que realizó en Alemania el sistema de las negociaciones paralelas a que nos hemos referido más arriba.

Pero de hecho, este sistema tuvo por resultado indirecto estabilizar las tarifas autónomas de ciertos países, por toda la duración de los tratados concluidos por el Imperio. Los mismos países con los cuales había negociado Alemania, consideraron la fecha de caducidad de los tratados firmados, como el término normal de la aplicación del régimen aduanero en vigor, es decir, como la época en la cual debería considerarse

la revisión de este régimen para establecer una tarifa que sirviera de base para nuevas negociaciones.

Por lo demás, las negociaciones iniciadas por Alemania con los Estados mencionados tuvieron por corolario la apertura de negociaciones entre algunos de estos Estados. Fué así que Bélgica firmó el 12 de febrero de 1926 un tratado de tarifas con Austria Hungría, que, como el germano-belga, tenía por fecha de vencimiento el 31 de diciembre de 1917. En vísperas de la guerra, este vencimiento, común a todos los tratados de tarifas firmados por Alemania, ocupaba ya la atención de los Estados directamente interesados y se habían iniciado estudios en vista de la renovación eventual de los tratados en vigor.

Así, pues, se había constituido, no por un concierto de voluntades netamente manifestadas en este sentido, pero sí bajo la acción de las consecuencias de derecho y de hecho de la iniciativa tomada por Alemania, una agrupación de países en los cuales la revisión de las tarifas parecía debía excluirse por un cierto número de años,—de donde resultaba un período de estabilidad muy favorable al desarrollo del comercio—para ser abordada luego, por cada uno de ellos, en una misma época.

¿Habría ventaja en inspirarse, en el futuro, en el ejemplo que nos proporciona esta experiencia de antes de la guerra, ¿Si ésta se renovara, podría extenderse a un mayor número de países, de manera que comprendiese la mayor extensión posible de mercados europeos? ¿Podría aplicarse, prácticamente, no sólo en las cláusulas de los tratados de un Estado con varios otros, sino también en las cláusulas de los tratados de todos esos Estados entre sí, el sistema de negociaciones realizadas paralelamente, con el más absoluto secreto?

He aquí una serie de preguntas interesantes desde el punto de vista del objeto de este trabajo y cuyo examen por la proyectada Conferencia Económica (1) podría prestarse a desarrollos de gran utilidad. ¿No conduciría su estudio a ese acercamiento económico que está en el ánimo de todos?; ¿no nos llevaría, indirectamente, a una disminución general y simultánea de los derechos de aduana en numerosos países, y sobre todo, a una estabilidad mayor de los regímenes aduaneros?

De las preguntas así formuladas, se destaca una que merece especial atención, más de lo que a primera vista pudiera parecer: la que se refiere al secreto de las negociaciones. Es particularmente importante, desde el punto de vista del juego de la cláusula de tratamiento de la nación más favorecida, cláusula sin la cual, por otra parte, parecería imposible la combinación considerada.

Se ha reprochado con frecuencia a esta cláusula de hacer

(1) Se refiere a la Conferencia Económica Internacional realizada este año en Ginebra.—(N. del T.)

extensivo gratuitamente a otros países, el beneficio de concesiones que sólo se acordaron al Estado cofirmante, mediante ventajas correlativas. Con el sistema de negociaciones simultáneas mantenidas en secreto, esta objeción no tiene cabida: cada Estado reclama directamente las reducciones o consolidaciones de derechos que le parecen deseables y paga las ventajas obtenidas con concesiones de una importancia equivalente. En otros términos, cada tratado constituye por sí mismo un conjunto completo adaptado a las necesidades de ambos Estados signatarios. La cláusula de tratamiento de la nación más favorecida sólo interviene desde entonces — y este es su rol normal — para impedir todo tratamiento preferencial en beneficio de terceros.

\* \* \*

Terminada la guerra nos encontramos en presencia de situaciones nuevas que debían originar profundas modificaciones en el régimen aduanero de numerosos Estados.

¡Qué de causas de trastorno en las relaciones económicas internacionales!

La división, por la creación de nuevas fronteras, de territorios que constituían, anteriormente, una misma unidad económica; de donde resultaba la separación de los centros productores de los mercados para los cuales constituían anteriormente sus abastecedores naturales;

La creación, durante la guerra, tanto en los países neutrales como en los Estados beligerantes, de industrias establecidas para responder a necesidades momentáneas y que, por su carácter artificial, no resultaban viables, una vez restablecida la paz, sino bajo la acción de una protección aduanera acentuada;

La destrucción de establecimientos industriales en las regiones invadidas, de donde resultan perturbaciones económicas de toda índole;

El aumento de los precios de los artículos en el mercado internacional, aumento que reducía en proporciones sensibles la incidencia de los derechos específicos.

A esta última causa de perturbaciones, que debía inevitablemente repercutir en las tarifas de aduana, se agregó bien pronto y en forma rápidamente progresiva, para ciertos Estados, la depreciación de la moneda nacional.

Algunas de estas nuevas situaciones requerían remedios urgentes que no se adaptaban a la lentitud inherente a la aprobación parlamentaria. Es así como bien pronto se difundió la práctica de solicitar a las cámaras legislativas los poderes necesarios para tomar, sin su intervención, las medidas apropiadas.

Este procedimiento contribuyó, naturalmente, a hacer más frecuentes las modificaciones insertadas en las tarifas aduaneras, y, sobre todo, a colocar al comercio en presencia de cambios violentos, que hacían inmediatamente aplicables, por lo general, las modificaciones realizadas.

En los años que siguieron al armisticio, se sucedieron, pues, en forma ininterrumpida, las disposiciones tarifarias de toda índole, cuya extrema multiplicidad pudo apreciar en forma particular el *Bureau International* de Bruselas. En ciertos momentos, el número y el desarrollo de nuevas tarifificaciones fué tal, que aquella institución temió no poder continuar cumpliendo con su cometido. Pero pronto mejoró la situación, al volverse — aunque muy lentamente — a un cierto grado de estabilidad.

\*  
\* \*

La necesidad de combatir, desde el punto de vista de la incidencia de los derechos específicos, los efectos de la depreciación monetaria, fué el origen de modificaciones muy frecuentes, inspirando soluciones de naturaleza muy diversa.

Algunos Estados recurrieron al cálculo de derechos de aduana sobre la base de la moneda oro, ya sea para su totalidad o solamente para un determinado porcentaje.

Esta solución no podía bastar para restablecer los derechos a su nivel *ad valorem* de anteguerra, por cuanto no tenía en cuenta el aumento general de los precios expresados en moneda sana. A la fijación de derechos en oro, ciertos países agregaron, pues, sobretasas calculadas sobre la base de un porcentaje adicional de derechos. Otros, cuya moneda no había sufrido una depreciación sensible, se limitaron a esta última medida.

Son numerosas, por otra parte, las variantes de que fueron objeto estos diferentes sistemas. Una fórmula, que tuvo su origen en Francia, recibió una aplicación muy amplia, bajo formas diversas: se trata de la fórmula a la cual la administración francesa dió el nombre, hoy consagrado, de *coeficientes de compensación* (*majoration*) (1), expresión que en su origen, no respondía, quizá, en absoluto, al propósito que se había tenido en cuenta, desde que sólo debía tratarse de un reajuste de la cifra de los derechos específicos, con el único objeto de poner éstos en concordancia con el valor de las mercaderías, de manera de volver a hallar el porcentaje *ad valorem* al que correspondían los derechos votados, antes de la guerra, por el parlamento.

A raíz de ello, los gobiernos viéronse obligados a apartarse de este principio fundamental y el coeficiente de compensación llega a tener un destino que significaba, en muchos casos una compensación de los derechos en el sentido estricto de la palabra.

No estará exento de interés recordar a grandes rasgos las condiciones en las cuales los coeficientes de compensación fueron establecidos y recibieron la aplicación extensiva a que nos hemos referido.

\*  
\* \*

---

(1) Hemos traducido *majoration* por compensación; si bien esta traducción no es literal, creemos da el concepto. (N. del T.).

El gobierno francés, al mismo tiempo que abolía la prohibición de importación de la mayoría de las mercaderías sujetas todavía a esa restricción — artículos de consumo, materias primas, productos semielaborados y elaborados, apoyándose en los poderes que le habían sido otorgados por la ley del 6 de mayo de 1916 — por un decreto de fecha 14 de junio de 1919, sometió las mercaderías extranjeras al pago de sobretasas *ad valorem*, que venían a sumarse a los derechos específicos fijados por la ley del 11 de enero de 1892 y por las leyes aduaneras posteriores. Existía aquí, según la intención del gobierno de la República, una actualización provisoria de la tarifa, destinada, no a elevar las tasas de los derechos, sino a restablecer, únicamente, el equilibrio de la tarificación, roto por el alza acentuada de los precios, de manera de restituir a la industria francesa el grado de protección que gozaba antes de la guerra. En otros términos, se trataba, únicamente, de restablecer el porcentaje del valor de las mercaderías importadas, al que, sobre la base de los valores oficiales establecidos por la comisión permanente de valores de aduana, correspondían los derechos de la tarifa específica en la época en que fueron votados por la legislatura. Para operar esta reparación, se superponían a los derechos específicos inscriptos en la tarifa una sobretasa *ad valorem*, destinada a realizar, de acuerdo con los valores oficiales, la perecuación de los derechos sobre la base del porcentaje de anteguerra.

No obstante, el decreto del 14 de junio de 1919 exceptuaba de la sobretasa a los artículos alimenticios, naturales o preparados, así como las materias primas y los productos semielaborados, esenciales a la industria nacional.

Por otra parte, se había adoptado la cifra del 40 % como límite máximo del porcentaje de las sobretasas, en tarifa mínima, aun cuando la diferencia entre el antiguo porcentaje y el porcentaje actual de los derechos fuera superior.

Además, el gobierno se reservaba la facultad de reducir, en caso de disminución de los precios, el monto de las sobretasas, de manera que éstas se mantuvieran dentro de los límites de una justa perecuación.

Pocas eran las sobretasas que alcanzaban el 40 %; las de 10 % y 20 % no eran, por cierto, las más numerosas.

El régimen así establecido no tuvo larga duración. A partir del 8 de julio de 1919 intervino un nuevo decreto reemplazando las sobretasas *ad valorem* por "coeficientes de compensación" de los derechos específicos.

El objeto perseguido seguía siendo, así, el mismo; pero el procedimiento adoptado para su obtención era distinto.

El abandono del método anterior se debía a dificultades de aplicación y a los múltiples incóvenientes que presentan los derechos *ad valorem*.

Para simplificar las formalidades aduaneras y suprimir todo motivo de discusión en lo que respecta a la determinación del valor de los productos importados, el decreto del

8 de julio de 1919 substituía al régimen de las sobretasas *ad valorem*, el del establecimiento de coeficientes que representan, para los artículos de la tarifa aduanera comprendidos en la medida, la relación entre el valor de las mercaderías en 1913 y en 1918, de acuerdo con los valores oficiales establecidos para esos años por la comisión permanente de los valores de aduana. El gobierno había adoptado la cifra 3 como límite de los "coeficientes de compensación" así establecidos. La cantidad que debía pagarse para una determinada mercadería resultaba ser el producto del derecho específico establecido en la tarifa multiplicado por el coeficiente correspondiente a esta mercadería.

Tal fué el génesis del sistema de perecuación de los derechos de aduana realizado por los llamados "coeficientes de compensación."

\* \* \*

Este sistema encontró bien pronto aplicación en otros países.

En Bélgica, los coeficientes de compensación tuvieron su origen en la ley del 10 de junio de 1920, que autorizaba al gobierno a aplicar, a la tasa de los derechos específicos inscritos en la tarifa de las aduanas, coeficientes que no podían exceder, lo mismo que en Francia, la cifra 3. La medida se hizo efectiva por real decreto de fecha 12 del mismo mes.

En Italia se adoptó legalmente la expresión "coeficiente de compensación"; sin embargo, el decreto-ley de fecha 9 de junio de 1921 atribuía una significación sensiblemente distinta de la que se le da en Francia, Bélgica y Checoslovaquia. La cifra por la cual se traduce el coeficiente de aumento no es, como en estos últimos países, un multiplicador: indica, en realidad, el porcentaje en que debe aumentarse el derecho específico inscrito en la tarifa. La cifra 0.4, por ejemplo, significa que el derecho debe aumentarse en 40 %. Las cifras anotadas en la columna de "coeficientes de compensación" sólo exceden en muy contadas ocasiones la cifra 1 (con esta cifra se obtiene una duplicación del derecho básico). Pero — y esto es esencial para apreciar la importancia de la elevación, o mejor dicho, para comparar las cifras de los coeficientes italianos con los de otros países — estos derechos básicos están fijados en liras oro. El coeficiente no tiene, pues, aquí, la misión de corregir los efectos de la depreciación de la moneda nacional *papel*; en cambio, en los demás países que han recurrido a los coeficientes de compensación, en ello estriba su papel principal.

\* \* \*

Los acontecimientos económicos fueron acentuando progresivamente la importancia de los coeficientes de compensación y les atribuyeron una acción que los separaba en cierta forma de su objeto primitivo.

En presencia de la depreciación cada vez más acentuada

de la moneda nacional que se produjo en muchos países, los coeficientes establecidos no podían conservar sus efectos si no experimentaban un aumento paralelo.

Por otra parte, esta misma depreciación ponía a los países así afectados, en presencia de nuevas necesidades, a las que los coeficientes de compensación debieron, en parte, proveer.

Bajo el efecto de la baja del valor de la moneda, las compras efectuadas en el exterior se traducían en cifras cada vez más elevadas, propias a acentuar el déficit de la balanza comercial, lo que aparejaba la necesidad de restringir ciertas categorías de importaciones. Se imponía, pues, un aumento de los coeficientes relacionados con esas importaciones.

La obligación de aumentar los recursos fiscales llevaba a los gobiernos a la adopción de medidas de la misma índole.

Omitiremos, por demasiado extensas, todas las circunstancias que llevaron así a aumentos sucesivos de los coeficientes de compensación, limitados en su origen a las modestas cifras que hemos citado.

Al mismo tiempo, los gobiernos se sentían impulsados a hacer que los parlamentos les confirieran poderes cada vez más amplios, con el objeto de estar en situación de actuar con toda la rapidez necesaria durante el receso de las cámaras y aun en los períodos en que las cámaras estaban convocadas.

De ahí que resultaran medidas de orden aduanero excesivamente frecuentes, que se traducían en un aumento gradual de los coeficientes, a los que vinieron a agregarse, en Francia, los efectos de un aumento de los derechos (comprendidos los coeficientes) de 30 %, realizado por ley del 6 de abril de 1926, y además otro, de la misma importancia, establecido por decreto del 14 de agosto de 1926, adoptado en virtud de los poderes conferidos al gobierno por la ley del 3 del mismo mes.

En Bélgica, cuando se revisó la tarifa aduanera por ley del 8 de mayo de 1924, el sistema de los coeficientes fué incorporado en la misma tarifa: los coeficientes formaban parte integral del cuadro de derechos. Alcanzaban a la cifra 6. La ley acordaba al gobierno la facultad de reducirlos o de suprimirlos de acuerdo con la variación de los precios y las contingencias económicas, e igualmente, de aumentarlos, pero sin que pudieran, en ningún caso, exceder de la cifra indicada.

La nueva tarifa ha sufrido, desde entonces, retoques sucesivos, relacionados, sobre todo, con la cifra de los coeficientes de compensación. Una ley del 7 de junio de 1926 ha venido a modificar la ley aduanera de 1924, en el sentido que la autorización dada al gobierno de aumentar los coeficientes no tiene ya límite alguno. En la práctica, los coeficientes aplicados no son superiores, sino en limitados casos, de la cifra 8.

\*  
\* \*

Si es posible esperar que la situación económica mejo-

rará de manera de no hacer necesarias, en lo sucesivo, medidas tan excepcionales, es de preverse, sin embargo, que el retorno a la estabilidad de los precios, tal como existía antes de la guerra, no logrará obtenerse todavía, hasta que transcurra cierto tiempo. Así, la posibilidad de aplicar derechos específicos expresados por cifras invariables, no parece estar próxima.

¿Pero, es preciso, para corregir la influencia de la variabilidad de los precios sobre la tasa de los derechos, atenerse a los remedios actuales, los cuales no pueden dar la garantía del respeto absoluto de las opiniones del parlamento, tales como se manifiestan por la votación de la tarifa general?

¿No conviene buscar una solución que permitiría la aprobación, por las cámaras, de las tarifas aduaneras bajo una forma adaptada a la situación presente, es decir, que asegurara la misma incidencia a los derechos, sea cual fuere el nivel de precios?

¿Esta solución no podría consistir en hacer votar por las cámaras legislativas una tarifa compuesta exclusivamente de derechos *ad valorem*, que el poder ejecutivo estaría encargado de convertir en derechos específicos para su aplicación?

Lejos está de nuestra mente recurrir a la aplicación de los derechos al valor. Estos, si bien, teóricamente, son los más equitativos, presentan en la práctica inconvenientes múltiples, que han sido evidenciados con frecuencia y los hacen condenables, aun recientemente, por el *Comité des entraves* de la Cámara Internacional de Comercio. Francia pudo experimentar estos inconvenientes cuando, por decreto del 14 de junio de 1919, ya mencionado, estableció la aplicación simultánea de derechos específicos y de sobretasas en base a un porcentaje *ad valorem*.

Los derechos se establecerían, en la ley aduanera, en función del valor de las mercaderías, pero no se percibirían en esa forma: el gobierno recibiría la misión de convertir los derechos así fijados legislativamente, en derechos específicos, para su aplicación. Esta conversión se realizaría en base a un cuadro de precios compilado por la administración. En otros términos, habría, conjuntamente con la tarifa básica *ad valorem*, una especie de tarifa de avalúos, sujeta a revisiones más o menos periódicas, según el sistema practicado, bajo diversas formas, en la India británica y en otros países.

Así se respetaría estrictamente la voluntad de los Parlamentos. Estos no deberían ya pronunciarse con respecto a tarifas específicas, que comprendieran — como resulta en la mayoría de las tarifas en vigor — miles de posiciones, sino sobre una tarifa muy concisa, que fije la tasa de los derechos, por grandes categorías de productos, establecidos con un espíritu metódico, de acuerdo con los principios directivos que se inspiran en los intereses generales del país, más que en los intereses particulares de determinadas industrias.

Es bien sabido que el estudio, por los Parlamentos, de tarifas muy detalladas, hace surgir con facilidad reivindicaciones de pequeños grupos de productores, bajo cuya influencia, proyectos madurados en el estudio y cuyos elementos se armonizan perfectamente, están expuestos a modificaciones propias para romper el equilibrio e introducir verdaderas anomalías. También se sabe que las tarifas específicas, por la multiplicidad de sus rubros, cada uno de los cuales corresponde a una categoría relativamente restringida de intereses, ponen de relieve a estos intereses particulares, y en esta forma, estas tarifas, en lugar de ser consideradas en conjunto, sufren el asalto de estos múltiples intereses, que invocan todos títulos para exigir una mayor protección.

Con una tarifa concebida a grandes rasgos sobre la base de grupos metódicamente establecidos, no podrían temerse consecuencias de esta índole.

El acercamiento de la tasa de los derechos de las tarifas de los diferentes países, sería más fácil que en la actualidad; por cuanto, mientras que la incidencia de los derechos específicos no aparece inmediatamente, en las tarifas así presentadas se pondría de relieve el grado de protección bajo la forma particularmente expresiva de la tarificación *ad valorem*.

Este método no podría conducir, mejor que el régimen actual, a la adopción de una nomenclatura común, según el deseo expresado con tanta frecuencia en los Congresos y en los centros comerciales? La nomenclatura detallada no debería estar ya sometida a los Parlamentos; sería del dominio de las administraciones, que podrían entenderse entre sí para la aplicación de reglas uniformes.

Quizás pudiera concebirse igualmente la adopción de algunos principios comunes para el establecimiento de una escala que indicara los grados de protección que deben acordarse a las diferentes categorías de productos, como también para el modo de calcular precios que deban servir de base a la conversión de los derechos *ad valorem* en derechos específicos.

La solución indicada más arriba, señala una serie de cuestiones para las cuales el intercambio de distintos puntos de vista, en el seno de una conferencia internacional como la conferencia proyectada, podría ofrecer un real interés práctico, bajo reserva de un ulterior examen detallado por una conferencia de orden gubernamental, en el caso en que se juzgara oportuno un estudio más profundizado del problema.

Esta solución se presta, como todas las otras, a críticas. Se trataría, pues, de pesar sus ventajas y sus inconvenientes. Entre los primeros, parece que pudiera citarse, ante todo, el progreso que haría realizar, en la libertad de los cambios, la adopción de un sistema que hiciera más fácil la comparación de los regímenes aduaneros de los diferentes países y llevara a éstos, como podría esperarse, a atenuar en

cierta medida la protección acentuada que se disimula bajo las cifras de la mayoría de las actuales tarifas específicas.

**J. BRUNET**

Presidente del "Bureau International pour la publication des tarifs douaniers" (Bélgica).  
Miembro del Comité Económico de la Sociedad de las Naciones

(Traducción de una publicación del Comité Preparatorio de la Conferencia Económica Internacional "Questions Economiques et Financières", 1927, II, 17, por E. G. G.)