



Universidad de Buenos Aires  
Facultad de Ciencias Económicas  
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



# Nuestro sistema fiscal y proteccionista en el régimen aduanero

Nimo, Alejandro A.

1916

Cita APA: Nimo, A. (1916). Nuestro sistema fiscal y proteccionista en el régimen aduanero.  
Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios".  
Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.  
Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

1502  
40-B.

# NUESTRO SISTEMA FISCAL Y PROTECCIONISTA

EN EL RÉGIMEN ADUANERO



27200  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE BUENOS AIRES

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

# NUESTRO SISTEMA FISCAL Y PROTECCIONISTA

EN EL RÉGIMEN ADUANERO

TESIS INAUGURAL

PRESENTADA PARA OPTAR AL TÍTULO DE DOCTOR EN CIENCIAS  
ECONÓMICAS

POR

ALEJANDRO A. NIMO



BIBLIOTECA

BUENOS AIRES  
IMP. TIXI & SCHAFFNER  
CALLE VENEZUELA 336  
1916

Top. 0.332  
N3

(cuatripl)

# FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

## DECANO

DR. RODRIGUEZ ETCHART CARLOS

## VICE-DECANO

DR. YRIONDO MANUEL M. DE

## SECRETARIO

DR. LEVENE RICARDO

## CONSEJO DIRECTIVO

DR. BIANCO JOSE  
» BROGGI HUGO  
ING. CASARIEGO ORFILIO  
DR. DAVEL RICARDO J.  
» DELLEPIANE ANTONIO  
» FREDERKING GUSTAVO A.  
» GONNET MANUEL B.  
» LOBOS ELEODORO  
ING. NOCETI DOMINGO  
DR. OLAECHEA Y ALCORTA PEDRO  
SR. PIÑERO SERGIO M.  
DR. SUÁREZ JOSE LEON  
» TORINO DAMIAN M.

## PRO-SECRETARIO

SR. GONNET RAUL



BIBLIOTECA

# ACADEMIA DE CIENCIAS ECONOMICAS

## ACADEMICO HONORARIO

DR. UBALLES EUFEMIO

## PRESIDENTE

DR. OLACHEA Y ALCORTA PEDRO

## SECRETARIO

DR. FREDERKING GUSTAVO A.

## ACADEMICOS

DR. ARCE JOSE  
SR. BERDUC ENRIQUE  
DR. BIANCO JOSE  
» BRÖGGI HUGO  
ING. CASARIEGO ORFILIO  
DR. DAVEL RICARDO J.  
» DAVILA ADOLFO E.  
» FRERS EMILIO  
» GONNET MANUEL B.  
» LOBOS ELEODORO  
» MELO LEOPOLDO  
ING. NOCETI DOMINGO  
SR. PILLADO RICARDO  
» PINERO SERGIO M.  
DR. PINERO NORBERTO  
» RODRIGUEZ ETCHART CARLOS  
» SUAREZ JOSE LEON  
» SUSINI TELEMACO  
» TEZANOS PINTO DAVID DE  
» TORINO DAMIAN M.  
» WEIGEL MUÑOZ ERNESTO  
» YRIONDO MANUEL M. DE  
» ZEBALLOS ESTANISLAO S.



BIBLIOTECA

## PERSONAL DOCENTE

ASIGNATURAS	PROFESORES TITULARES
Matemática Financiera (1.er curso)...	ING. ORFILIO CASARIEGO
Matemática Financiera (2.º curso)...	SR. JOSE GONZALEZ GALE
Estadística .....	DR. HUGO BROGGI
Tecnología Industrial y Rural .....	ING. RICARDO J. GUTIERREZ
Contabilidad .....	SR. T. VALLINI
Bancos .....	» SERGIO M. PINERO
Sociedades Anónimas y Seguros.....	DR. MÁRIO A. RIVAROLA
Geografía Económica Nacional (primer curso) .....	» ARTURO SEEBER
Geografía Económica Nacional (segundo curso) .....	» MANUEL CARLES
Fuentes de Riqueza Nacional .....	» RICARDO J. DAVEL
Transportes y Tarifas .....	ING. CARLOS M. RAMALLO
Economía Política (1.er curso).....	DR. MAURICIO NIRENSTEIN
Economía Política (2.º curso).....	» JUAN J. BRITOS (h.)
Régimen Agrario .....	» ELEODORO LOBOS
Historia del Comercio .....	» LUIS R. GONDRA
Finanzas .....	» ERNESTO WEIGEL MUÑOZ
Política Comercial y Régimen Aduanero Comparado .....	» VICENTE FIDEL LOPEZ
Régimen Económico y A. de la Constitución .....	» MARIANO DE VEDIA Y MITRE
Legislación Civil .....	» AUGUSTO MARCO DEL PONT
Legislación Comercial (1.er curso)...	» ANTONIO J. MARESCA
Legislación Comercial 2.º curso).....	» WENCESLAO URDAPILLETA
Derecho Internacional Comercial (Privado y Público) .....	» JOSE LEON SUAREZ
Legislación Industrial .....	» ALFREDO L. PALACIOS
Legislación Consular .....	» EDUARDO SARMIENTO LASPIUR



BIBLIOTECA

## PERSONAL DOCENTE

### ASIGNATURAS

Matemática Financiera (1er. curso)...  
 Matemática Financiera (2.º curso)...  
 Estadística .....  
 Contabilidad .....  
 » .....  
 Bancos .....  
 » .....  
 Sociedades Anónimas y Seguros.....  
 » .....  
 Geografía Económica Nacional (primer curso) .....  
 Geografía Económica Nacional (primer curso) .....  
 Fuentes de Riqueza Nacional .....  
 Economía Política (1.er curso).....  
 » .....  
 Régimen Agrario .....  
 Historia del Comercio .....  
 » .....  
 Finanzas .....  
 » .....  
 Política Comercial y Régimen Aduanero Comparado .....  
 Política Comercial y Régimen Aduanero Comparado .....  
 Régimen Económico y A. de la Constitución .....  
 Legislación Civil .....  
 Legislación Comercial (1.er curso)...  
 » .....  
 Legislación Comercial 2.º curso)...  
 Derecho Internacional Comercial (Privado y Público) .....  
 Derecho Internacional Comercial (Privado y Público).....

### PROFESORES SUPLENTE

ING. MANUEL ORDOÑEZ  
 ING. JUSTO PASCALI (hijo)  
 ING. ALEJANDRO BUNGE  
 SR. SANTIAGO G. ROSSI  
 » JUAN BAYETTO  
 DR. GUSTAVO A. FREDERKING  
 SR. ANTONIO MORANDI  
 DR. RICARDO OLIVERA  
 » JUAN RAMON GALARZA  
 » EMILIO PELLET (h.)  
 » ERNESTO FERRARI  
 » MART.º LEGUIZAMON PONDAL  
 » ENRIQUE RUIZ GUIÑAZU  
 » FILIBERTO de OLIVEIRA CEZAR  
 » MARIO SAENZ  
 » MIGUEL A. GARMENDIA  
 » JORGE CABRAL  
 » SALVADOR ORIA  
 » ALFREDO LABOUGLE  
 SR. MARTIN RODRIGUEZ ETCHART  
 DR. ATILIO PESSAGNO  
 » JOAQUIN RUBIANES  
 » JUAN E. SOLA  
 » SALVADOR ALFONSO (h.)  
 » MANUEL F. FERNANDEZ  
 » DIMAS GONZALEZ GOWLAND  
 » EDUARDO SARMIENTO LASPIUR  
 » JOSE MIGUEL PADILLA



## PERSONAL DOCENTE

---

### JEFES DE SEMINARIO

DR. BADARO EUGENIO  
DR. RAVIGNANI EMILIO

### BIBLIOTECARIO

SR. CASARIEGO ORFILIO (h.)





PADRINO DE TESIS:

DOCTOR RICARDO J. DAVEL

Académico, Consejero y Profesor  
de la Facultad de Ciencias Económicas



A LOS MIOS



A. CORDOBA

Mi Provincia natal



AL DR. JOAQUIN CASTELLANOS



*Señores Académicos,*  
*Señores Consejeros,*  
*Señores Catedráticos:*

Vengo a presentar mi tesis reglamentaria para optar al título de Doctor en Ciencias Económicas.

He elegido un tema de la materia: Régimen Aduanero Comparado, interesante sin duda como son todos aquellos que se refieren a nosotros y de palpitante actualidad; pues, nuestro régimen aduanero debería ser en un todo conforme a las modalidades de la época que marcan tendencias universales.

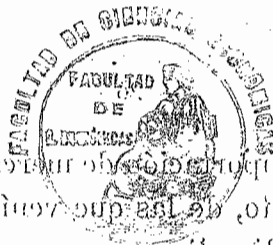
Ella, no tiene más mérito que el haber abordado el estudio de estas cuestiones de tan vital importancia para el desarrollo del país, sin otro título que no sea el de mis buenas intenciones. Es muy deficiente y en la exposición de cada tema de los tratados, quedarán sin duda puntos oscuros porque mi inteligencia no ha sido lo suficiente potente para dilucidarlos y porque no existen sobre el particular más fuentes de informaciones que las sabias disertaciones dadas por el profesor de la materia, y que, en este trabajo, sigo.



BIBLIOTECA

Cuadra a todo corazón humano reconocer gratitudes, y en este sentido, el mío, no puede apartarse del orden natural que rige siempre los actos de los hombres: para todos los de esta casa, que fueron para mí, constante estímulo, mis más eternos reconocimientos.

---



## PARTE HISTÓRICA

*Aduanas: ++ Evolución y concepto: ++ Derechos de aduana: ++ Sistemas aduaneros: ++ proteccionismo; libre cambio y fiscal. ++ Sus resultados.*

La palabra "aduana" significa libro o registro de cuenta. Por su etimología parece que se deriva de alguna de las siguientes voces: griego, "dokane"; veneciano, "doge"; árabe, "ad-daymán"; esta última es la que admiten la generalidad de los autores. El origen de las aduanas se remonta a épocas lejanas, y algunos historiadores, afirman que existían en la India; pasando luego a Grecia y más tarde, a Roma. Lo cierto es, que las aduanas existieron cuando los pueblos, saliendo de su aletargamiento en que vivieron miles de años, empezaron a comunicarse por tierra o por mar; comenzando con este hecho a dibujarse el comercio, que más tarde debería ser el vínculo más generador de energías que tienen los pueblos.

Más tarde, los griegos, tuvieron un derecho que denominaban "emporium", que cobraban sobre la

exportación o importación de mercaderías, o mercaderías de tránsito, de las que venían o remitían al otro lado del “*Pireo*”.

Luego en Roma vemos, también, los derechos de “*portorium*”, que eran perfectamente semejantes a lo que hoy entendemos por derechos de aduanas. Cobraban de 2 a 3 % sobre el valor de las mercaderías. Erigido los cónsules, éstos suprimieron los derechos de “*portorium*”, pero fueron restablecidos más tarde por Julio César, extendiéndolos a las demás provincias que formaban el imperio romano.

Viene más tarde la invasión de los bárbaros, quienes destruyen el pueblo romano y he aquí que con este hecho imponen sus costumbres, recibiendo estos mismos derechos el nombre de “*telenium*” y en este estado de transición, de contemplación y tolerancia, los sorprende el surgimiento de la época medioeval.

En esta época no existió un régimen aduanero; los señores feudales, encastillados en sus dominios, — otros tantos estados dentro del mayor — imponen contribuciones de todo género, considerándose absolutos dueños, coartando la libertad individual, y, por ende, el comercio, hasta que parece extinguirse.

Las pequeñas repúblicas de Lombardía, Génova y Venecia, que hoy forman la unidad italiana, seguidas por naciones, como Inglaterra, Francia, Es-



paña, etc., son las primeras que dan el grito de alerta contra el régimen feudal, y entran de lleno en la vida del comercio, instituyendo las aduanas, bajo dos principios opuestos.

Con este nuevo comienzo se inicia la vida de las aduanas propiamente dichas, y al acercarnos a la época contemporánea, son las mismas que contemplamos hoy, calcadas sobre los mismos principios sin cambiar de régimen.

Al estudiar las aduanas contemporáneas, debemos tener cuidado de señalar dos tendencias opuestas y que caracterizan, también, por lo tanto, a dos doctrinas económicas opuestas, sostenidas por eminentes economistas, que dan sus razones, en apoyo unos del libre cambio y otros del proteccionismo.

Después de la guerra de la revolución y del imperio la política seguida por casi todos los países, la podemos dividir en tres grandes faces:

- 1) Política rigurosamente proteccionista.
- 2) Época de los tratados de comercio, con tendencias librecambista (1860-1880).
- 3) Vuelta al proteccionismo .

*Primera época.*— Al principio del siglo XIX, se puede decir de una manera general, las naciones empujadas por las doctrinas anteriores, no se habían separado del sistema mercantilista, que había caracterizado el antiguo régimen.



El bloqueo continental había estimulado la implantación de nuevas industrias que requerían especial protección. Francia adopta el sistema de "escala móvil". Este sistema parecía conciliar los intereses del productor con el consumidor. Tal derecho consistía en graduar el tanto sobre el producto en razón inversa al precio del artículo en el mercado interno.

En los estados alemanes la legislación aduanera estaba indecisa; unos querían aplicar el sistema prohibitivo, los otros se inclinaban por el libre cambio, en virtud de su poco territorio. Por fin en el año 1834 se unen los diferentes estados, formando el famoso "Zollverein", bajo la hegemonía de Prusia.

Mientras tanto los economistas, como Adam Smith, Ricardo y J. B. Say, sostenían una lucha desesperada contra todo aquello que obstaculizara la producción y los cambios. No tardó mucho tiempo en que esta corriente de ideas se generalizara en los hombres políticos de la época. Inglaterra, toma el movimiento, a la cabeza y en 1824 el ministro Huskisson hace desaparecer ciertos derechos y baja considerablemente otros. A pesar de estas reformas, Inglaterra había alcanzado un perfeccionamiento industrial que estaban lejos de igualar las demás naciones. Peel en 1851 suprime la Navigation Act de Cronwell, hizo abolir las prohibiciones industriales.

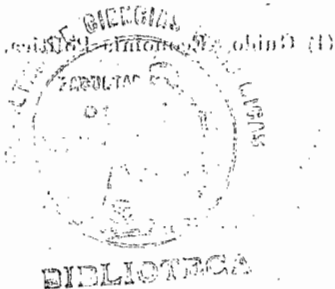
Bastiat, por otro lado, inicia, en Francia, en el año 1845, una corriente de ideas librecambistas.

*Segundo período.* — La corriente librecambista que había empezado en Inglaterra, pasa al continente europeo en virtud del tratado Franco-Ingles del '60. La influencia que ejercieron Cobden y Chevalier ante Napoleón III, hizo que se suprimieran las prohibiciones celebrando tratados con las potencias extranjeras.

Y es así, como, de un modo increíble pasa ese movimiento librecambista a todos los estados, firmandose tratados entre todas las naciones, y que, en resumidas cuentas, el derecho que se aplicaba, era el que había sido obtenido por aquel país que había exigido el máximum de reducción.

*Tercer período.* — Los tratados de comercio firmados en los años 1860 al '66 en toda la Europa, llegan a su término el '78. La política librecambista iniciada por estos tratados, no podía convencer a los demás estados, excepto Inglaterra, que como se ha dicho, había llegado a un alto grado de perfeccionamiento industrial.

Desde entonces, la Europa entera, siente la necesidad de cambiar su régimen aduanero con bases nuevas; si se hubiera preferido la vuelta a las antiguas tarifas generales, ésta es la hora en que aquel vasto continente, estaría sujeto a un régimen arcai-



co, con todas sus numerosas prohibiciones; en 1876 empiezan a cambiar las tarifas en un sentido más moderado. (1)

Los diez primeros años del siglo XX se caracterizan por una profunda actividad en materia de política aduanera. Los derechos se diversifican, y las nuevas tarifas se confeccionan de acuerdo a un criterio científico, calcadas sobre el régimen proteccionista.

Los tratados de comercio cambian de aspecto, debido a los adelantos de la industria y los inventos. La misma Inglaterra, que parecía estar a salvo de ese movimiento general que se opera en el mundo contemporáneo, también empieza a sacudir su famoso librecambio, para establecer derechos diferenciales con algunas de sus colonias, y hoy es teatro de una agitación proteccionista.

En la América del Norte, el Canadá renueva sus tarifas (1907); Estados Unidos entra aún más en el terreno proteccionista exagerado. (Ley Payne-Aldrich, 1909).

En la América del Sud, también hay gran actividad; el Brasil renueva cada año su régimen aduanero, Venezuela en el año 1906 lo mismo que nosotros, Chile acaba de sancionar una tarifa industrial.

El estudio de las aduanas contemporáneas, mi-

---

(1) Guido.—Economía Política.

radas desde el punto de vista, como medio de procurar recursos al Estado, está íntimamente ligado con dos tendencias opuestas sostenidas por un buen número de intelectuales, que abundan en consideraciones en pro y en contra del proteccionismo y libre cambio.

Cuales son los principios fundamentales de estas teorías?

El proteccionismo busca el desarrollo progresivo y armónico, de todas las industrias en actividad en el país, con el principal fin de constituir un estado económico complejo, es decir, industrial. En consecuencia, un país proteccionista será aquel que ampara y protege la producción de su suelo y de sus industrias, por diversos medios, tendientes principalmente, a rechazar el similar extranjero, imponiéndole fuertes derechos que aumenten su valor, y como una consecuencia de ese aumento, su precio es mayor que el artículo del país.

Entre nosotros pasa esto con la industria azucarera que se halla protegida, pagándose, en consecuencia, un precio más elevado que el que se abonaría por el azúcar extranjero si no estuviera gravada con un impuesto considerable.

A propósito, ahí tienen los que han combatido y criticado esta protección, con unos cuantos centavos más por habitante tenemos la industria azucarera completamente desarrollada, con esos mismos

centavos más, hemos hecho rica una de las provincias del Norte, y por fin, con esos mismos centavos más, su precio no ha variado con la guerra y exportamos su excedente. A qué precio estaría el azúcar si no fuera nuestra producción! Tomen nota los sostenedores del libre cambio.

El libre cambio consiste en la más amplia libertad comercial, dejando que los productos extranjeros se introduzcan al país y compitan con los nacionales. Tenemos, pues, en pocas palabras expuestas estas dos célebres doctrinas tan extensamente discutidas y que, no obstante, no se ha llegado a demostrar de una manera concluyente y precisa, sus bondades, ni sus defectos. Todas esas discusiones están encerradas, a mi juicio, en un círculo vicioso que en nada empieza para concluir en nada; son términos o expresiones numéricas de un problema que, como lo finito o infinito en matemática, empiezan los dos pero ninguno tiene un fin. Lo cierto es que en ninguna época de la historia del mundo, país alguno, desde su constitución como tal en el concierto de los demás estados, han aplicado estrictamente ni el uno, ni el otro sistema. La Inglaterra que ha dado en llamarse campeón del libre cambio, no hace otra cosa que una mistificación. Cuando aparecen las naciones modernas, ella

tenía todas las industrias desarrolladas, habían vivido y vivían la vida industrial, los demás estados pobres y jóvenes no podían competir; la industria inglesa siempre progresando alcanza en un momento dado a conquistar todos los mercados. El libre cambio inglés, es la protección más exagerada, protege todo lo que ella no puede producir.

Vemos por eso que, a medida que Alemania y Estados Unidos, siguen su progreso asombroso, se produce en la Inglaterra un movimiento proteccionista, encabezado por los hombres más prestigiosos de aquel país, porque temen que su misma casa sea inundada con productos similares extranjeros.

Las demás naciones, principalmente Alemania, Estados Unidos, Francia, etc., fueron en los comienzos de su vida, países librecambistas, manteniéndose en ese estado, hasta que los hombres que regían sus destinos, inspirados en un alto patriotismo, resolvieron la protección a sus industrias, para poder, así, competir con la extranjera. Vemos, en efecto, que Alemania en el término de 15 años, no sólo satisface su mercado interno, sino, que, hoy por hoy, sus productos cruzan los mares, llegan a las regiones más apartadas del globo, y en una lucha franca conquistan nuevos mercados, desaloja a otros, y en esa lucha titánica de supremacía industrial, aparecen los Estados Unidos siguiendo paso a paso a sus rivales, Alemania e Inglaterra.



La existencia, entonces, de estos países independientes y autónomos, obligan a los gobiernos a adoptar medidas tendientes a proteger lo que les es propio, defendiendo, de esa manera, sus intereses políticos y sus intereses económicos, amenazados continuamente en estos días de progreso incesante, por la gran actividad que despliegan todos los países, en su constante evolución comercial.

Las innumerables guerras de tarifas, o aduaneras, sostenidas en los 10 últimos años del siglo pasado, y los que van del presente, demuestran claramente, que esa agitación, que ese movimiento tan precipitado, tan brusco y convulsivo, son, podríamos decir, trincheras y fortalezas levantadas contra la invasión de productos que se precipitan a los centros de consumos, compitiendo los unos con los otros. Y de ahí que, podemos afirmar, que la guerra actual, no es más que la continuación de las guerras económicas que no pudieran definir pacíficamente, y que tratan hoy de solucionarla por medio de las armas.

Las guerras aduaneras, entre Francia e Italia, primero, los tratados de la Europa Central, más tarde, con Alemania a la cabeza, y las diferentes revisiones de tarifas, posteriores, son los primeros pasos dados hacia la política económica actual.

*Estudiaremos los principales sistemas aduaneros*

La nueva tarifa aduanera alemana data de





1902, puesta en vigencia en el año 1906, ella constituye un eslabón más hacia el proteccionismo, que, tanto más resulta, de la considerable elevación y también, del aumento de numerosos artículos, es decir, de su especialización. Estas subdivisiones, permiten dividir artículos antes confundidos con otros de menor valor, y porque permite limitar también, diversas concesiones, eludiendo en primer término, la cláusula de la nación más favorecida; porque se puede conocer, o mejor dicho establecer fácilmente, por algún detalle de su fabricación o en su calidad el país de origen; y de esa manera, se puede, mencionando el artículo reservar un privilegio a un país determinado, excluyendo deliberadamente el mismo productos procedente de otro estado.

Alemania, por ejemplo, en sus tarifas convencionales, ha reducido los derechos para los animales criados a 300 metros de altura, y que hayan estado por lo menos un mes a 800 metros. Por este medio, favorece el ganado suizo, excluyendo y burlando el ganado francés, no obstante el artículo 11 del tratado de Frankfort.

Desde 1904, Alemania firma numerosos tratados con Rusia, Rumania, Suiza, Servia, Italia, Austria-Hungría y Bulgaria; todos ellos entraron en vigor el 1.º de Marzo de 1906 para concluir el 31 de Diciembre de 1917.

Se puede decir en general, que estos tratados

consolidaron derechos más que reducciones, y que, la política aduanera de Europa, está dominada por la celebración de numerosos tratados, excepción hecha de Francia e Inglaterra y algunos pequeños estados. Y la principal ventaja resulta, de que, los contratantes tienen la seguridad de que el régimen aduanero no será modificado durante un tiempo determinado.

La política librecambista seguida por la Gran Bretaña, influenciada en su comienzo por las doctrinas económicas dominantes hacen romper poco a poco el camino seguido con sus colonias.

La evolución, precisamente, de las demás potencias hacia un proteccionismo más estrecho, ha colocado a Inglaterra en una situación desventajosa frente a los demás estados.

Si bien es cierto que el comercio inglés sigue su desenvolvimiento general y progresivo, no podemos decir que su marcha esté de acuerdo en un todo con la relación que informan en un período de tiempo igual los demás estados europeos. Así, en el transcurso de los años que median desde 1900 hasta 1912 el comercio exterior de Inglaterra aumenta en un porcentaje de un 4 %, mientras que los otros países elévanlo a un 11 %.

En estos últimos años se va desarrollando en Inglaterra un gran movimiento de agitación en favor de una reforma en su régimen aduanero, Chamberlain, en 1903, inicia el movimiento, que lo justi-

fica con el peligro que vé para la economía de su país en el avance que en el comercio exterior efectúan los Cartells alemanes, en el dumping y los trusts americanos, unos competidores desiguales que desaniman a los productores y desalojan los productos de la industria inglesa.

Desde 1903 hasta la fecha, las ideas de Chamberlain se han abierto camino; sus partidarios atribuyen a la falta de protección las innumerables huelgas y las crisis que soportan constantemente.

En resumen, todos estos movimientos y estas tendencias que se diseñan, acusan en la política comercial inglesa un profundo malestar, y esas reacciones sufridas por los hombres que valen y significan dentro del país, marcan posiblemente, una tendencia proteccionista intransigente, de acuerdo precisamente, con el momento actual para transformar en un tiempo más o menos corto el régimen aduanero de la gran Albión.

La revisión aduanera de Francia del año 1910, no obedeció a causas internas, sino a la situación que la política de los países extranjeros le había creado.

Hemos visto más arriba, que Alemania toma el movimiento de reformas aduaneras como una consecuencia del movimiento agrario. Estas reformas habían burlado de diversas formas la "cláusula de la nación más favorecida" acordada a Francia por el tratado de Frankfort. Los artículos de fabrica-

ción francesa se encontraban gravados con derechos más elevados que sus similares, y además les imponían trabas de todo género.

Francia, comprendiendo que estaba desarmada, y que su sistema aduanero era anticuado, propone la revisión de sus tarifas en 1903, para quedar convertida en ley el 29 de Marzo de 1910, después de grandes debates que hacen honor a su parlamento.

Las bases de este sistema es el mismo que el de 1892; mantiene el sistema de la autonomía y el doble tarifa, que permiten, en esta forma, conciliar esa misma autonomía con la necesidad de celebrar tratados. Con este sistema, el gobierno puede hacer concesiones a países que le hagan otras iguales o equivalentes, estando siempre el límite de ellas establecido categóricamente por la tarifa mínima. Cuando esta tarifa se concede, el país se compromete a tratar tan favorablemente como a cualquier otro, pero no se compromete a no variar los derechos de la tarifa, pues ella puede modificarlos. Con una tarifa así confeccionada pone en las manos del gobierno elementos suficientes para contrarrestar el dumping empleado por los trusts y los Cartells, esforzándose en ofrecerle todas las armas necesarias para que le permitan anular los efectos de una competencia desleal, y pueda obtener así un tratamiento de justa reciprocidad.

El artículo 3 dispone: "El gobierno puede por decreto acordado en consejo de ministros, aplicar

sobretasas, hasta el doble de los derechos establecidos en la tarifa general, o igual al valor de las mercaderías originarias de países que apliquen a las mercaderías francesas sobretasas o derechos particularmente elevados. Podrá también, aplicar sobretasas equivalentes a toda o parte de las mercaderías originarias de países que traten los productos franceses menos favorables que los productos de otros países”.

Mientras todos los estados de la Europa, parecen tener en su política aduanera por principal objetivo la estabilidad de sus relaciones comerciales, los Estados Unidos, tienden a mantener la autonomía de su régimen; merced a ello y a su situación económica, pueden imponer sus tarifas, y obtener así, concesiones, sin acordarlas. Teniendo como poseen un extenso territorio, donde pueden producir y producen para bastarse a sí mismo, han podido como una consecuencia lógica de su variedad de producción aplicar a los países europeos derechos cada vez mayores sin temor a las represalias.

Suiza, primero, y Alemania, después, quisieron imponerse a la Unión excluyendo sus productos agrícolas, pero esta medida pasó desapercibida y tuvieron que desistir de sus propósitos, resignándose a aplicar a los Estados Unidos sus tarifas convencionales. (1)

(1) Saratoga.



BIBLIOTECA

La ley que constituye el régimen aduanero norteamericano votada en 1909 y puesta en vigor en 1910, llamada Payne-Aldrich, tiene un carácter autocrático, porque se eleva a una tendencia sumamente proteccionista e inmediatamente excluye todo acuerdo ya sea en forma de tratados o convenciones. Es el sistema aduanero más rigurosamente autónomo de la época actual.

La nueva tarifa del Canadá de 1907 fué votada como una consecuencia lógica e inspirada en las mismas corrientes europeas y americanas. Tiene, podríamos decir, tres tarifas: Una tarifa general que corresponde precisamente a la de 1897; una segunda tarifa preferencial para los productos británicos; una tercera tarifa intermedia que corresponde con algunas pequeñas variantes a la mínima francesa, pues, contiene reducciones que varían desde 2.5 a 5 % sobre la tarifa general y es la que sirve de base para los tratados y convenciones.

Puede además imponer una sobretasa de un tercio más de los derechos de la tarifa general a todo país que aplique a las mercaderías canadienses derechos mayores que a sus similares extranjeros.

Y así, siguiendo, y estudiando las diferentes reformas aduaneras de los 10 últimos años, llegamos hasta la recientemente sancionada en Chile y que viene a ser una tarifa industrial.

Cabe aquí hacer una pregunta. Chile, país in-

dustrial? Los acontecimientos a desarrollarse más tarde darán la respuesta seguramente negativa a mi juicio, porque dentro de su territorio no tienen los elementos suficientes para embarcarse así tan de lleno en el período industrial.

En lo que respecta a nuestro sistema aduanero hemos seguido en los primeros tiempos el principio de la balanza comercial, pero felizmente no de una manera absoluta.

El sistema impuesto por España a sus colonias era realmente prohibitivo y de un monopolio absoluto, pero es de hacer notar que este régimen absolutista no resulta de las disposiciones contenidas en las leyes de Indias, sino más bien en la política seguida por los representantes del rey, quienes con caprichoso arbitrio distribuían toda clase de favores a sus amigos en perjuicio del adelanto del comercio de Buenos Aires.

Este régimen tuvo algunas alternativas por varias reformas introducidas por Patiño, el Marqués de la Ensenada y Galvez, ministros respectivos de Felipe V, Fernando VI y Carlos III en el siglo XVIII. Patiño redujo todos los derechos de aduana, el Marqués de la Ensenada, hizo que no se otorgaran las franquicias a las expediciones comerciales, y Galvez permitió establecer una línea de vapores, que llevara mercaderías de la metrópoli a las colonias, para que pudieran recibir de vuelta otros artículos producidos en ellas.



Todas estas franquicias y reducciones importaban un gran paso hacia el adelanto del comercio de Buenos Aires que aumentaron considerablemente la importación y la exportación.

Después de las invasiones inglesas y de la sublevación de Alzaga, el virrey don Baltazar Hidalgo de Cisneros, trató de conseguir un empréstito que normalizara la situación angustiosa porque atravesaba el país, pero no obtuvo éxito.

La clase productora, la que daba vida a la colonia, dándose cuenta del beneficio que reportaba a sus operaciones comerciales el hecho de comerciar con las demás naciones, encomendáronle al doctor Mariano Moreno a que los representara ante el virrey. En esta oportunidad escribió su renombrada "representación de los hacendados", clásico documento que pulverizó los sofismas, rindiéndose ante la argumentación vigorosa y elocuente. (1)

En 1826 se dicta un decreto nacionalizando los derechos de aduanas que estaban fundados en una franca tendencia liberal como todos los actos de la revolución. Viene el gobierno de Rozas y esta época no marca adelanto alguno porque no hubo administración. Derrotado Rozas, las Provincias del Río de la Plata se dividen en dos. Durante esta época Urquiza hace guerra al puerto de Buenos Aires hasta con derechos preferenciales (1851).

---

(1) Passagno, obra citada.



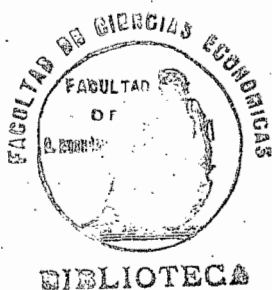
Las diversas tentativas para consolidar la Unión Nacional, para organizar el estado argentino tal cual existe hoy, y que sufriera tantas alternativas, consumaron sus propósitos con la última jornada de Pavón, con el triunfo de las armas de Buenos Aires bajo el mando del General Mitre. Triunfo que tiene el mérito de haber cerrado una era y marcar el primer albor de la segunda. De esta batalla surgió la unión nacional, a cuyo efecto las provincias le prestaron su aquiescencia y todas delegaron en el Poder Ejecutivo central, su soberanía exterior.

Las ordenanzas de aduana que actualmente se hallan en vigencia fueron redactadas por don Cristóbal Aguirre en el año 1866, modificadas por la Comisión nombrada el año 1872 para estudiar el trámite de las mercaderías que van a Bolivia, Chile y Paraguay.

Estas ordenanzas han sido redactadas con un espíritu libre; la legislación en los países europeos no había sido estudiada con detención, ni existía una recopilación que alcanzara el grueso de esa legislación y sus formas continuas. (1)

Creemos que con esta rápida ojeada histórica sobre las aduanas, basta para apreciar que parte les ha correspondido en el desenvolvimiento de los pueblos a través de su larga vida.

(1) Passagno, obra citada, pág. 77.





BIBLIOTECA

## TITULO II

*Repercusión de los derechos de aduanas y las doctrinas económicas. — Percusión, traslación e incidencia de los derechos de aduana. — El impuesto se soporta en el interior o exterior? — Incidencia del derecho que grava mercaderías que no produce nuestro país. — Costo de producción.*

En los comienzos de la ciencia económica pocos fueron los hombres que se dedicaron al estudio de esta clase de problemas. Uno de ellos, Matlekovits, se quejaba del abandono, precisamente de esta parte de la ciencia, que hacen los hombres de alto pensamiento del estudio de la repercusión de los derechos impuestos por las aduanas, siendo como son, las guerras más modernas que el ingenio humano ha creado.

Sobre este punto, se nota entre los tratadistas, una disparidad de opiniones; algunos sostienen, que el derecho de aduana puede, al menos, en parte, recaer sobre los productores extranjeros como Seliguan, Semor, Bastable, Nicholson, Stuart Mill,

etc.; otros, por el contrario, dicen que puede, en último lugar, pesar sobre el productor extranjero, como Roscher, Mac Culloch, Sydney, Buxton, Lublock, etc.

Lo cierto es que del estudio de estas cuestiones estamos lejos de poseer todos los conocimientos que tiendan a solucionar estos complejos problemas, los más difíciles sin duda alguna de todos aquellos que trata de solucionar la economía política, y es tanto más difícil, por los numerosos obstáculos que se oponen, entre los cuales algunos son insalvables, como son: 1.° El desarrollo de los medios de comunicación. 2.° El perfeccionamiento de los procedimientos técnicos y comerciales. 3.° El uso de sucedáneos en la industria.

Hasta tanto, entonces, que estos problemas no sean resueltos, o a lo menos de una manera aproximada, todas las reformas a introducirse en un sistema aduanero cualquiera, no serán hechas de acuerdo con un método racional y científico, y por consiguiente, no debemos depositar toda nuestra confianza en sus resultados definitivos.

Al estudiar esta cuestión fundamental debemos de tener cuidado de no perder de vista algunas reglas aceptadas como axioma:

1.° El derecho es rigurosamente proporcional a la cantidad de mercaderías que pasa la frontera, y tiene el mismo efecto que un aumento en el costo de

producción, que se designa con el nombre de gastos generales; gastos estos, que al contrario de los particulares no varían o varían en un mínimum cuando la producción aumenta.

La elevación del costo por efecto, precisamente, del derecho, disminuyen las ventajas de los centros de abastecimientos.

2.º El precio es el elemento por el cual la repercusión del derecho puede efectuarse. Los precios por su condición de tales, están sometidos a numerosas causas de variación, por eso es necesario ser prudente en las consideraciones de las oscilaciones del mismo y sus efectos, como también la deducción de las consecuencias que pueden entrañar.

Puede suceder que después de establecer o elevar la tasa de un derecho existente, los precios de las mercaderías ya atacadas permanezcan invariables; con esto probaríamos la ausencia de toda repercusión? Evidentemente que nó, el precio habrá sufrido la influencia de las existencias disponibles o de los pedidos hechos con anterioridad a que la tasa fuera elevada o modificada.

3.º El estudio debe extenderse a las variaciones del precio de las mismas mercaderías sobre los mercados que no han cambiado su régimen aduanero y que se encuentren en las mismas condiciones geográficas y económicas que el país que acaba de establecer o elevar el derecho. Esta igualdad, preci-



samente, de condiciones económicas y geográficas es indispensable para estar seguro de que el precio no sufre la influencia de alguna diferencia de producción, de gastos de transportes, de la organización del crédito, etc.

De las diferencias que se establecen entre los precios de las mismas mercaderías en los países que han cambiado su régimen aduanero y de aquellos que no lo han hecho, se puede deducir en que medida el derecho pesa sobre el productor o sobre el consumidor.

4.º La diferencia máxima del derecho de aduana, se observa cuando el precio de las mercaderías en el interior se establecen al mismo nivel que el precio del mercado libre aumentado del derecho; el derecho tiende a elevar el precio de la mercadería no solamente para la que se importa, sino también para el stock disponible en el país.

5.º La incidencia del derecho varía según el tiempo más o menos largo durante el cual el derecho ha sido aplicado. Puede suceder que después de la aplicación de una tasa se constata un aumento considerable en las ventas en razón precisamente de las ganancias de los capitales favorecidos. Todos quieren aprovechar y se aumenta la producción; bajo la acción de la concurrencia los precios bajan muy a menudo y la misma protección puede no alcanzar su objeto. La repercusión puede ser total en el pri-



mer momento, y solo realizarse muy difícilmente en el segundo.

Se entiende por traslación, el hecho por el cual el contribuyente, obtiene el reembolso total o parcial del impuesto que lo ha gravado haciéndolo pasar a otro contribuyente; éste a su vez, puede librarse de él, en total o en parte. Un ejemplo aclarará más este concepto.

Una persona, A produce trigo, estando gravada dicha producción en \$ 8 los cien kilos, paga dicho impuesto y lo incorpora enseguida al precio de venta de dicha producción que compra una segunda persona B. B, transforma este trigo en otra sustancia o mercancía, por ejemplo, pan, e inmediatamente incluye en el precio del pan los \$ 8 que tiene que pagar de más a A. Ahora bien, C compra este pan, y es el que en definitiva paga el importe que A transportó a B y este último a C. Es decir, un proceso completo de traslación.

Se entiende por incidencia del impuesto el pago definitivo del mismo, que viene a traducirse precisamente en una disminución de la riqueza disponible de aquel que ha sido gravado.

Como hemos visto en el ejemplo precedente: C, consumidor del pan, no puede, bajo ninguna forma, traspasar a otra persona la carga del impuesto.

Se entiende por percusión la primera manifestación del impuesto. Ella grava todos los contribu-



yentes, aunque ellos no puedan soportar la carga por efecto de una traslación total, o bien que soporten una parte, siendo esta última, una traslación parcial.

En el ejemplo propuesto, los productores que se encuentren en las condiciones que A, sufrirán y estarán sometidos a la percusión del impuesto; mientras que los que se hallen en las condiciones de B y C estarán sometidos tan solo a la incidencia.

Se entiende por evasión el modo por el cual, el que debería ser gravado escapa a la incidencia impidiendo que el fisco recaude lo que corresponde, ejemplo: el contrabando.

No es seguro, sin embargo, que en este caso el impuesto, aunque esté impago, no vaya a pesar en alguien. El que no paga el impuesto dejará participar o otra persona y ésta exigirá seguramente la mayor parte de ese impuesto no pagado.

Hay procesos de traslación que van del consumidor al productor. Es el caso en que se encuentra el precio en una proporción que C renuncia a consumir la mercadería así gravada. En este caso el productor por no parar su industria estaría en la obligación de bajar el precio del artículo. La traslación, entonces, está indicada por el precio.

La mejor tasa para el productor que está gravado es aquella que le permite recuperar los gastos de producción, y la imposición sin una disminu-

ción de los beneficios que realizaba antes. Muchas veces sucede que el productor quiere alcanzar esta tasa de cambio; es muy difícil imponerse a aquella ley fatal de economía política, esto es, la resultancia que generan el choque entre la oferta y la demanda.

Para que se realice la traslación hay que tener presente lo siguiente: ella depende en primer lugar: de la medida del derecho de aduana; de la naturaleza de la mercadería en relación al consumo; de la intensidad de la concurrencia; de la riqueza del mercado consumidor y de la tasa media de beneficios que realizan los mercados extranjeros.

La importancia de los dos primeros elementos citados es considerable si se tiene en cuenta que un derecho elevado aplicado a una mercadería no necesaria suprime muy fácilmente la importación.

Lo mismo que un derecho elevado, aunque sea aplicado a una mercadería de primera necesidad, puede alcanzar a la vez a los productores y a los consumidores si esta mercadería de primera necesidad está sujeta a la concurrencia. Esta incidencia mirada y comparada desde el punto de vista de la concurrencia puede ser mucho mayor para los productores cuando ella es más intensa; pero ella es relativa, y dentro de su relatividad tenemos un factor importante que no debemos perder de miras, me refiero al grado de riqueza del mercado consumidor.

Supongamos dos países cuya tasa media de be-





neficios está representada respectivamente por los guarismos siguientes: 10 y 5, y que ambos países resuelvan hacerse competencia. Se aplica a ellos un derecho de 5. Cuál de estos dos países tendrá más fuerza de resistencia? Evidentemente el primero, porque asegura el pago de todo o en parte del derecho. Vemos entonces que la tasa media de beneficio de los países productores se manifiesta, o mejor dicho, tiene influencia en la transformación de los capitales, que provocan naturalmente una disminución de beneficios.

Pero también se hace necesario otros elementos al propio tiempo que otras consideraciones y la misma naturaleza de las mercaderías gravadas que se distinguen: 1.° Porque pueden ser de consumo general necesario; 2.° De consumo general no necesario; 3.° Pueden no ser reemplazables; 4.° Pueden ser más o menos durables.

Algunos economistas observan que el derecho de aduana es de repercusión tanto más fácil cuando los precios de las mercaderías que grava se elevan más rápidamente que la disminución de la oferta. Así, dicen, hay ciertos productos de un consumo necesario y presentan al mismo tiempo más estabilidad que sus precios en relación indudablemente que la oferta, que viene a ser igual o superior a la de los productos de lujo. Podrá ser cierto no lo discutimos, pero nadie podrá negar también que estas



oscilaciones de los productos de lujo dependen de cambios en el consumo y en la producción; mientras que estas mismas oscilaciones dependen en las mercaderías de consumo necesario, del cambio de producción más que del consumo cuando el consumo ha llegado a un límite mínimo; luego ella depende de una causa única.

Estos fenómenos que venimos estudiando dependen, también, de otras causas consideradas, ahora, no con relación al consumo, sino con relación a su transformación exterior; a la producción nacional colocada a la concurrencia extranjera; a la naturaleza de los derechos (fiscal, protector, guerra o diferencial).

La combinación de estos elementos y cualquiera de ellos que actúe, la condición indispensable a la traslación es el precio, al cual los productores pueden vender pagando sus gastos y sacando su provecho, precio éste que no debe pasar del que el consumidor consiente en adquirir la mercadería así gravada sin restringir su consumo.

Vamos a estudiar, ahora, la repercusión y la incidencia del derecho de aduana. Supongamos una mercadería cualquiera de consumo inmediato que sea imposible de producir nuestro país. Ella se puede presentar en tres casos diferentes.

- 1.° Centro de producción único. (Monopolio).
- 2.° Uno de ellos goza de un sobre-beneficio. (Sobre-beneficio).

3.° Varios centros de producción en concurrencia. (Concurrencia).

El primer caso, o sea el de monopolio se funda, precisamente en un don natural de su suelo o de un temple especial de su raza. He aquí, pues, un solo productor; parecería a primera vista, que estableciendo un derecho, o elevando el ya existente, los productores no tendrían más que hacer, que elevar el precio de su producción en relación al derecho establecido, o bien, los importadores los tomaran sobre la plaza y los transportaran a los centros de consumo. En ambos casos, precisamente, la incidencia de este derecho así aplicado, parece, decimos, que recae sobre los consumidores; pero no es así.

Al estudiar en economía política, la ley que rige los consumos, nos enseña que elevando el precio más allá de un cierto límite tiende a disminuir considerablemente la demanda, o sea el consumo. Ella también nos dice, que el interés del productor no es el de elevar el precio, sino el de multiplicar las ventas y así realizar una ganancia mayor.

La ganancia máxima, entonces está supeditada a estos dos factores: al precio y al aumento del consumo; cuando alguno de ellos aumenta disminuye el otro en relación directa de ese aumento.

El precio aumenta o disminuye no a voluntad del productor como podría creerse a primera vista, sino atendiendo a estas tres circunstancias especia-

les: 1.º derecho muy moderado, 2.º medianamente elevado, 3.º muy elevado. El productor actúa sobre el consumidor por intermedio del precio.

Si el derecho es *muy moderado*, el productor no modificará el precio del artículo que le aseguraba una ganancia máxima; la tasa será para él una pequeña pérdida soportable fácilmente.

Si el derecho es *medianamente elevado*, pero no tanto para que el productor se vea obligado a experimentar una fuerte pérdida, eleva el precio hasta que cubra o alcance el nivel que le aseguraba una ganancia máxima. En este caso una parte del derecho aduanero pesará sobre los consumidores, puesto que el productor incluye en el precio parte de la tasa que pesa sobre el producto.

Si el derecho es muy elevado el productor puede muy bien abandonar el precio que le asegure una ganancia o elija cualquier otro que ni se aproxime a aquel. Puede también renunciar el precio que le hubiera asegurado un extenso consumo, puede también restringir su uso, lo mismo que puede aceptar el precio que incorpore totalmente el derecho. La repercusión será completa puesto que la tasa resulta soportada por los consumidores.

Las mercaderías de lujo y las de consumo o de primera necesidad, pueden como se acaba de hacer notar, sufrir la repercusión, pero, en este último es donde se produce más fácilmente.

Cuando el producto monopolizado responde, o sólo satisface una necesidad de lujo (entre nosotros: refrescos y cervezas), la repercusión es más difícil, por lo siguiente: si el precio es muy elevado como una consecuencia de la tasa, los compradores pueden fácilmente no seguir comprando. El productor sabiendo esto, rebajará el precio pagando la tasa en parte, a fin de no perder los clientes.

Es de hacer notar que la naturaleza también fué previsora en este caso como en todos los cuales le toca actuar.

Las mercaderías de primera necesidad son producidas por diversos estados independientes y autónomos y hacen alejar cada día más la idea de un monopolio. Todos ellos van y vienen desde uno y otro puntos de la tierra, esparciendo sus producciones, tratando de competir con sus similares, y en esta lucha titánica, el consumidor aparece como un espectador, beneficiándose casi siempre.

Los peligros de los monopolios, no pueden existir en nuestros días: la voluntad de un trust no puede, a mi concepto, subyugar la de la humanidad entera, y los que intenten formarlos morirán conforme a su nacimiento en un período de relativa indiferencia.

2.° En el caso de concurrencia, es decir, cuando unos países proporcionan competentemente las mercaderías no producidas en el nuestro, cambian

profundamente el problema que vamos desarrollando y estudiando en forma somera, caso por caso. Desde luego, aquí la oferta juega un papel de suma importancia y es mucho más variable que la demanda, la cual actúa precisamente sobre la repercusión.

Tenemos que considerar a la vez, si la mercadería no es de primera necesidad y al mismo tiempo si la oferta es mayor que la demanda; en estos casos, la traslación se realiza del consumidor al productor, según el costo de producción y según, también, la utilidad media que se realice en cada uno de los mercados de la producción. Si la diferencia de oferta es compensada por la distancia, es decir, por los medios de transporte, la traslación dependerá invariablemente de la concurrencia entre los productores y de la parte de ganancia que ellos se dispongan perder para conservar sus mercados, para extender sus dominios y en fin, para extender su clientela en un radio cada vez mayor.

3.° El caso de sobre-beneficio. Sucede, que cuando concurren diferentes países los costos de producción no son iguales, y que ese costo no se compensa con la distancia ni con los medios de transportes.

Ahora bien, si ningún factor interviene para igualar este costo, todos los estados que tengan el costo más bajo obtendrán una ganancia superior.

Supongamos ahora que los costos fueran iguales, habrá diferencia entonces en las distancias que separan los países productores de los centros de consumo, y entonces, ¿qué sucede? Que el sobre-beneficio favorece precisamente al país más próximo económicamente considerado.

Estos fenómenos pueden presentar manifestaciones distintas, y la razón de ellas debe buscárselas en que el precio oscilará en el costo de producción del país que se encuentre en condiciones menos favorables. He ahí aplicada la teoría de la renta ricardiana.

En el costo de producción la contribución que la naturaleza pone al servicio de ella, es proporcional a la materia prima que entra en dicha producción, a la fuerza motriz y a todos aquellos elementos que se derivan directamente de la materia en bruto. La contribución que el hombre pone a su servicio, está representada por el trabajo, la contribución legal puede prevenir de cargas que repercuten sobre el costo y que son impuestas por las leyes fiscales o sociales de cada país.

Los elementos entonces que hay que estudiar para poder determinar el costo de producción, son los siguientes: Materia prima, mano de obra, interés del capital, fuerza motriz y los impuestos.

*Materia prima.* — La materia prima constitu-



ye en algunas industrias y lleva involucrado, por así decirlo, la totalidad del costo; en otras, por el contrario, ella no representa más que una débil parte.

Cuáles son las diferencias que existen en el costo de la materia prima? Ellas son:

- 1.º El modo y tiempo de comprarla.
- 2.º De la distancia económica.
- 3.º La posibilidad de servirse de instituciones públicas.

Las fábricas que poseen un capital en giro importante compran la materia prima en el mismo momento en que ha sido producida, es decir, cuando el productor tiene mayor interés en vender para sufragar los gastos; como una consecuencia de la intensidad de la oferta, el producto tiende a la baja beneficiándose el comprador en las condiciones así propuestas.

El costo de la materia en bruto varía también con relación a la distancia. Es evidente que a una mayor distancia, mayor gasto para el transporte de las mercaderías desde los centros de producción a los centros de transformación.

Los almacenes generales, los depósitos francos, etc., influyen así mismo en el costo de la materia en bruto, porque pueden estar temporariamente sin pagar almacenaje ni estadía.

*Mano de obra.* — La mano de obra influye, tam-



bién, substancialmente en el costo de producción, y ella se manifiesta por el salario. Se ha dicho que la tasa elevada de los salarios está compensada por una gran productividad del obrero. Pero para hacer esta afirmación, hay que tener presente el horario que rige en cada país, lo mismo que la forma de pago (día, semana, meses, unidad, destajo). El salario a destajo es proporcional al producto fabricado. En esta forma de remunerar dá al trabajo el máximum de productividad y termina por gravar el costo de producción en una proporción mucho menos que el salario medido por unidad de tiempo. (1)

A medida que el trabajo mecánico va substituyendo paulatinamente al trabajo humano, los gastos del salario disminuyen a la vez en la misma proporción, por influencia, precisamente, del desarrollo económico y técnico.

*Interés del capital.* — Para que la producción pueda subsistir y al mismo tiempo seguir su marcha ascendente, es necesario que restituya los agentes empleados en ellas. Uno de esos elementos que sirven de base, por así decirlo, es el interés del capital.

Para que exista como decíamos, una producción, es necesario capital, ya sea propio o ajeno; luego entonces el productor incorpora el interés de ese capital en el precio de la mercadería producida.

---

(1) «El Salario», trabajo monográfico por el autor.



Existen variaciones en la tasa del interés? Evidentemente que sí, y ellos obedecen a causas generales y a causas particulares.

El rápido acrecentamiento del ahorro, la concurrencia que tiende a la disminución gradual de la productividad del capital, la organización del crédito, son causas generales. Los nuevos descubrimientos que sorprenden al mundo, las invenciones que dan nacimiento a nuevas industrias ignoradas hasta entonces, la inmigración de los capitales a los países jóvenes y a los países antiguos por atrasados, las crisis que hacen perder a los capitales toda iniciativa y los obligan a buscar empleo seguro aunque poco remunerativo, son causas particulares.

Estas causas que varían tan en diversas formas muestran claramente las variaciones sufridas por las tasas del interés según los países y las épocas, y como estas tasas recaen sobre el costo de producción, nos mostrará también, la influencia que sobre él ejerce. Esa actuación, diremos así, se manifiesta de diversas maneras, ya cuantitativamente, ya proporcional y en razón de la anualidad y duración de la empresa.

*La fuerza motriz.* — Este es un elemento de vital importancia en la determinación del costo de producción y que constituye por así decir, el pan de las industrias. Me refiero al carbón; él ha dado la supremacía industrial de Inglaterra, Alemania,

Bélgica, Francia y Estados Unidos, y ella se traduce en una diferenciación y consiste en que las industrias de estos países han tomado ventajas sobre los que no lo poseen, y al mismo tiempo las ventajas de una larga práctica. Luego el precio es mucho más inferior que en los países que no lo producen.

Las corrientes de aguas pueden anular esta diferenciación, pues ellas hacen mover grandes usinas para la producción de energía eléctrica; en este caso está Italia.

Esta diferencia de los costos como una resultancia de la fuerza motriz se caracteriza: cuando un país posee carbón y el otro no, por los gastos de transporte y seguro, del capital para el aprovechamiento del combustible, etc.

En países ricos en carbón: de la explotación minera, de la distancia que separa las minas de las fábricas, la calidad del mineral (su desarrollo de calorías, etc.).

Entre países que no tienen carbón: de la distancia económica que los separa de los centros hulleros, del interés del capital formado por stocks de carbón, etc.

*Los impuestos.* — Los impuestos en principio general elevan el costo del artículo, ya sea que graven los agentes productores, como el derecho sobre la materia prima, sea que alcancen en su conjunto a la renta de la empresa, como el impuesto

italiano sobre la riqueza mueble, sea que graven por fin, el producto determinado como los impuestos a la fabricación.

Los efectos del impuesto no se miden como podría creerse a primera vista por el monto efectivo de las imposiciones sinó por la medida en que su repercusión alcanza sobre los consumidores.

Existen otros factores de importancia secundaria para determinar el costo de producción, pero, con lo que llevamos dicho hasta aquí, es suficiente para demostrar que él está ligado por relaciones estrechas y numerosas a la influencia que actúan sobre ellos.

Al estudiar los fenómenos que plantea el comercio entre los pueblos que forman en su totalidad el concierto universal, se observa, que el intercambio de los productos producidos por cada estado, se cambian por productos. Sabemos, también, que la moneda, signo representativo del valor, interviene en el comercio internacional para saldar las diferencias de intercambios.

Estos fenómenos son los que determinan los cambios ya favorables o desfavorables, y de ahí resulta también los arbitrajes.

Con el estudio del cambio de las mercaderías se deduce la teoría del costo comparativo, y estudiando estos fenómenos hemos de encontrar la base fundamental de los principios aduaneros, y esta

base fundamental, se ocupa precisamente en regular la producción y repartir al mismo tiempo los beneficios en la mejor forma en el mercado universal.

Para que un comerciante se establezca entre dos países, necesita una condición especial, y ella es, o, mejor dicho, ella consiste, en que exista una diferencia entre los costos comparativos de las mercaderías a que se dedica, y que, por consiguiente, son objetos del cambio. Esta comparación no debe ser hecha con los costos de las mismas mercaderías, sino entre el conjunto de los costos a los cuales cada país produce. Así, por ejemplo, tomando dos países, Argentina e Inglaterra, debemos hacer la comparación entre el costo del trigo y el de los tejidos en el nuestro, y el costo también de esos mismos productos en Inglaterra. La comparación no debe ser hecha con un producto único, sino por el contrario, entre dos o más.

En virtud de este principio cada estado saca mayor ventaja en producir aquellos artículos cuyo costo es menor que el extranjero, al contrario de los artículos cuyo precio es menor en el exterior que en su territorio. En el ejemplo que acabamos de proponer, a la Argentina le conviene producir trigo, contrariamente a Inglaterra, que le resulta más ventajosa la producción de tejidos. Puede suceder, que un país determinado puede producir una mercade-

ría, a un precio menor que otro estado y no hacerlo en virtud de poder producir otro artículo a un precio menor todavía y cambiar la primera. Vemos aquí hasta qué punto llega la influencia del costo comparativo.

Para que el cambio internacional se produzca es necesario que exista una diferencia entre los costos comparativos, ya en favor ya en contra. Las ventajas o desventajas que se derivan de este cambio, se manifiestan en beneficio de uno solo de los contratantes? De qué manera este beneficio se reparte entre los países? Como se determina el valor de los cambios internacionales y cuál es la tasa del mismo?

Supongamos dos países, Francia e Italia, que producen solamente trigo y hierro y que cualquiera de ellas pueda producir de acuerdo a la intensidad de la demanda. Supongamos, también, que Francia con el mismo costo, pueda producir 10 toneladas de trigo y 20 de hierro y que Italia con el mismo costo, produzca 10 de trigo y 15 de hierro, o sea:

Francia	10	trigo	20	hierro
Italia	10	"	15	"

Francia se dedicará en virtud de la ley del costo comparativo, a producir hierro e indirectamente trigo para cambiar con Italia. Italia, al contrario, se dedicará a producir solamente trigo para cambiarlo con el hierro francés.

Si cada país produjera las mercaderías que necesita, la producción total sería:

20 de trigo 35 de hierro

Si cada una produjera las mercaderías para lo cual se encuentra en mejores condiciones, ella sería:

20 trigo 40 hierro. Resultando una ganancia de 5 hierro.

Este beneficio o ganancia es lo que tendremos que estudiar para ver como se reparte entre los dos países. Sabemos, también por otra ley, que cuando más grande sea la diferencia de los costos comparativos, mayor será el beneficio resultante del cambio.

No es posible que la relación entre el hierro y el trigo esté representada por  $10 = 20$ ; en este caso beneficiaría a Italia solamente; ni tampoco que  $10 = 15$ , que beneficiaría a Francia. La tasa del cambio estará comprendida entre lo siguiente:

10 trigo igual 20 hierro

10 " " 15 "

Si de esta comparación resultara que la tasa estuviera representada por 10 trigo igual 17 hierro, la ganancia sería de 3 para Francia y de 2 para Italia.

Mientras la demanda fuera recíproca esta tasa no variaría. Pero si ocurre una modificación en la demanda, la nueva tasa del cambio impondrá un sacrificio al país que pide mayor cantidad de mer-



cadería. Esto quiere decir “que en el comercio internacional la tasa del cambio de las mercaderías depende de la intensidad de la demanda de cada país, siempre indudablemente dentro de los límites establecidos por el coto comparativo.”

Se entiende que un derecho es fiscal, cuando su aplicación no tiene por fin una protección o prohibición, obedeciendo su creación a llenar una necesidad del Estado que lo aplica, esto es, como medio de procurarse rentas para su conservación.

Teniendo entonces, por único fin el de procurarse recursos, su aplicación será tanto menor o mayor, según las necesidades que tiene que llenar y que ha sido el objeto principal.

Estas variaciones, pueden modificarse en diversos sentidos, desde un minimum hasta un maximum del cual no puede pasar, porque cuanto mayor sea la tasa de la imposición, el consumo disminuirá en la misma proporción y como una consecuencia, dejará de procurar los recursos que se esperaban.

El derecho fiscal tiende a buscar una tasa cualquiera siempre que asegure la renta mayor. Pero para ello es menester tener en cuenta el grado de prosperidad del país en todos los órdenes de su actividad, para que podamos llegar a comprender el grado, también, de riqueza o bienestar que experimentan las diferentes escalas sociales de que está formado.



El derecho fiscal no tiene que gravar mercancías producidas en el país en abundancia, porque no hay un fin que lo justifique, sino por el contrario, aquella que no produce, es decir, la extranjera, y que está sujeta en consecuencia, a la concurrencia de los demás estados.

Cuando el precio de una mercadería baja, la demanda aumenta, por qué? Por la razón de que con un precio alto el consumo se reduce a las clases sociales más elevadas, y no así cuando es reducido porque entonces lo aprovechan sin distinción todo el pueblo. Vemos que la demanda está supeditada a otros factores, y ella es más o menos elástica según la fuerza adquisitiva de la moneda, del cambio, de la población, los hábitos, etc., que dominan el mercado considerado.

### TITULO III

#### *Estudio de los principios de los derechos de nuestra tarifa.—Exposición y crítica*

El estudio de estas cuestiones es sumamente difícil, porque presentan inconvenientes complejos al tomar los artículos en su faz geométrica, aunque se pueden dar principios o reglas generales, ellas no son aplicadas a una generalidad de artículos, sino que hay que particularizarse en cada caso o en cada artículo, interpretando, de esta manera, el criterio del legislador para dar la razón de cada tasa en particular.

Al examinar nuestra tarifa podemos darnos cuenta cuales son los principios en que se inspira, lo mismo que nos resultará también sencillo demostrar si esas mismas tasas obedecen o si se fundan en un criterio fiscal, o si ella entraña una protección.

De este estudio y observación, notamos que respecto al proteccionismo hay algunas irregularidades que ellas no responden a los principios de la ciencia, es decir, a una necesidad justa, sino a in-



tereses particulares, quitándole, en consecuencia, la justicia y la equidad en que una imposición cualquiera debe colocarse.

En nuestra tarifa existen pocos artículos protegidos, y ellas son sumamente benignas en comparación con los que imponen otros países. Podemos clasificar nuestro régimen aduanero como fiscal, es decir como medio de procurarse renta, y no como medio de seguir o de orientar una política económica en un sentido determinado.

Para estudiar nuestra tarifa nos encontramos con un inconveniente serio, porque nos faltan los elementos generales para saber cuándo un artículo tiene un mayor derecho; para poder establecerlo tendríamos que conocer el costo de producción, y hoy por hoy no nos es posible saberlo porque carecemos de un sistema consular competente en la materia, que sea capaz de apreciar con exactitud los costos de producción, como lo hacen los agentes consulares norteamericanos.

Luego, entonces, cuando se hizo nuestra tarifa no se tuvo en cuenta ni los principios del fiscalismo ni los del proteccionismo, y el aumento o la disminución de las tasas no responden al principio del costo de producción, de manera que los consumidores están pagando un derecho mucho mayor que el que debería ser.

Es un criterio equivocado el que se ha seguido

y las pequeñísimas industrias que tenemos protegidas, no pueden competir con las extranjeras, y algunas que han conseguido desarrollarse lentamente, no alcanzan a llenar las necesidades del consumo.

Lo que se ha tenido en cuenta ha sido la cuestión de los costos comparativos, de ahí, pues, que no hayamos protegido muchos artículos, porque produciendo otros nos daban mayor utilidad. En nuestro país existen zonas apropiadas para el cultivo del algodón, del arroz, etc., habiendo las ventajas de la tierra, del clima y de todos los agentes naturales, pero existe tan solo un inconveniente; los brazos, dado que ella emplea mucha gente.

Estudiaremos ahora ciertos derechos para poder determinar los principios en que se funda.

*Cincuenta por ciento ad valorem aplicado a los siguientes artículos*

Armas y accesorios, bastones con estoque. Este derecho es evidentemente prohibitivo; era demasiado fuerte y hubo necesidad de reducirlo para evitar el contrabando que exageradamente se hacía. Arneses en general. Tiene por objeto proteger la industria de los cueros que es la primera establecida en el país y si se llegara a bajar el derecho la industria extranjera podría competir. Existe en nuestro favor todas las causas funcionales, y el único inconveniente que tenemos es la curtiembre de

los cueros y las pieles, que a pesar del derecho protector que sobre ellos pesa, no ha logrado competir con el similar europeo, debido a la carencia de capitales.

Ha sucedido con los cueros y pieles lo que con las maderas, que a pesar de poseer inmensos bosques donde existen maderas de todas clases, la importamos del extranjero.

La razón de esta anomalía es la siguiente: para que un cuero esté bien curtido hay que estacionarlo largo tiempo, lo mismo que las maderas hay que dejarlas secar, y a los vinos estacionarlos; nuestros capitales son activos, no conviniendo, en consecuencia, tenerlos inmovilizados, y ahí está la razón por la cual a ningún capitalista se le ha ocurrido emplearlos en esa forma.

Carruajes concluidos o sin concluir. Este impuesto data con anterioridad a la tarifa de 1906 y es proteccionista. Merced a esta protección han nacido muchas fábricas siendo actualmente, la producción de carruajes, considerable. Sin embargo, los norteamericanos introducen coches para las campañas que resisten el derecho.

Perfumería en general. La tasa que pesa sobre los perfumes es proteccionista en virtud del alcohol que contienen; si no fuera así se introduciría alcohol sin pagar impuesto interno. Siendo como es un artículo de lujo le permite soportar la

tasa con mucha facilidad, y los efectos de este mayor impuesto lo salva el productor de ordinario por su ínfimo costo de producción.

*Cuarenta por ciento ad valorem aplicado a los  
siguientes artículos*

Artículo de cualquier tela o tejido confeccionado o en principio de confección. Aquí tenemos una de las protecciones que se funda en una base sólida y que se encuentra establecida en casi todos los países; la justicia se manifiesta en que es una protección a la industria de la aguja, beneficia a la mujer que trabajando en su hogar recibe un salario más para mejorar su sustento permitiéndole además cuidar sus hijos, vigilándolos de más cerca. Es una protección moral y social, a la vez; más de trescientas mil mujeres viven honradamente en virtud de esta protección, y si llegara a suprimirse causaría trastornos tan serios que empezaría por conmover a la sociedad entera, y como una consecuencia, la familia, base de la misma sociedad, desaparecería.

Balijas y baules. Protección a la confección y al cuero.

Bolsas de lienzo o algodón. Protección sobre la costura, sobre el tejido considerado solo, no pesa este derecho.

Calzados en general, cajas de fósforos. Con él

se protege la industria nacional sobre estos artículos, habiendo tomado en estos momentos un incremento sorprendente desafiando al similar extranjero.

Encajes de seda o mezcla. No es un derecho proteccionista sino puramente fiscal y suntuario. Sin embargo ha sido necesario bajarlo, para evitar el enorme contrabando, a 25 %, y como una consecuencia del elevado derecho se notaba un menor consumo.

Cuando la seda se merceriza en tejidos, se nota un aumento en el consumo, la disminución de un 15 % ha sido suficiente para una mayor importación, cobrándose también mayor impuesto.

Soportan además el 40 % : las etiquetas en tinta o colores, cromos sobre papel o cartulinas para cigarros, cajas de fósforos o cualquier otro uso, impresos comerciales, cheques, acciones, pólizas, estampillas, cartas de créditos, guías, papeles o sobres impresos. Responde a un fin proteccionista porque todos ellos son de fácil producción en el país.

Medias de todas clases. Esta protección está mal aplicada, el impuesto es demasiado elevado máxime que dentro de ella no se puede hacer distinciones entre finas y ordinarias; por otra parte, no es bastante la que se fabrica en el país.

Es necesario abaratar las medias, máxime

cuando este artículo es de un consumo general necesario, está soportando un derecho elevado sin que por ello disminuya el consumo.

*Treinta y cinco por ciento ad valorem*

Los artículos que pagan este impuesto son con un espíritu de protección, tales como: carbones para lámparas, estuches para alhajas, frazadas de lana o mezcla, tejidos de punto, tornillos, bulones y tuercas de hierro.

*Treinta por ciento ad valorem*

El pesa para los tejidos de lana con o sin mezcla. Este derecho es también protector. En la nueva ley que está en estudio en el congreso se hace una reducción de este derecho para aquellos tejidos destinados a la gente trabajadora, y esta tendencia se generaliza para otros artículos, pero no tiene en ningún modo por base el estudio prolijo del costo de producción y aún sin conocer cual será el efecto del derecho.

Se puede afirmar que la causa del mayor precio está precisamente en una diferencia que aprovechan los intermediarios. Muchas veces sucede que el menor derecho que pesa sobre un artículo no produce el efecto que se desea y la utilidad no la experimenta el consumidor porque los intermediarios absorben la ganancia y mantienen al mismo tiempo los precios.



*Veinticinco por ciento ad valoren*

Este derecho se aplica a todas las mercaderías que no están exoneradas o a aquellas que no figuran con un derecho especial. Este derecho es la base de nuestra tarifa, es el punto, podríamos decir, medio entre el cincuenta por ciento y la nulidad de derecho; su carácter como puede comprenderse fácilmente es fiscal y muy bajo si lo comparamos con el de otros estados.

*Quince por ciento ad valoren*

Este no es más que un derecho de protección a la industria, puesto que sobre los artículos que recae se usan con fines industriales: tejidos de seda especial para cernidores, y es fiscal para la introducción del roble, cedro, pino, etc., debiendo como es notorio ser proteccionista por la abundancia de maderas que contienen nuestros extensos bosques de las más finas y variadas que sea dable imaginarse.

*Diez por ciento ad valoren*

Carros especiales para el transporte de cereales. La mayor parte de éstos se construyen en el país; el derecho de 10 % que pesa sobre ellos es un derecho protector porque permite que la industria nacional se desarrolle beneficiándose directamente los agricultores.

Las bebidas no están clasificadas en la tarifa, tienen un derecho específico y la razón para que ellas no estén clasificadas es la forma en que repercute esta imposición.

Las bebidas pueden ser: a) de consumo general, b) de consumo especial.

De consumo general serían los vinos ordinarios y comunes, de consumo especial, las bebidas que tienen en el comercio una sola denominación y que responden a un tipo único y se producen también en una región determinada.

Según, entonces, la naturaleza del vino, se aplicará el impuesto fiscal o proteccionista. Con las clases comunes será proteccionista; con la clase especial será fiscal. El champagne está aforado en 10 \$ oro sellado la docena pagando un derecho de 0.25 oro sellado la botella. Este impuesto es muy bajo, podría aumentarse tanto más cuando se trata de un artículo suntuario.

El impuesto que recae sobre las bebidas produce efectos y fenómenos curiosos.

Hemos visto más atrás que a la elevación de un derecho se restringe la importación. Con las bebidas sucede lo contrario; a un aumento del derecho, corresponde, también, un aumento de consumo. Y esto se explica de la siguiente manera: "El que está acostumbrado a la bebida toma siempre una determinada dosis más o menos igual. Cuando



se aumenta el impuesto el fabricante o el vendedor pone agua a fin de no levantar los precios, disminuyendo así la graduación del alcohol. El bebedor acostumbrado como está a tomar una dosis, nota que no le satisface y en vez de tomar, por ejemplo una copa, toma dos, produciéndose como se ve el fenómeno de aumentar el consumo cuando se aumenta el impuesto". (1).

El establecer el derecho específico obedece en primer lugar a sus variedades, y en segundo lugar a un concepto higiénico, como sucede con las bebidas a base de ajenjo que tienen un carácter prohibitivo.

Como se ve, nosotros no hemos tenido nunca una orientada política comercial, tenemos protecciones que son ridículas y otras por el contrario, muy justas.

Con este ligero estudio de los principios de nuestra tarifa, nos basta para darnos cuenta del criterio que la informa, y que trataremos de estudiar en todas sus partes en el capítulo siguiente.

---

(1) Doctor López, conferencias dadas en la Facultad.



#### TITULO IV

*Nuestra tarifa es proteccionista, librecambista o fiscal? — Tratados y convenciones.*

La tarifa tiene su origen en el artículo 67, inciso 1.º de la Constitución, que dice: “corresponde al Congreso: legislar sobre las aduanas exteriores y establecer los derechos de importación, los cuales, así como las valuaciones sobre que recaigan, serán uniformes en toda la Nación; establecer igualmente los derechos de exportación.

De este precepto constitucional surge claramente que es facultad del Congreso establecer los derechos, y no así las valuaciones sobre los que recaiga el mismo, y ello tiene su explicación en que el Congreso no tiene la capacidad técnica para apreciar los valores de las mercaderías, dejando por este hecho al poder administrador establecer el precio que deberá pagar.

Nuestra tarifa está dividida en veinte ramos con el objeto precisamente de simplificar su manejo y al mismo tiempo su estudio, y porque le es más cómodo al poder legislativo establecer derechos similares sobre una misma especie de mercaderías:

La primera de estas divisiones la constituyen las mercaderías “libres de derechos”. Si bien estos artículos no pagan derechos de introducción, tampoco pueden hacer uso de los depósitos fiscales, sólo en determinadas circunstancias se le aplica este último. (Derecho de almacenaje).

Nuestra tarifa tiene dos clases de derechos, uno proporcional al precio de las mercaderías importadas o exportadas (ad valoren) y el otro en una tasa fija determinada a una unidad independiente de su valor y como una consecuencia, variable para cada especie (específico).

Este último abarca los dos derechos, puesto que, un derecho específico es todo el que está fijado por la ley y sólo se diferencian en que el derecho ad valoren estando fijado en la tarifa su aplicación es facultativa de la aduana.

¿Cuál es entonces la razón de este doble derecho? La ley de aduana no debe ocuparse en repetir artículos iguales, le basta señalarlos o denominarlos genéricamente, esto es, sin individualizarlos a cada uno por separado; le basta decir: Muebles, Carbones, Automóviles, etc. En la tarifa está el aforo de cada uno, pero el derecho ya está fijado por la ley.

No pasa así con los comestibles que varían día a día de valor; por lo tanto ha sido necesario estudiar por separado cada artículo aplicando el dere-



cho fijo que le corresponde. El aforo no afecta al derecho, puesto que es específico.

Luego, la diferencia entre aforo y derecho resulta en que el derecho se fija por el Congreso para una generalidad de artículos y la tarifa establece los diferentes aforos para cada uno de los mismos.

La tarifa que nos rige actualmente fué confeccionada de acuerdo a un criterio comercial y éste es precisamente lo que sirve de base para interpretar sus verdaderos fundamentos.

En una tarifa no se puede enumerar todos los artículos que se producen en el mundo, y aunque esté fuera posible, habría que reformarla continuamente, porque a diario los mercados son inundados con productos desconocidos hasta ayer; para subsanar estos inconvenientes se ha seguido el principio “de los artículos no comprendidos o no tarifados”.

Nuestra ley no acepta el principio de la analogía porque es injusto. Se puede establecer el derecho por analogía, pero la clase del artículo no puede establecerse de este modo. Cuando el artículo no está tarifado la aduana lo avalúa, el interesado hace su declaración de costo; la aduana puede aceptarlo, aumentarlo o comprarlo.

De qué manera se establece el derecho por analogía? Supongamos que el artículo no tarifado es una nueva preparación cualquiera, o que sean mue-

bles o máquinas. Si son muebles pagarán el cuarenta % y si son máquinas el veinticinco %; y en general pagarán el veinticinco % sobre su valor toda mercadería no tarifada.

En los Estados Unidos se sigue el principio del valor actual del artículo. Esto es posible hacerlo en países como el que nos ocupa, que tienen una organización consular competente dependiente de la aduana; conocen el valor de los artículos producidos en el país que desempeñan su misión, y cuando se embarca alguno, el cónsul establece el valor. Sin embargo la aduana se reserva el derecho de modificar este primitivo valor, diremos así, determinado por los agentes consulares.

Nosotros con el sistema actual nos encontramos siempre con que la tarifa es anticuada, pero por el rubro de "artículos no tarifados" nos encontraríamos en condiciones muy buenas para determinar el verdadero valor de cada uno de ellos si tuviéramos un sistema consular inteligente a manera de los Estados Unidos.

Por eso tenemos que limitarnos para la fijación del derecho al concepto del valor declarado por el comerciante y el que establece el empleado, medios éstos, como puede verse, sumamente personales que no responden a un criterio determinado y justo, porque no puede ser de ninguna manera equitativo, declaraciones de valor de intereses contrarios.

La ley autoriza a la aduana, cuando el valor declarado a juicio del empleado fuera inferior a lo que realmente vale, a comprar el artículo aumentándole el 10 %.

Se ha discutido esta facultad, abogando en pro y en contra de esta disposición — tomada de la ley francesa; — se ha dicho que es una monstruosidad comprar la mercadería por el precio que ella misma fija, sosteniendo que ello implica un atentado ex-poliatorio contra la libertad, y que la Constitución garantiza a todos los habitantes.

No obstante, esta argumentación es equivocada. Las mercaderías que se introducen no pueden estar determinadas en la tarifa por las razones que dimos en otro lugar. La declaración del valor lo establecen todos los aranceles del mundo civilizado, y esta declaración se justifica, porque tiene por objeto conocer su valor para liquidar los derechos a que están sujetas de una manera justa y equitativa, para no perjudicar los intereses del importador. Por eso es que la ley exige la presentación de las facturas originales, quedando de esta manera obligados a manifestar la verdad. Si los precios que se declaran son bajos, y por consiguiente perjudiciales para el fisco, éste la compra. El fisco no debe perjudicar a nadie, pero tampoco debe permitir que lesionen sus intereses, objeto precisamente, de su razón de ser. Y por último, porque esta disposición



es una barrera saludable contra la mentira y la falsedad de los importadores, quienes fraguan facturas tomando de sorpresa al fisco.

Nuestra tarifa, calcada, sobre algunos artículos, sobre las bases del proteccionismo, sin embargo, trata en ciertos casos de favorecer las industrias nacionales, nafta, carbón, acero, hierro, etc. Hay otros, por el contrario, siendo indispensables para la industria, como auxiliares, soportan un derecho de veinticinco % (ferretería), esto es, más que con un fin puramente fiscal, para procurarse rentas.

Los animales están también libre de derechos, y esta liberación es extensiva sólo a los reproductores, con objeto de refinar nuestro ganado.

Con estos ligeros ejemplos es suficiente para darse cuenta qué criterio inspira nuestra tarifa para liberar de derechos; son precisamente para todos aquéllos que sirven para desarrollar nuestras riquezas naturales tan abundantemente dadas por la naturaleza como un privilegio especial a esta parte del planeta y que desgraciadamente no hemos sabido aprovechar, que digo aprovechar, ni siquiera comprender su grandiosa potencialidad vital que palpita en las entrañas de la tierra argentina, incitándonos a que abandonemos nuestro vitalicio depender del extranjero, para encontrar en él todo lo que necesitamos para nuestro engrandecimiento.

Estudiando así a la ligera los principios aduaneros que nos rigen y estando como está en estudio una nueva tarifa, creemos necesario manifestar nuestra opinión de cuál debe ser el concepto que la debe inspirar.

La tarifa actual perjudica los intereses del país, y beneficia los intereses particulares. Nosotros no hemos seguido nunca una política comercial determinada, orientada en el concepto científico que debe caracterizar estas cuestiones tan de vital importancia para la prosperidad de los pueblos. Tenemos algunos tratados de carácter general y transitorios, pero no así tratados aduaneros que determinen franquicias o acuerden ventajas recíprocas (1).

Nosotros nos encontramos en condiciones especiales respecto a cualquier otro estado; nuestros productos los necesitan todos los países; podemos producir todo lo que nos manda la Europa, comestibles en sus diversos preparados o naturales, maquinarias, también las podemos fabricar; últimamente se han descubierto minas de carbón, hierro y petróleo; formemos las industrias y tendremos la tan deseada independencia económica.

La diplomacia no es más que un adorno internacional que mantienen los pueblos; la diplomacia

---

(1) López V. F., conferencias citadas.



no obtiene franquicias duraderas, ellas son como los representantes, cambian de lugares bruscamente; la diplomacia debe estar en la tarifa aduanera, ella debe ser una arma de combate tan dócil y diestra a nuestro manejo, que cualquier mano experta pueda herir de muerte.

Para que una tarifa produzca sus efectos es menester que se funde en el sistema de la especialización, porque siguiendo este principio se burla “la cláusula de la nación más favorecida”, como también la de denunciar tratados. Con ella se puede seguir una política comercial eficaz sin miedo a las represalias que tanto nos asustan y que son para nosotros, en el momento actual, y muchos años de los que vendrán, amenazas y nada más que amenazas que no lograrán ni siquiera distraer nuestra atención de productor universal.

Luego, pues, hay que hacer nuestra tarifa adecuada para combatir toda eventualidad; no hay que olvidar que los sistemas aduaneros son las bases más sólidas en que descansa la prosperidad de los pueblos, las mismas fuentes productoras se encuentran íntimamente ligadas al régimen y cualquier variación de éste repercute inmediatamente sobre la economía nacional. Los regímenes no pueden ser inmutables, es decir, fijos, vitalicios, ni eternos, por el contrario, deben sufrir modificaciones sustanciales de hecho o de forma, de acuerdo, precisamente

a la situación interna, de acuerdo con la competencia y la política imperante, son estas circunstancias, la causa determinante de la política mundial.

La tarifa debe particularizar cada producto por cualquier causa, de manera que se pueda saber su procedencia por alguna diferencia de su fabricación, para poder burlar la cláusula “de la nación más favorecida”.

Debe también conocer los precios de los artículos, pero ello resulta difícil, porque no es fácil conseguir el precio justo y porque también los artículos tienen distintos precios según los lugares en que se los considere.

La base del aforo es otro elemento importantísimo para la tarifa, él puede ser por valor, unidad, peso bruto, peso neto y volumen. La tendencia que se manifiesta en todos los sistemas aduaneros, es calcular la base del aforo por medio del peso bruto, porque al mismo tiempo que facilita la revisión simplifica las operaciones, no teniendo más que pensarlas.

Creemos, sin embargo — en contradicción con algunos autores — que él no debe ser absoluto, porque una vez adoptado, la industria se preocupará en disminuir el peso del envase en perjuicio del artículo.

Hemos estudiado más atrás los principios en que se funda nuestra tarifa, y de ese estudio resul-

ta que no es proteccionista, ni librecambista, ni fiscal en absoluto.

Sus bases fundadas en un criterio comercial, es decir, como medio de procurar rentas al estado, no responde a un criterio determinado, ni orienta, tampoco, un principio económico, también, determinado hacia los tres conceptos en que invariablemente deben encuadrar los sistemas aduaneros.

Cada día que pasa se aleja paulatinamente de los principios de la ciencia, porque dentro de las imperfecciones que inspiran los actos de los hombres con relación a las instituciones constituídas, renuevan periódicamente sus puntos de miras hacia un fin superior.

La nuestra, en cambio, fundada en un criterio exclusivista, teniendo como tiene por fin la de procurar recursos con que cubrir presupuestos pomposos e inconsultos, producen en el ánimo del observador una profunda tristeza; ella resulta tanto más violenta, al contemplar, por otro lado, nuestro extenso territorio, fuente donde pueden desarrollarse las más variadas industrias, donde la naturaleza pródiga, con nosotros, espera la mano sabia e inteligente que las explote. Los hombres a quienes estuvo confiada la dirección del país, no han sabido interpretar este interrogante sublime que a cada paso nos ofrece nuestro fértil suelo.

No han comprendido tampoco que los regíme-

nes aduaneros son en todos los países la fuerza propulsora de todas las actividades de sus hijos, que merced a él se desarrollan los cambios, la producción, el consumo, la circulación en el orden económico, y en el orden político-social, se corrigen vicios y se perfecciona, también, el ingenio humano.

Han olvidado a la vez que las aduanas no tienen como único fin servir de barrera entre los diferentes estados para sus respectivos productos, sino que ellas obedecen a un principio lógico que reposa, precisamente, en el instinto de conservación que guía a todos los países libres.

Y como una consecuencia de este abandono, ahí están nuestras industrias, apenas nacientes algunas, otras, muestran signos de vida sedentaria, pero ninguna respira con la amplitud que requieren, estando siempre condenados a vivir en un estado de transición y de esperanza.

¿Qué ha hecho el gobierno con los millones de renta que produce nuestra aduana? ¿Para qué fin se destinaron? Para uno solo, para aplastar nuestras industrias que a cada paso nacen y se mueren.

El criterio fiscal tal cual como lo han entendido nuestros hombres de gobierno es un monstruo que pesa enormemente sobre nuestro pueblo; ahí está la fuente de todos los vicios y tantos males y que produce tantos desencantos.

Y para probar esta aseveración me basta citar

a la Provincia de Salta que fué en otra época centro activísimo de un comercio inteligente y hasta una provincia industrial, y que hoy no obstante ser rica en toda su extensión, sufre el curioso fenómeno de la despoblación, cuando las demás provincias aumentan (1).

“El territorio de la provincia de Salta, como dice Castellanos, más vasto que el de algunas naciones europeas y americanas, sintetiza geográficamente el de toda la República. Además, lo complementan con peculiaridades que le son propias. Dentro de un conjunto de analogías, destaca rasgos topográficos y climáticos que lo individualizan.

Tiene una zona cordillerana como las demás provincias andinas; cadenas de serranías aisladas como Córdoba, San Luis y Buenos Aires; pero de mayor mole. Tiene planicies circuidas de montañas y otras abiertas sin límite visible como las pampas; regiones onduladas como Entre Ríos y el Uruguay; esteros como Corrientes; planos como los de Santa Fe, que parecen expresamente alisados por la naturaleza para el surco; faldas boscosas como Jujuy, Tucumán y el Neuquén.

Peró las selvas que en Jujuy, Tucumán y el Neuquén sólo están por lo común en los valles de la cordillera, en Salta invaden y cubren vastas super-

---

(1) Ver último censo.

ficies planas, con exuberantes florestas tropicales, como en Misiones, o bosques de clima seco como los de Santiago del Estero y Sur de Chaco. Las primeras contienen la riqueza de las maderas finas, y los segundos la riqueza mayor de las maderas fuertes.

Tiene una zona entera, que comprende cuatro o cinco departamentos, cuya naturaleza — similar a la de Catamarca, Rioja, San Juan y Mendoza — ofrece clima y tierra insuperables para el viñedo. En sus serranías hay minas de oro, plata y cobre, descubiertas, pero raramente explotadas. También hay vastas salitreras. Dentro del valle de Lerma, montañas de mármol. En el Chaco salteño, extensiones aún no medidas de terrenos petrolíferos” (1), y sin embargo acusa un estancamiento, que raya en parálisis total de actividad, tanto en su economía, como en el orden intelectual de sus hijos.

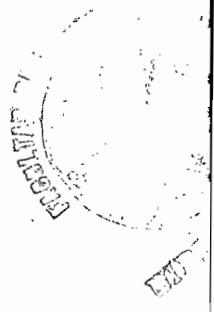
Ella que ha estado acostumbrada en años anteriores a dotar a la República con cerebros privilegiados, hoy no da signo de vida, por el contrario, acusa una agonía lenta. (Existen exponentes que atestiguan lo que fué en otra época).

¿Cuál es la causa de esta especie de embotamiento del espíritu, de esa despoblación, de ese estancamiento económico?

Un vicio. Es la coca autora de ese enervamien-

---

(1) Doctor Joaquín Castellanos. Artículo publicado en «La Prensa» el 9 de Julio de 1916.





to, es la coca tan nociva a nuestro organismo y tan peligrosa a nuestro bienestar, que se introduce desde Bolivia como un presente griego para aquella pobre gente, incapaz en el momento actual de un sereno raciocinio que les haga ver el mal que mina los cimientos de una de las más ricas provincias argentinas.

¿Qué medida toma nuestro gobierno?

La Francia, en caso semejante, cuando su pueblo cometió tantos abusos con el “ajenjo”, hubo alguien que indicara el mal, autor de la inferioridad de la raza, y bastó la prohibición más severa en su producción, para que sus hombres volviesen de nuevo a vivir la verdadera vida que caracteriza su ingenio y sus altos destinos.

La aduana debe estar en nuestro caso velando por la salud de los habitantes del país, prohibiendo su introducción y por consiguiente, su consumo, para que las generaciones venideras encausen su espíritu por el camino de las actividades que es el único más recto de todos los caminos que conducen a la prosperidad y engrandecimiento duradero.

Veríamos en este caso a la aduana cumpliendo el más alto fin que tiene que llenar como encargada de la prosperidad general de la nación; salvaría a una provincia de su ruina perpetua.

Nuestros gobiernos acusan una inferioridad manifiesta en esta clase de problemas, se ocupan de

todo lo que no produce beneficios y dejan “para mejor oportunidad”, como ellos dicen, lo que reclama urgentemente la sociedad encargada del desarrollo gradual de todas las fuerzas del estado.





BIBLIOTECA

## TITULO V

*Nuestro país necesita proteger sus industrias. — El cambio de nuestro sistema impositivo será la salvación del país. — La renta de aduana no debe ser la fuente principal del presupuesto. — Los impuestos internos como recursos del estado.*

Hemos visto cuál es el criterio que sigue nuestra tarifa para aplicar las imposiciones; hemos visto, también, qué concepto la inspira para liberar de derechos a ciertos artículos y por último, la falta de orientación que no encontramos para seguir una política determinada en materia aduanera.

Nuestro país, rico en toda su extensión, con un clima tan suave y benigno que excita a cada momento nuestro espíritu a confundir el brazo con la fuente de producción que a millares guarda nuestro suelo; en el norte y sud los inmensos bosques con sus maderas de inestimable valor, en el oeste la vid formando dos provincias ricas y viriles y como un complemento, los Andes con sus minas; en el centro la

producción cerealera del mundo con sus ciento quin-  
ce millones de cabezas de ganado; en el este las gran-  
des capitales, centros de un comercio activo y don-  
de las industrias adquieren un desarrollo inusitado  
con sus vías fluviales y marítimas, formando un con-  
junto armónico que revela el carácter de sus pobla-  
dores.

Todo es factible de producirse en nuestro suelo,  
como también, sus hijos de modelar las industrias,  
por cuya falta hoy nos encontramos esclavos vitali-  
cios de los países extranjeros. Teniendo como tene-  
mos la más variada producción, ¿por qué es que de-  
pendemos? Porque no han sabido los hombres que  
nos han gobernado, inspirarse y avalorar en todo su  
valer lo que nos es propio, a causa de un régimen  
equivocado, porque está fundado en un absurdo y  
se orienta merced a un criterio personal dócil a toda  
manipulación, caprichoso y antojadizo que nos lle-  
va por caminos de una ruina perpetua.

Se me podría objetar, diciendo: que siendo co-  
mo es, un régimen tan malo, el país progresa con  
marcada aceleridad y sus fuerzas se manifiestan  
con más o menos vigor?

Esto es debido a que, a pesar de todo el ában-  
dono y la despreocupación — que siempre fué nues-  
tro aliciente — el país por sí solo, vive una vida ac-  
tiva por un exceso de savia, que busca como las  
aguas los declives del terreno por donde dar salida

a ese vigor, y porque el hombre no puede poner trabas a las corrientes universales que son leyes inmutables científicas, que obedecen a un principio único, que al decir del célebre economista Bastiat forman las “armonías económicas” que, a mi juicio, rigen la producción, los cambios y los consumos.

El Estado, encargado como está de procurar a la comunidad que gobierna el máximo de beneficios con el mínimo de esfuerzo, de buscar a cada instante el modo de engrandecer al país, no debe esperar que se abran los cauces de una producción variable por sí sola, sino que debe ir a sus fuentes no para arrebatarse sus savias, sino para darles mayor impulso y consistencia a todo aquello que puede sernos útil y que debe agregar una nueva fuerza a las puestas en juego o en acción en el país.

¿De qué manera se valen los gobiernos para conseguir ese desarrollo tan justo y tan deseado?

Alemania, en el espacio de tiempo comprendido de 1890 al 1905, consiguió dar más que un salto, de país importador a productor y exportador. Estados Unidos, cuyo desarrollo envidian todas las potencias y causa admiración y asombro, lo vemos tan grande y próspero que nos causa miedo. El Japón, desconocido hasta hace pocos años, impone poco a poco sus productos en el mercado universal. Estos tres países han conquistado los mercados por su poderío industrial.

La protección a las industrias ha sido la base fundamental de su potencialidad, no han tenido miedo de encarecer los artículos momentáneamente, porque sabían que haciéndolo se salvaría el prestigio nacional y las cadenas que los sujetaban serían rotas para siempre ante las fuerzas productoras del país.

En cambio, nosotros estamos siempre pendientes de los acontecimientos extranjeros. No culpo a nuestros antepasados los errores de nuestro sistema aduanero, porque ellos vivieron en épocas especiales de grandes sacudimientos y trastornos; culpo a los contemporáneos, que no han sabido aprovechar lecciones tan sabias del medio ambiente que nos rodea. Protejamos nuestras industrias de una vez por todas, pero para ello es menester cambiar nuestro sistema impositivo que hoy descansa sobre bases ficticias y hagámoslo descansar sobre la justicia, que salvaremos la nación, para no contemplarla más como hoy, débil y enferma, cuando debiera estar robusta y sana.

La aduana debe ser el termómetro que rijan las relaciones internacionales y, a la vez, el motor más poderoso de la industria nacional. No debe ser una fuente de recursos, fija, única del país, porque si así lo fuera, las industrias morirán y no se podría orientar una política comercial que sirva para nuestro engrandecimiento.

La protección no sólo la establecen los fuertes derechos de entrada, ni las primas, ni la exención de impuesto, ella va más allá, debe llegar hasta buscar mercados para su colocación en el exterior, como también, fomentar el ahorro (1), porque las industrias para que puedan desarrollarse necesitan capitales a módico interés y a largos plazos que den margen a un desarrollo lento, sí, pero seguro en una constante actividad.

La protección a las industrias debe tener un criterio amplio, en un gradual desarrollo de todas las actividades, para que, el aprendizaje industrial adquiriera más vigor, más actividad en la fabricación del artículo protegido, y al mismo tiempo para que la falta del similar europeo, sea compensada desde su primer día por la bondad del fabricado en el país.

Pero para llegar a crear nuestras industrias es menester desde luego, modificar nuestro régimen aduanero; tal cual como hoy nos rige, nos es perjudicial, porque tiene defectos en su fondo, en el modo de apreciar las mismas protecciones puesto que llegamos en ciertos casos a proteger lo que no podemos producir (papel de lija), (Ferretería).

¿Cuál ha sido el objeto de estas protecciones?

No ha sido evidentemente con el objeto de una protección, puesto que no tenemos a qué aplicarla,

(1) Caja de Ahorros. Trabajo monográfico publicado por el autor (1913).



sino con un criterio fiscal, es decir, como medio de procurar recurso encareciendo el artículo en su más alto grado, sin haber una razón fundamental que la indique y con perjuicio evidente del consumidor y de las industrias que directamente las emplean.

Es por ese error tan generalizado entre nosotros de considerar a la aduana como principal fuente de recursos de la nación, la que nos ha llevado y nos seguirá llevando a una constante dependencia del exterior, si es que nos mostramos indiferentes ante las lecciones tan duras que acabamos de recibir, sufriendo una profunda crisis que conmueve los más viejos cimientos de nuestras finanzas, tanto públicas como privadas.

Los países más adelantados consideran a las aduanas como una arma de combate, en contra precisamente de la concurrencia universal, y merced a esta interpretación tan lógica, la esgrimen en todo sentido, sin temor a los déficit que tanto nos asustan; ellos la consideran como un accesorio de recursos; tienen como fuente a los impuestos internos que por sí solo bastan y sobran para cubrir enormes presupuestos.

Nosotros nos encontramos en una situación especialísima, la imposición interna está llevada a su más alto grado, los impuestos que pesan sobre los consumos, no son susceptibles de una mayor elevación, porque ya la soportan en su más alto grado.



En esta situación sólo quedan dos caminos a seguir para aumentar nuestros recursos sin herir a las industrias ni perjudicar al consumidor.

Y estos dos caminos son: la creación de un impuesto a la exportación y la formación de los *estancos*.

---

En primer lugar tenemos que considerar que los que se dedican a una industria cualquiera, es sin duda alguna, porque obtienen una ganancia mayor que el interés del capital que pongan en el país; si así no fuera, ninguno seguramente se ocuparía en las industrias que no le han de producir por lo menos el interés ordinario que ganan los capitales en cualquier operación corriente.

Esto es por una parte; por la otra, sabemos por un principio elemental de Finanzas, que los impuestos en general tienen también su límite y su ley: a un mayor aumento en el precio traerá, como consecuencia lógica, un menor consumo, y ese menor consumo determina precisamente la ruina del fabricante.

El tabaco es muy delicado para ser gravado, y máxime cuando se trata de aumentar el impuesto que hoy soporta; es cierto que aunque se eleve el impuesto, la gente no dejará de fumar, pero no es tampoco menos cierto de que fumará tabaco de mala ca-

lidad, y entonces no es lógico que el estado con el fin de procurarse rentas para cubrir sus presupuestos, perjudique la salud de la colectividad, estando como está encargado de velar por su conservación.

No pudiéndose gravar con un mayor impuesto que el que ahora soporta, no queda otro recurso que la formación del “Estanco del Tabaco”.

Los estancos, chocan a primera vista con el recuerdo de los monopolios. Pero, si ahondamos en un atento análisis, se podría demostrar fácilmente que cuando los gobiernos pretenden fundar un estanco, y éste recae sobre un vicio, todos los inconvenientes que recuerdan los monopolios no son más que resabios de otras épocas y todos sus peligros, todos sus inconvenientes, no son más que odios tradicionales pero nunca verdaderos.

Al estanco, que, como sinónimo de monopolio, naturalmente, causa repugnancia y odio, se le considera como un atentado, como una restricción a la libertad industrial, y que la Constitución — como todos los defectos del despotismo monárquico — ha querido prohibir categóricamente.

Sin embargo, la Constitución, decía el doctor López, no trae ninguna cláusula al respecto. El artículo 14 al consagrar el derecho que tiene todo habitante de la República de ejercer toda industria lícita, siempre, entiéndase bien, conforme a las leyes que reglamenten su ejercicio, ha delegado al Con-

greso, la facultad de declarar cuáles son las industrias lícitas a que pueden dedicarse los habitantes del país.

En el país existen varios monopolios, y algunos expresamente autorizados por nuestra carta fundamental, lo que prueba suficientemente que dentro de la constitución caben los estancos, y tanto más cuando ellos afectan un vicio.

El estado tiene actualmente el monopolio del correo, almacenaje y eslingaje, gran parte de los servicios públicos, y el de la lotería, que proviene precisamente de un vicio. Si es verdad que el estado no debe propagar el juego, tampoco es menos cierto, que siendo muy difícil impedirlo, el mal que pueda causar, soy partidario, que se compensa en algo con el destino que se le dé al producido. Lo mismo se puede sostener respecto al tabaco.

Por otra parte, el estanco del tabaco, se diferencia sustancialmente con cualquier otro monopolio industrial. No afecta a grandes derechos, no perjudica a industrias auxiliares, no grava a una materia de primera necesidad; llena solamente una necesidad fiscal en su más alto grado.

Yo comparo el estanco y lo encuentro en las mismas condiciones que el impuesto interno, al fin no se procura otra cosa que no sea su aumento en la mayor escala posible.

Ahora bien, ¿cómo haría el estado en estos momentos difíciles para poder expropiarlos?

Ante todo, veamos qué es lo que debe el estado expropiar, y si además tienen los particulares derechos de pedir una indemnización como llave.

Hay algunos autores que sostienen que la expropiación debe tener un concepto amplio, que no solamente el estado debe pagar la fábrica y maquinarias, sino también, la llave del negocio.

Si se llegara a admitir este principio. — desde luego erróneo — se imposibilitaría en el momento actual el estanco, precisamente porque no tendríamos con qué hacer frente con los recursos ordinarios, y recurrir a una operación de crédito en estos momentos difíciles es algo problemático, y además porque yo considero siempre que las emisiones son como las epidemias: matan pero nunca curan.

Sin embargo, creo que este principio, aunque aparezca con todos los caracteres de la justicia y de la legalidad, no es justo ni es legal; y existen precisamente razones de orden fundamental y jurídicas, para que nadie tenga derechos adquiridos, por encima precisamente del supremo derecho del estado de considerar como ilícitas la fabricación o venta por particulares de productos destinados a la propagación de un vicio.

Al estancar la industria del tabaco en manos del estado, no significa que el estado seguirá produciendo las mismas marcas que hoy circulan en el comercio, no; produce otro artículo más o menos de la

misma calidad, independientemente de las marcas anteriores; no compra la marca comercial, que tiene sus consumidores, compra la fábrica completa para producir por su cuenta el cigarro o cigarrillo que juzgue necesario y que consulte los gustos y predilecciones del consumidor; en una palabra, no se continúa con el mismo negocio.

Si se considera entonces que el estado ha tenido siempre el derecho dentro de la constitución de establecer cuando lo creyera conveniente el estanco del tabaco, hemos de convenir también que los particulares industriales de este artículo, han estado siempre supeditados a que el estado ejerza su derecho legítimo y justo de establecer el estanco. Luego, entonces, el industrial no tendrá sorpresa y al estado hay también que reconocerle el derecho que tiene de pagar solamente lo que adquiere, lo que produce, lo material, en una palabra, no paga otra cosa que no sea lo indispensable para su producción.

Sentado este principio como el más justo y equitativo, la formación del estanco del tabaco, costaría al estado \$ 10.000.000, costo éste que puede obtenerse con el mismo impuesto actual porque el estanco permitiría comprar la materia prima al crédito y seguir produciendo.

Ahora hay un peligro, y es que los industriales formen un monopolio para obtener ganancias en la indemnización; pero se puede salvar fácilmente te-

niendo cuidado de que cuando se dicte la ley, se establezca una cláusula que diga: "Hasta la fecha que entrará a regir el estanco, nadie podrá introducir al país sin orden especial autorizada por el P. E. mercaderías, fuera de las existentes en el país".

El estanco del tabaco tiene grandes ventajas, y la prueba de ello la tenemos en casi todos los países de la Europa que, mediante su creación, sacan un producido considerable sin perjudicar a nadie. (Más adelante trataremos este punto con mayor detenimiento al tratar de los países que tienen establecido el sistema de estancos).

Se puede comprobar fácilmente que no obstante la crisis porque atraviesa el país, el impuesto interno que pesa sobre el tabaco no ha sufrido en nada, al contrario, ha aumentado, y ese aumento es debido a las excitaciones nerviosas a que estamos constantemente supeditados.

La guerra que actualmente trastorna el viejo continente europeo no ha perjudicado ni es posible que perjudique nuestra producción de tabaco; tenemos en nuestro país grandes extensiones de tierras especiales para este cultivo y podemos producir las mismas clases y variedades de tabaco que por motivo de la guerra no llega al país, sirviéndonos de una lección clara y precisa este profundo sacudimiento que conmueve los viejos cimientos de la humanidad, y por eso hoy más que nunca debemos de sacar prove-

chosa lección, y tirar para siempre las muletas que hasta ayer nos han servido de auxilio a nuestro caminar inseguro, por falta precisamente de una orientación fija, que marque rumbos y trayectorias de verdad.

Llegado a las conclusiones precedentes, tócanos fijar, o mejor dicho, calcular el monto del impuesto que con el estanco puede producir.

Entre los cigarros y cigarrillos que se fabrican en el país contienen más o menos de 15 millones de tabaco cosechado en la nación y 8 millones de kilos de tabaco de procedencia extranjera; y el impuesto obtenido sobre dicho producto alcanza, según cálculo de la oficina respectiva, a 25.000.000 de pesos; dando como término medio 1.84 por kilo. A esto hay que agregar 4.500.000 \$ por el impuesto interno del tabaco extranjero elaborado en el país, más 5.000.000 pesos de derecho de aduana por todo el tabaco que se importa; lo cual da un total de 34.500.000 \$ por concepto de impuestos y un término medio de \$ 2 por kilo de tabaco.

Con estos datos se ha hecho el estudio comparativo de lo que cuesta y lo que produce el estanco en otros países. Francia, por ejemplo, gasta en el producto y explotación 63 millones de francos. Ahora bien, fuman en Francia en proporción mucho menos que nosotros. En Francia fuman 43 millones de kilos, y nosotros 16 millones. Y el producido del estan-

co ha alcanzado en el año 1912 a 528 millones, y en 1913, 543 millones, lo que da un término medio libre de gastos de 10.80 fr. por kilo, o sea 2.16 oro.

Siendo nuestra renta actual de 34 millones de pesos calculada a 2 \$ el kilo, tendríamos entonces un aumento de 40 millones si lo calculáramos a \$ 2 o/s. el kilo, como Francia.

---

El estanco del alcohol, es el más difícil de llevar a la práctica, según la forma en que él se proyecte.

Como casi toda la producción del país, se saca de alguna industria principal, como azúcar, vino, maíz, etc., resulta que no se podría expropiar ésta que es una industria accesoria.

Se podrá establecer en tres formas diferentes:

1.º—Estanco de producción. El Estado en este caso sería el único productor e importador del artículo, de acuerdo con las necesidades del consumo.

En esta forma no es factible de llevarlo a la práctica, precisamente porque, como se ha dicho en párrafos precedentes, la producción del alcohol es una industria accesoria.

2.º—Estanco de rectificación. El Estanco en este caso, es el único que puede rectificar alcoholes y comprar al mismo tiempo la materia prima y hacerla pasar por sus alambiques.



El estanco propuesto en esta forma, también, tiene sus inconvenientes; por cuanto existen en el país, grandes establecimientos dedicados a tal fin, perfectamente fiscalizados por el gobierno y dirigidos al mismo tiempo, por los dueños de las industrias principales, en las cuales ésta no es más que un accesorio.

Por otra parte, tendría que crearse una administración costosa, teniendo precisamente en cuenta que el impuesto que actualmente soporta es ya elevado y que no conviene aumentarlo.

Desechadas las dos formas propuestas para llevar a la práctica el estanco del alcohol, no queda otro a no ser el de venta.

3.º—Estanco de venta. El estado es el único en este caso que tiene el privilegio de vender o exportar, siendo al mismo tiempo comprador de todos los alcoholes, teniendo además el derecho de limitar la producción, conforme a las necesidades internas y de exportación.

El estanco, en esta forma propuesto, puede producir resultados apreciables, evitando en esta forma los intermediarios que hoy por hoy son precisamente los que encarecen el producto.

Para demostrarlo, bástanos decir que el litro de alcohol de caña no rectificado vale 0.04 centavos. Una vez refinado se vende a 0.10 centavos, desde luego ya tienen una ganancia de 0.05 centavos.

Tenemos entonces que el alcohol con el impuesto que tiene actualmente, vale \$ 1.10, y se vende, como es notorio, de \$ 1.50 a 1.70. El estado, siendo el único vendedor y comprador, y suspendiendo así la cantidad de intermediarios y aumentando un poco el precio del litro, tendría una ganancia, como queda demostrado, de \$ 10.000.000 más de lo que actualmente recauda por dicho concepto, es decir, un poco más de 0.40 por litro.

---

Tenemos en nuestro país inmensas salinas, tanto en el Sud, como en el Centro y Norte, y que, no obstante, no se explotan, teniendo para el consumo sal de procedencia extranjera, lo que es sencillamente una vergüenza.

Se han hecho y se están haciendo varias tentativas para explotar nuestras salinas y todas ellas han tenido que suspenderse por la gran competencia que les hace la sal de Cádiz.

Ahora bien; ¿en qué forma o de qué medio se valen los exportadores de Cádiz para desalojar el producto nacional? Muy sencillamente, la sal de Cádiz viene en los vapores como lastre, es decir, con un flete ínfimo o de lucha, como se lo llama en materia aduanera; de esta suerte, cuando algún productor nacional explota las salinas existentes en el país, los productores extranjeros bajan el precio del artículo.



a un precio ínfimo, hasta que consiguen desalojar el producto nuestro. Una vez conseguido su intento vuelven a elevar el precio.

Creo que lo que debería hacer nuestro gobierno, si es que todavía existe en la mente de sus hombres dirigentes el alto concepto de la responsabilidad del cargo que ocupan, procurar de una vez por todas la formación de este estanco que sería de un gran provecho para el país, y que, al mismo tiempo, su implantación es muy sencilla, no requiriendo grandes capitales, y cuesta sumamente poco instalar una refinería, ocupando por lo pronto muchos brazos que hoy están desocupados, y como un complemento, a todos estos bienes tendríamos la sal a más bajo precio que el actual.

La única dificultad sería que podría objetarse es el flete elevado; pero creemos con sobrada razón que los Ferrocarriles existentes en el país harían tarifas reducidas. Y, en resumen, los únicos perjudicados por esta medida de alta trascendencia, serían los comerciantes de Cádiz, y que con respecto a nosotros no tenemos ningún motivo para mantener su bienestar.

Calculado muy bajo el estanco de la sal, puede producir al país cinco millones de pesos.

En otros países, y especialmente en Europa, el estanco de la sal cubre con sus rentas gran parte del presupuesto.

## CREACION DE IMPUESTOS A LA EXPORTACION

Somos en estos momentos la única nación que es capaz de exportar cereales y carnes, y por consiguiente todos los productos que de ellos se derivan.

Nuestra exportación estuvo gravada en años anteriores, lo que prueba que nuestros antepasados tuvieron un concepto más alto y preciso de estas dos industrias madres y de las cuales somos hoy por hoy el granero del mundo.

Si es un orgullo tener dicho título, y no teniendo por lo tanto rival, no vemos por qué motivo lógico paguemos nosotros impuestos para el consumo de estos artículos y no así el consumidor extranjero.

Desde el año 1863 hasta el año 1905 existieron en la República impuestos a la exportación, como puede verse por el cuadro que se inserta más abajo, lo mismo que cuál fué su calculado y cuál su producido:

1863	.....	Calculado	1.821.698.31
1864	.....	1.515.000	2.221.728.88
1865	.....	1.550.000	2.380.929.10
1866	.....	2.500.000	2.164.315.72
1867	.....	No figura	2.533.629.36
1868	.....	No figura	2.381.386.90
1869	.....	No figura	2.489.181.96

1870	1.680.000	1.860.083.29
1871	No figura	1.582.292.01
1872	2.150.000	2.621.352.65
1873	3.500.000	2.488.513.64
1874	2.700.000	2.303.029.03
1875	3.500.000	2.616.610.89
1876	2.500.000	2.591.834.84
1877	2.616.610	2.324.481.35
1878	3.000.000	2.299.575.64
1879	No figura	2.887.363.05
1880	2.500.000	3.520.393.69
1881	3.000.000	3.643.111.76
1882	4.006.000	3.887.848.42
1883	5.020.000	2.584.312.39
1884	3.593.000	2.584.312.39
1885	3.927.423	2.375.814.74
1886	3.200.000	1.988.082.31
1887	3.047.000	1.907.413.50
1888	Suprimid.	
1889	"	
1890	"	
1891	"	
1892	3.000.000	1.505.354.88
1893	2.300.000	2.620.069.18
1894	2.500.000	2.163.224.31
1895	2.800.000	2.716.389.34
1896	3.000.000	2.622.816.08
1897	2.000.000	2.308.539.83



BIBLIOTECA

1898 .....	2.400.000	2.550.692.97
1899 .....	2.400.000	2.371.376.10
1900 .....	2.800.000	2.617.176.92
1901 .....	2.800.000	1.917.135.89
1902 .....	2.800.000	3.097.261.11
1903 .....	3.000.000	2.398.758.94
1904 .....	3.000.000	2.338.758.94
1905 .....	2.600.000	2.258.948.00 (1)

¿Cuál fué la causa para que a partir del año 1905 se abolieran los impuestos a la exportación?

Evidentemente, por dos razones:

1.<sup>a</sup> Por el exceso de recursos que daba la importación.

2.<sup>a</sup> Porque habíamos iniciado gestiones en el extranjero para la supresión de derechos de importación a nuestros cereales. Es decir, hemos seguido al respecto sin más ni menos una política de privilegio.

Ahora bien, ¿existe razón de seguir en el mismo camino? Evidentemente que no; las situaciones han cambiado sustancialmente, las épocas han pasado unas tras otras dejando un leve recuerdo de lo que fueron, y hoy precisamente se impone una reacción, que esté de acuerdo con nuestro puesto que los acontecimientos han querido colocarnos con su privilegio especial.

---

(1) «Revista de Ciencias Económicas». Artículo publicado por Guillermo F. Gaebeler sobre los impuestos a la exportación.

Es evidente que todo impuesto nuevo levanta gritos y clamores, y máxime si se tiene en cuenta que ella afecta a los poderosos, siendo por lo tanto muy difícil encontrar ambiente propicio para establecerlo.

¿Cómo es posible que todo el ganado que entra en la Capital pague un impuesto, lo mismo que todo el que entra en los municipios de campaña, y que el consumidor extranjero o el que exporta no pague ninguno?

Ahí está la clave, ahí está el desatino, el desacierto en que incurrimos cegados por una desorientada política comercial, ¡qué digo, política comercial!, si jamás la hemos tenido, tan pronto seguimos una, y renegamos de la que ayer fuera nuestro lema y nuestro acierto.

La exportación de los principales productos agro-pecuarios durante el año 1915 se descompone como sigue y en toneladas:

Trigo .....	2.511.514
Lino .....	981.192
Maíz .....	4.330.594
Avena .....	592.797
Cebada .....	74.899
Centeno .....	4.921
Alpiste .....	6.926
Afrecho y afrechillo .....	193.519
Harina de trigo .....	116.049



Pasto seco .....	18.439
Carneros congel. y enfiados.	35.040
Carne vacuna congelada y fría	362.739
Cerdos congelados .....	893
Carne conservada .....	31.944
Extracto de carne.....	372
Carne molida .....	354
Lana .....	117.670
Cueros lanares sucios.....	20.225
"    "    salados .....	1.236
"    vacunos secos .....	25.579
"    "    salados .....	64.248
"    de cabra y cabrito....	2.515
"    potro secos y salados..	2.548
Tripas secas y saladas.....	4.435
Grasa y sebo .....	49.866
Caseína .....	2.608
Cerda .....	2.689
Huesos .....	16.519
Garras .....	1.894

o sea 429.723 toneladas de carne en sus diversas formas, que gravándolas con 0.01 (un centavo) por kilo nos representaría un recurso de 4.297.230 pesos.

La producción cerealera alcanzó en estos últimos años un desarrollo considerable, llegando la exportación en el año último a la cantidad de 8.812.406 toneladas, que aplicando un impuesto de 0.20 los 100 kilos nos produciría 17.624.812 pesos.



que sumándolos con los 4.297.230 — producidos por la exportación de carnes — nos representaría la suma de 21.922.042 pesos como recursos, sin perjudicar ni al productor ni al consumidor nacional.

---

## CONCLUSION

De las diferentes consideraciones que en el desarrollo de este tema hemos tratado, vemos que nuestro sistema aduanero acusa una fatal desorientación que ha de seguir conduciendo a la República, de período en período más o menos largos, en hondas crisis como la presente, sin haber una causa fundamental en su robusto organismo que así lo justifique.

Nuestras fuentes de producción, así como todos nuestros productos, alcanzan precios elevadísimos en el mercado mundial, disputándose los unos con los otros la prioridad de comprador.

No tenemos peligros de conflictos con ningún país de la tierra; las relaciones internacionales diplomáticas se desarrollan normalmente.

Nuestros títulos de deuda, así como nuestras acciones de las diferentes empresas nacionales, son solicitadas con vivo interés en las bolsas de Nueva York, Londres, París y Berlín.

Dentro de nuestro territorio todo marcha en armonía. La sociedad, la política se desarrolla y sigue su curso recto sin ninguna desviación que

déje entrever posibles revoluciones ni períodos anárquicos.

En fin, todo gira en la órbita legal de la más amplia tranquilidad en todas las actividades, tanto de nuestra raza como de nuestro suelo.

Y, sin embargo, estamos pasando por un período crítico para la economía general de la nación. ¿Cuál es la causa?

No es, como se ha dicho, una consecuencia de la guerra europea; ella puede ser que la haya precipitado, o, más propiamente dicho, que haya contribuído imponiéndole intensidad, pero nunca como causa generatriz. Si no hubiera guerra, estaríamos sufriendo de igual forma y con toda gravedad lo que hoy culpamos a causas exteriores extrañas a nuestro desenvolvimiento y bienestar.

Las crisis son enfermedades de los pueblos y su pronunciamiento, como sus efectos, tienen absoluta semejanza a las dolencias que aquejan el organismo del individuo. El cuerpo humano se resiente cuando bacilos de cualquier epidemia lo dañan.

Sufre por enrarecimiento de sangre, o por plétora de sustancia, o por fraccionamiento de sus miembros, o por carencia de aire que contribuya a la circulación normal de todo el sistema de salud de la persona; y sufre, también, cuando flaquezas del carácter, o debilitamiento general de las diversas facultades individuales lo empequeñecen al ex-

tremo de encontrarse impotente para hacer frente a la lucha para procurarse el sustento, y caer doblado y aplastado por el medio circunstante.

En ausencia de todas estas circunstancias, la vida, como idea final y como medio de acción, se desarrolla armónicamente concordante con las aspiraciones y las seguridades de existencia, que le marcan los relieves y le acentúan los rasgos fisonómicos del pleno vigor. Los pueblos, también, producto directo o resultante de la suma total de los individuos de una comunidad, sufren o gozan de acuerdo y en relación al máximo de actividad y al máximo de aprovechamiento de las diversas energías naturales y morales, terrestres y humanas, con que los ha dotado la naturaleza; para lo cual el cerebro central, corporizado en la alta autoridad administrativa, debe irradiar y caldear todas sus extremidades en forma tal que desde arriba abajo, respondan eficazmente todos los depósitos de fuerza, y los caudales de riqueza propia, moviéndose productivamente en íntima combinación y en cabal eslabonamiento, para poderse producir en beneficios comunes devolviendo a la sociedad los frutos de sus entrañas.

Dentro de este criterio, tratado de no interrumpir el desarrollo de nuestras fuentes naturales de riqueza, pero en cambio tratando de que estas ensanchen el radio de su prosperidad y de que se multipliquen impulsadas por la acción privada y re-

confortadas por la cooperación oficial, al propio tiempo que, para protegerlas con las medidas prudentes que dicta la observación y, consecuentes, por último, con las opiniones que hemos sentado al través de la tesis, resumiendo, en mi modesto juicio, condenso en los siguientes postulados:

1.º — Necesidad de orientar una política económica sobre bases nacionales.

2.º — Como corolario, fomento a las industrias.

3.º — Creación de un impuesto a la exportación.

4.º — Necesidad de formar los estancos del tabaco, alcohol y sal.

5.º — Los recursos del estado deben estar en su interior.

6.º — La aduana no debe ser la fuente principal del presupuesto.

7.º — La reforma de nuestra tarifa hacia el proteccionismo gradual.

8.º — La tarifa actual perjudica la producción, la circulación y el consumo.

---

## APENDICE — A

### *Tratados comerciales celebrados por la República Argentina*

#### CON ESPAÑA—

1863. — Tratado comercial. — Su parte principal dice: Las altas partes contratantes se obligan a considerar a los ciudadanos y súbditos de ambos estados, para el adeudo de derechos por las producciones naturales e industriales, efectos y mercaderías que importasen y reportasen de los territorios respectivos, así como para el pago de los derechos de puerto, en los mismos términos que los de la nación más favorecida; firmado: Isabel II y Doctor B. Mitre.

1916. — Las altas partes contratantes se obligan a someter al arbitraje todas las cuestiones de cualquier naturaleza que surgieren entre ellas en cuanto no afecten a los preceptos de sus respectivas constituciones y siempre que no hayan podido ser resueltas por negociaciones directas o por otra vía de conciliación.

### CON ITALIA—

1855. — Convenían en que cualquier favor, exención, privilegio o inmunidad que una de ellas hubiera concedido o concediera en puerto o comercio, navegación o cualquier otra nación o estado sería extensiva en igualdad de casos y circunstancias a la otra parte contratante.

Convención del 1868. — Se firma protocolo con el objeto de evitar que las relaciones existentes entre ambos países queden indeterminadas por la falta de tratado que caducaba el 4 de Septiembre.

1894. — Firmado por el Presidente Uruburu, se concede a ambos países el tratamiento de la nación más favorecida duraba 3 años. Esta parte fué modificada en el año 1895 y se halla en vigor actualmente.

### CON INGLATERRA—

Tratado de 1825.—Durante el Gobierno del General Las Heras. Es el más importante tratado que haya celebrado nuestro país desde el fundo de vista de los intereses comerciales y de la transcendencia que tuvo para significar la situación económica de la República en el concierto de las naciones.

Propuesta en 1911, para la modificación del tratado de 1825. Su parte principal dispone que los artículos ingleses deberán gozar en la Argentina del tratamiento de la nación más favorecida com-

pleto e incondicional, en tanto que los dominios británicos concedieran a las mercaderías o productos argentinos el mismo tratamiento favorable que otorgue a los de cualquier país extranjero.

#### CON FRANCIA—

En 1853 se firmó un tratado con Francia sobre la libre navegación de los ríos Paraguay y Uruguay ratificado por el General Urquiza.

#### CON ALEMANIA—

Tratado de comercio del año 1857. — Se firma en el Paraná un tratado de amistad, comercio y navegación con el reino de Prusia. Se estableció por este tratado que había entre los territorios de la confederación argentina y los estados del Zollverein, una libertad recíproca de comercio, podrían negociar en toda clase de productos, valores y mercaderías conforme a las leyes del país y gozarían en todas sus cosas la más completa protección y seguridad.

#### CON BELGICA—

En 1860 se firma un tratado de comercio con Bélgica aprobado por el General Urquiza y establecía declaraciones análogas al tratado celebrado por Inglaterra en 1825; un nuevo proyecto se sometió al Gobierno Argentino en 1903, habiendo sido rechazado por el Congreso.



### CON RUSIA—

Recientemente se suscribió un tratado de comercio con Rusia elevado al Congreso para su aprobación. Allí permanece sin resolución legislativa; sus partes principales son que ambos estados se comprometan a adoptar como base de sus relaciones comerciales el sistema del "Tratado recíproco sobre el pie de la nación más favorecida". Tarifa de Importación y Exportación, formalidades aduaneras, derecho de tránsito, etc.

### CON AUSTRIA-HUNGRÍA—

El primero se hizo en el año 1870 durante la presidencia de Sarmiento; era un tratado de amistad, comercio y navegación.

### CON PORTUGAL—

El primer tratado de comercio data de 1852. — Está basado en las mismas condiciones que el tratado de 1825 celebrado con Inglaterra. En 1878 fué substituído por otro, cuyos principios eran los del anterior y se agregaba sus beneficios a las posiciones portuguesas. En 1914 el gobierno portugués hizo gestiones en el sentido de concertar otro tratado de comercio con ventajas positivas para ambos países. Todavía no ha sido aprobado.

### CON HOLANDA—

Varias tentativas hizo Holanda para celebrar

un tratado con nosotros; en 1909 formuló un proyecto de tratado en cuyo primer artículo expresaba que los favores acordados a súbditos o ciudadanos de alguna de las naciones de Europa y de los Estados Unidos, serán igualmente concedidos a los de la nación contratante; este tratado no se llevó a feliz término; en 1911 Holanda insiste nuevamente pero tampoco se acepta.

#### CON BRASIL—

El tratado de 1856 suscripto por el General Urquiza estipula entre sus cláusulas que habiendo perfecta paz, firma y sincera amistad entre ambas partes y deseando poner el comercio y navegación de su respectivo país sobre las bases de una perfecta igualdad conviene de que sus agentes diplomáticos y consulares ciudadanos, buques, productos naturales o manufacturados, gocen recíprocamente de los mismos derechos, franquicias e inmunidades ya concedidas a otra nación cualquiera.

#### CON CHILE—

El primer tratado celebrado con Chile data del año 1820, firmado por don B. Rivadavia; su cláusula principal es el compromiso de no celebrar tratado de paz, neutralidad en comercio con España, sinó procedía al reconocimiento de la Independencia de todos los Estados de la América antes espa-



BIBLIOTECA

ñoas, y en cuanto a comercio, adopción de la cláusula de la nación más favorecida.

En 1855 se realizó un segundo tratado; establecía la liberación de derechos para toda introducción que se hiciera por tierra de artículos de producción, cultivo o fabricación de las naciones contratantes.

Este tratado de libre cambio por frontera terrestre es uno de los más extensos y previene que registra en nuestra cancillería y reglamenta todas las cuestiones de interés para las buenas relaciones de ambos países.

En 1905 el gobierno de Chile inicia gestiones para un nuevo tratado. En 1907 se reanuda y presenta Chile un proyecto que dispone en sus partes principales:

Los artículos de producción, cultivo o fabricación de cada una de las Repúblicas contratantes, con excepción de los ganados y el vino, que se introducen por tierra del territorio de la una a la otra, serán libres de derechos tanto en su tránsito como en su exportación.

“El comercio de los artículos extranjeros que los dos países se obligan a permitir libremente por su territorio podía hacerse desde todos los puntos que haya establecido depósito de mercaderías extranjeras.

### CON BOLIVIA—

En 1868 se firmó un tratado de paz, amistad, comercio y navegación, entre cuyas cláusulas se estipula, que las dos partes contratantes, declaran y reconocen el libre tránsito del comercio nacional y extranjero que se cultiva o pueda cultivarse, sin más gravámen que los muy módicos de almacenaje, pontazgo y peaje, ajustado siempre a la más estricta reciprocidad.

### CON PERU—

En 1874 se celebra un tratado de comercio. Se estableció que no se exigirán otros ni más altos derechos a la importación, en los puertos o territorios de las partes contratantes, de cualquier artículo o manufactura de la otra, que los que paguen o pagasen las de cualquier otro país.

### CON PARAGUAY—

En 1852 se firmó un tratado, más de límite que de comercio. En 1876, bajo la presidencia de Avellaneda se celebró otro. En él se conviene que “todo favor o concesión que hagan a otro estado en materia de comercio y navegación, será extensivo a la República Argentina o al Paraguay.”

En 1916 se firma un tratado de libre cambio entre la Argentina y Paraguay; su parte principal, dice:



El tratado ha sido inspirado por un amplio criterio de cordialidad, y en la redacción de sus cláusulas predomina una mira elevada y leal de desinterés recíproco, todo lo cual es demostración palmaria de que una sana política de previsión y de armonía ha presidido sus preliminares y su ajuste definitivo.

---

Septiembre 29 de 1916.

En reunión de la fecha, la mesa examinadora que suscribe, aprueba la tesis sobre "Nuestro Sistema Fiscal y Proteccionista en el Régimen Aduanero", del señor Alejandro A. Nimo.

(Firmados): *Ernesto Weigel Muñoz*. — *Damián M. Torino*. — *Vicente Fidel López*. — *Salvador Oría*.

Es copia.

*Ricardo Levene*, Secretario.

Los miembros de la mesa examinadora que suscriben califican de Bueno el exámen oral de tesis del señor Alejandro A. Nimo.

Buenos Aires, Septiembre 28 de 1916.

(Firmados): *Ernesto Weigel Muñoz*. — *Damián M. Torino*. — *Vicente Fidel López*. — *Salvador Oría*.

Es copia.

*Ricardo Levene*, Secretario.



## BIBLIOGRAFIA

---

- A. Pessagno.* — Legislación fiscal, año 1911.  
*C. Gide.* — *Economía Política.*  
*Fontana Russo.* — Política comercial.  
*Flora.* — Ciencia de la Hacienda.  
*V. F. López.* — Conferencias dadas en la Facultad.
-