

UNITED NATIONS
ECONOMIC
AND
SOCIAL COUNCIL



GENERAL

E/CN.12/226
5 de Abril de 1951
ESPAÑOL
ORIGINAL: INGLÉS

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

Cuarto Período de Sesiones
México, D.F.

28 de Mayo de 1951

PROPIEDAD DE
LA BIBLIOTECA

CAPACIDAD DE LOS ESTADOS UNIDOS PARA ABSORBER
LOS PRODUCTOS LATINOAMERICANOS

INDICE DE MATERIAS

PRIMERA PARTE

EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA LAS EXPORTACIONES DE LA AMERICA LATINA

	<u>Página</u>
INTRODUCCION	3
CAPITULO I. DESARROLLO DE LAS IMPORTACIONES PROCEDENTES DE LA AMERICA LATINA	5
La tendencia de la demanda norteamericana	5
Factores que influyen en la demanda norteamericana	8
Crecimiento futuro	12
CAPITULO II. LA EXPERIENCIA RECIENTE	13
CAPITULO III. LOS EFECTOS DE LAS FLUCTUACIONES DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA DE LOS ESTADOS UNIDOS	17
CAPITULO IV. COMPOSICIONES DE LAS EXPORTACIONES	20
Productos alimenticios tradicionales	22
Materias primas tradicionales	27
Nuevos productos primarios y artículos manufacturados	33
CAPITULO V. PERSPECTIVAS DEL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS	36

/SEGUNDA PARTE

SEGUNDA PARTE

COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES PROVENIENTES DE LA AMERICA LATINA.

	<u>Página</u>
INTRODUCCION	39
CAPITULO I. SITUACION DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS LATINOAMERICANOS EN EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS	41
Café	41
Azúcar	46
Cacao	55
Banano	59
CAPITULO II. IMPORTACIONES DE MINERALES TRADICIONALES	62
Cobre	62
Plomo	71
Petróleo	77
Nitrato de sodio	87
CAPITULO III. MATERIAS PRIMAS	95
Henequén	95
Linaza y aceite de linaza	97
Lana	103
Cueros de vacuno	111
Extracto de quebracho	118
CAPITULO IV. NUEVOS PRODUCTOS PRIMARIOS	120
CAPITULO V. PRODUCTOS MANUFACTURADOS LATINOAMERICANOS EN EL MERCADO ESTADOUNIDENSE	128
CAPITULO VI. INFLUENCIA DEL ARANCEL ADUANERO DE LOS ESTADOS UNIDOS	140
CAPITULO VII. IMPORTACIONES POR PAISES	144
APENDICES	147

PRIMERA PARTE

EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA LAS EXPORTACIONES DE LA
AMERICA LATINA

INTRODUCCION

Desde los albores del siglo actual hasta la segunda guerra mundial las importaciones de los Estados Unidos disminuyeron constantemente con relación al aumento del ingreso real del país. Mas, esta contracción no fué uniforme, toda vez que las importaciones provenientes de la América latina disminuyeron algo más que las de otras procedencias.

Es probable sin embargo que las tendencias imperantes hasta la segunda guerra mundial se hayan modificado un tanto a raíz de los acontecimientos internacionales últimos, los que han tenido la virtud de aumentar la demanda de mercancías latinoamericanas en un grado sin precedentes. El robustecimiento de la posición de la América latina débese en gran parte a los altos niveles de ingreso real de Estados Unidos y a la reciente desaparición de algunos de los proveedores tradicionales de este país. América latina podría conservar algunas de las ventajas logradas sobre otros países, siendo probable a este respecto que la demanda de sus productos sobrepase los niveles alcanzados entre la primera y la segunda guerra mundial.

El mercado potencial de los Estados Unidos dependerá en gran medida de la demanda de artículos alimenticios, los que constituyen la mayor parte de las importaciones provenientes de la América latina. Sin embargo, el gran aumento de la demanda de tales productos (principalmente café y azúcar) registrado entre 1940 y 1950, permite suponer que el incremento futuro habrá de ser menos pronunciado y que esta vez el crecimiento del ingreso real de los Estados Unidos no influirá tanto en ella. Es probable que en el futuro la demanda de esos productos no exceda en mucho el índice de crecimiento de la población

/norteamericana y que

norteamericana y que aumente a razón de 1,5 por ciento al año aproximadamente.

Puede admitirse que la demanda de las principales materias primas se amplíe a un ritmo ligeramente mayor que la de productos alimenticios, pero sin que influyan en la misma medida sobre el total. La participación de la América Latina en este sector del mercado estadounidense dependerá asimismo tanto de las posibilidades de competencia de otras regiones cuanto de los precios de los productos de sustitución. En resumen, es probable que el mercado potencial para las materias primas latinoamericanas crezca con ritmo más lento que el ingreso real, o sea, algo inferior al 3 por ciento al año.

Ha habido algunos progresos, sobre todo durante e inmediatamente después de la última conflagración, en la difusión de nuevos productos primarios y de cierto número de artículos manufacturados de exportación. Aun cuando el valor de todos estos productos ha disminuido en parangón con los niveles alcanzados durante la guerra, las posibilidades que para algunos de ellos brinda el mercado norteamericano son buenas.

Las perspectivas de importación para los principales productos latinoamericanos son moderadas y es improbable que alcancen niveles superiores a los conocidos en años recientes. Aunque el aumento del ingreso real norteamericano permite suponer un límite máximo de crecimiento de 3 por ciento al año, es posible que las importaciones procedentes de la América Latina aumenten a un ritmo menor, pero no inferior al 1,5 por ciento.

Como complementación de sus esfuerzos tendientes a aumentar su participación en el mercado norteamericano, puede presumirse que la América Latina habrá de verse en la necesidad de diversificar sus exportaciones y adaptar su composición a los cambios seculares que caracterizan la demanda de los Estados Unidos. La medida en que logre realizarlo dependerá en gran parte de la orientación y del ritmo de su propio desarrollo económico, como asimismo del volumen de la demanda potencial estadounidense de determinados productos.

CAPITULO I. DESARROLLO DE LAS IMPORTACIONES PROCEDENTES DE LA AMERICA LATINA

Los ingresos que la América latina obtiene de su comercio con los Estados Unidos dependen tanto de las condiciones de producción y oferta de los países que la integran, cuanto de la naturaleza de la demanda norteamericana y extracontinental de productos de esa región. No trata este informe de las condiciones de oferta de la América latina ni de demanda de los países extracontinentales; limitase únicamente a examinar la influencia que la demanda norteamericana ha ejercido y puede ejercer en el futuro sobre los ingresos que aquélla deriva de sus exportaciones.

La tendencia de la demanda norteamericana

No obstante haber sido el ingreso real de los Estados Unidos un factor que ha influido grandemente en la demanda de importaciones, estas últimas han crecido mucho menos que él. (Véase Gráfico A). La demanda de mercaderías latinoamericanas ha evolucionado en forma irregular, habiendo alcanzado los puntos más altos durante e inmediatamente después de las dos guerras mundiales, para disminuir con rapidez durante las menguantes cíclicas. Además, en comparación con los niveles alcanzados inmediatamente después de la primera conflagración mundial, durante los años veinte aumentó con mayor lentitud, en tanto que el ingreso real crecía más rápidamente. Por cierto no ha dejado de influir en la expansión de las importaciones estadounidenses el propio desarrollo de la producción interna de productos que compiten con las materias primas extranjeras, a menudo a impulsos de las necesidades de la guerra y, una vez superados los períodos de emergencia, del proteccionismo aduanero.

Entre los comienzos del siglo y el estallido de la segunda guerra mundial, el valor (a precios constantes) de las importaciones procedentes de la América latina aumentó con mayor lentitud que el de

/las importaciones

las importaciones procedentes de otras regiones. Debido en parte a las condiciones de oferta más favorables de América latina, esta tendencia se invierte en los últimos años, al extremo que el volumen de las importaciones de origen latinoamericano alcanza el más alto nivel registrado en los últimos 50 años (véase Gráfico B).

Con anterioridad a la primera guerra mundial, el volumen de las importaciones provenientes de la América latina aumentó casi al mismo ritmo con que crecieron las importaciones procedentes de otras regiones. El apreciable aumento de la participación de aquéllas en el total de las importaciones de Estados Unidos registrado inmediatamente después de terminado el primer conflicto mundial, debióse fundamentalmente a las condiciones más favorables de la oferta latinoamericana durante ese período. En cambio, la disminución que se observa en el curso de la segunda mitad del decenio de 1920-29 (3 por ciento con relación al período de 1920-24) es un reflejo del mejoramiento de las condiciones de oferta de otros países y también del alto nivel alcanzado por las importaciones procedentes de la América latina durante los primeros años de aquel decenio.

Cuadro 1. Estados Unidos: Importaciones totales y de la América Latina

(En millones de dólares a precios constantes de 1923-25)

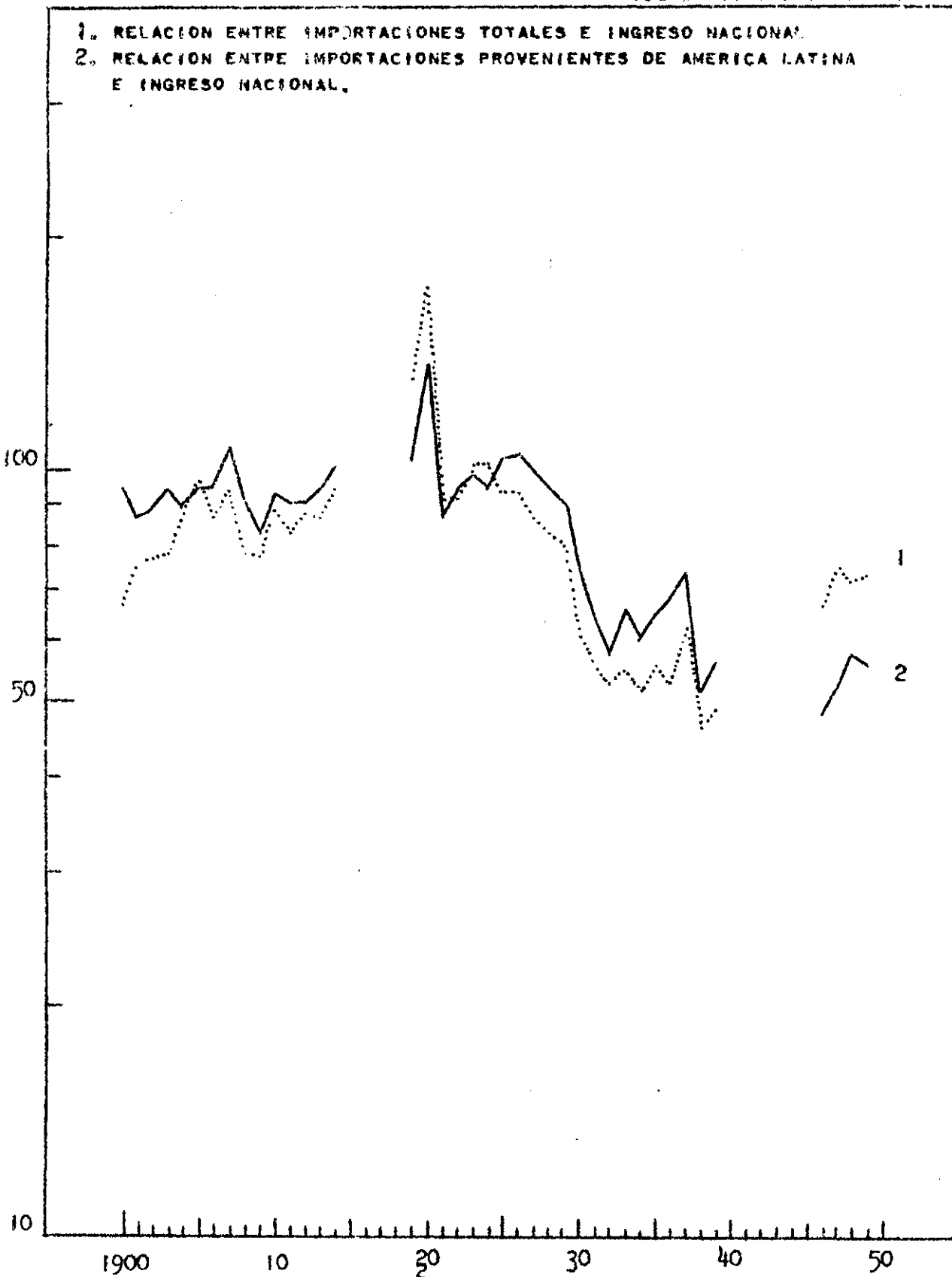
Período	Total		América latina	
	Promedio anual	Índice 1900-04=100	Promedio anual	Índice 1900-04 = 100
1900-04	1.595	100	379	100
1905-09	1.990	125	496	124
1910-14	2.485	156	597	158
1920-24	3.498	219	1.015	268
1925-29	4.456	279	1.045	276
1930-34	3.566	224	817	216
1935-39	4.266	268	974	257
1946-49	5.096	320	1.686	445
1929	5.057	317	1.150	303
1937	5.017	315	1.103	291

Fuente: Véase los Cuadros del Anexo.

RELACIONES ENTRE EL INGRESO NACIONAL DE VENEZUELA Y
IMPORTACIONES TOTALES Y LAS PROVENIENTES DE
AMERICA LATINA

1923 - 25 = 100

ESCALA SEMI-LOGARITMICA



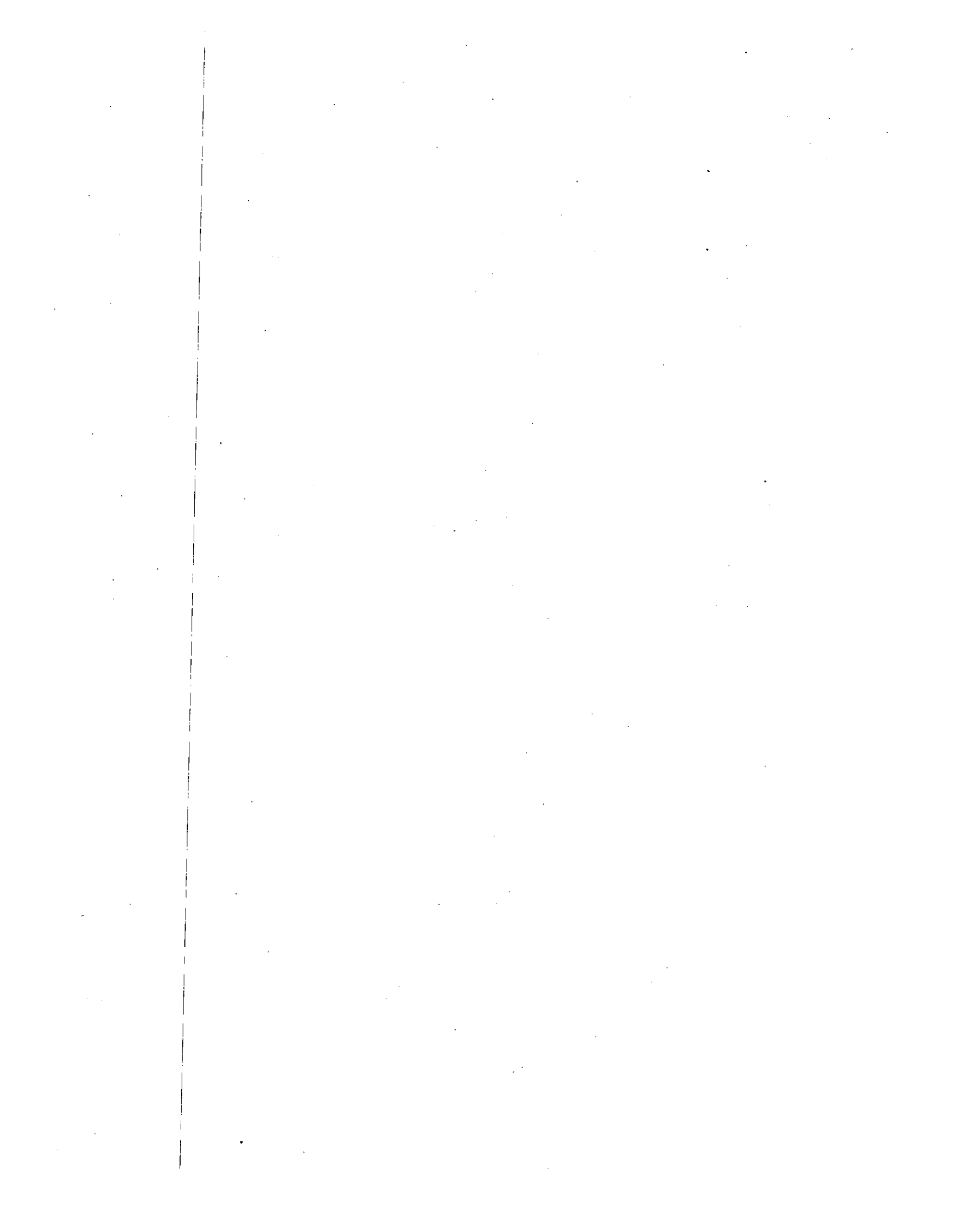
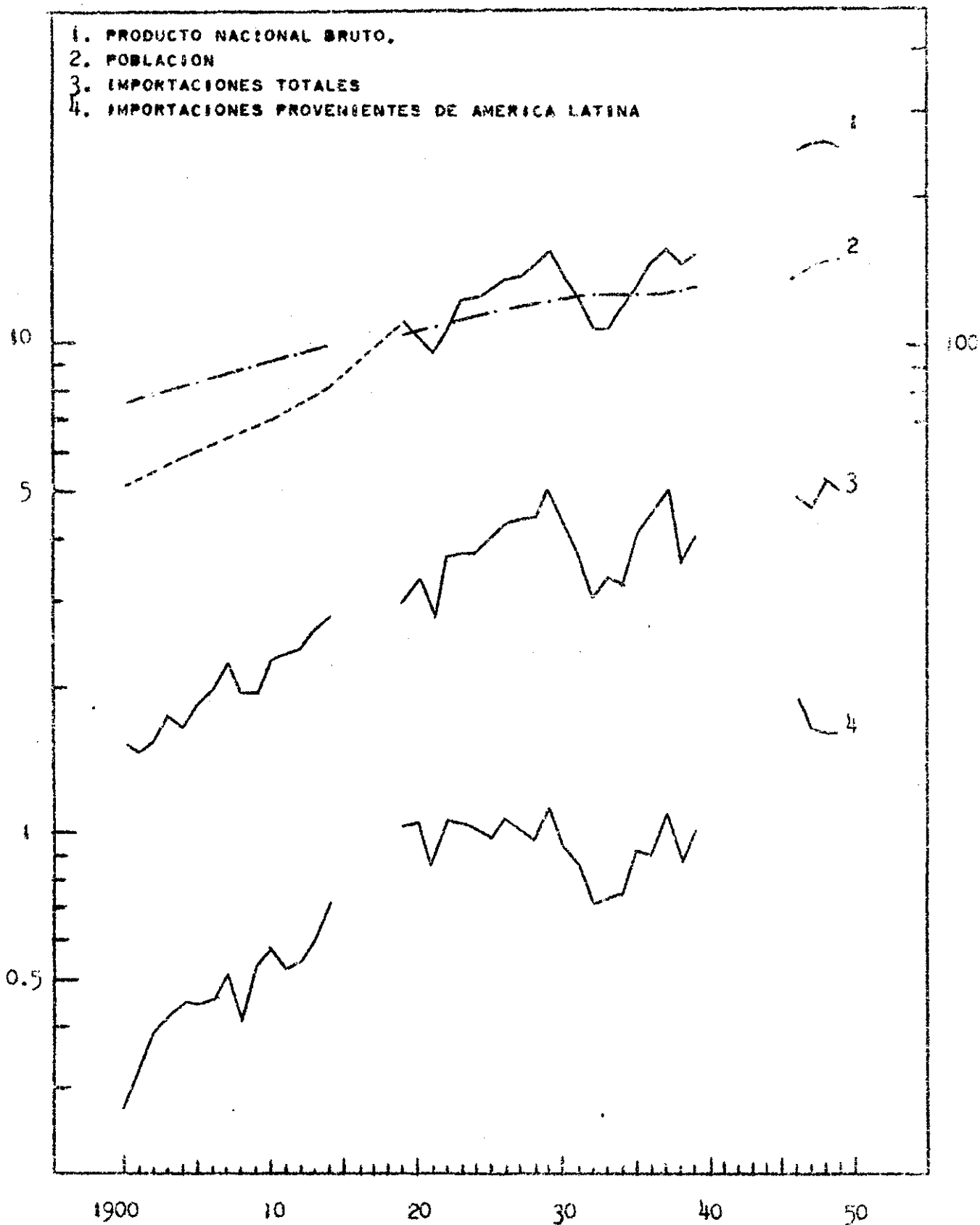


GRAFICO B
ESTADOS UNIDOS.

PRODUCTO NACIONAL BRUTO, IMPORTACIONES TOTALES Y LAS PROVENIENTES
DE AMERICA LATINA

MIL MILLONES DE DOLARES

ESCALA SEMI-LOGARITMICA



Precisa subrayar sin embargo que las importaciones de productos latinoamericanos durante el período que media entre las dos guerras mundiales conservaron su ritmo de crecimiento más lento una vez que mejoraron las condiciones de abastecimiento del mundo entero, y que la diferencia entre los índices de crecimiento de ambos grupos es mayor si las importaciones realizadas durante los años de empleo pleno se comparan con las efectuadas antes de la guerra. En efecto, mientras las importaciones a precios constantes provenientes de la América latina aumentaron alrededor de 93 por ciento entre 1910-14 y 1929, y 85 por ciento entre 1910-14 y 1937, las importaciones totales crecieron en los mismos períodos 104 y 102 por ciento respectivamente.

Los cambios habidos en la demanda norteamericana después de 1925 refléjanse también con claridad en las variaciones de la relación entre las importaciones (a precios constantes) y el ingreso real de los Estados Unidos. En efecto, hasta la segunda guerra mundial la relación entre las importaciones provenientes de la América latina y el ingreso real norteamericano, por una parte, y la relación entre las importaciones totales y el mismo ingreso real (todo ello expresado en promedios quinquenales), por otra, aumentaron prácticamente en la misma cuantía.

Cuadro 2. Estados Unidos: Relación porcentual entre las importaciones (precios constantes) y el ingreso real

Período	<u>Ingreso real de EE.UU.</u> (Miles de millones de dólares)	<u>Relación porcentual</u>		<u>Indíces</u> 1900 - 04 - 100	
		<u>Total</u>	<u>América Latina</u>	<u>Total</u>	<u>América Latina</u>
		%	%		
1900-04	56	2.85	.68	100	100
1905-09	65	3.06	.72	107	106
1910-14	76	3.27	.79	115	116
1920-24	111	3.15	.91	111	134
1925-29	140	3.18	.75	112	110
1930-34	120	2.97	.68	104	100
1935-39	147	2.90	.66	102	97
1946-49	255	2.00	.66	70	97

Fuente: Véase los Cuadros del Anexo.

El considerable aumento de la participación de las importaciones de

/procedencia latinoamericana

procedencia latinoamericana en 1920-24 sobrepasó la tasa de incremento de las importaciones totales, una vez más, como consecuencia de la posición favorable de la América latina inmediatamente después de la primera guerra mundial. Desde entonces, ambas tasas cayeron por debajo de los niveles alcanzados antes del conflicto, siendo hasta la fecha más pronunciado el descenso relativo de las importaciones de origen latinoamericano.

Factores que influyen en la demanda norteamericana

Dado que esta discrepancia entre las importaciones procedentes de la América latina y las importaciones totales se manifiesta desde mucho antes de los años treinta, no puede atribuirse su causa únicamente a la depresión. Es claro, la aguda contracción de la actividad económica norteamericana ocurrida durante aquellos años agravó los problemas que los países productores de materias primas confrontaban dentro del mercado norteamericano y contribuyó a retardar el ritmo de crecimiento de las importaciones procedentes de la América latina. Los factores más importantes que parecen haber influido en la demanda de mercancías latinoamericanas son los siguientes:

a) El desarrollo de la producción nacional norteamericana durante y después de la primera guerra mundial abarcó numerosas materias primas que se importaban en grandes cantidades desde la América latina, tales como cobre, plomo, zinc, lana, abonos y petróleo. Durante el período interbélico, la producción interna de estos elementos fué suficiente para abastecer la mayor parte del consumo, excepto durante los años de mayor actividad económica, como ocurriera en 1929. Por consiguiente, fueron numerosas las materias primas latinoamericanas que pasaron a ocupar una posición un tanto secundaria.

b) El volumen medio de las importaciones de café, que constituyen alrededor del 20 al 25 por ciento del total de las importaciones provenientes de la América latina, representaba, con respecto al promedio de 1910-14, un aumento de 50 por ciento en 1920-24 y de 60 por ciento en 1925-29 lo que indica que el ritmo de expansión de las importaciones de este producto durante los años veinte fué relativamente lento. En verdad, el consumo per cápita de café no creció durante esos años, a pesar de que el ingreso real norteamericano, en el mismo período, aumentó en cerca de 26 por ciento. Otro tanto aconteció con el azúcar.

/Las importaciones

Las importaciones de este producto crecieron rápidamente durante la primera guerra mundial, habiéndose alcanzado en 1920-24 un volumen que superaba en el 80 por ciento al registrado en 1910-14. Mas, no pudo mantenerse este ritmo de aumento; en efecto, la política comercial que tendió a intensificar la libre importación de azúcar desde los territorios norteamericanos extrac Continentales, unida al sistema de cuotas introducido en el transcurso de los años treinta, se tradujo en una fuerte contracción de las compras del producto latinoamericano.

c) Durante los años treinta las importaciones de café aumentaron con cierta rapidez; la demanda de muchas materias primas latinoamericanas, en cambio, fué escasa. Durante la mayor parte de ese período, la producción interna bastó para satisfacer el consumo, de suerte que la importación desde la América latina no vino a aumentar en forma apreciable sino al comienzo de la pasada conflagración. Los principales instrumentos de que se valieron los Estados Unidos para limitar la competencia extranjera fueron los aranceles, los impuestos internos y las cuotas de importación. Acaso más que en cualquier otro período, el proteccionismo constituyó entonces una verdadera barrera contra la importación de productos primarios

Tendencias imperantes después de la segunda guerra mundial

El considerable aumento (70 por ciento con relación al promedio anual registrado en 1935-39) que han experimentado las importaciones de origen latinoamericano durante el actual período postbélico, débese en parte a las condiciones de oferta relativamente favorables que han prevalecido en la América latina. Si bien ese aumento es igual al que se registró después de la primera guerra mundial, la participación latinoamericana en el mercado de los Estados Unidos es sustancialmente mayor que la alcanzada en aquella oportunidad. (Véase Cuadro 3).

Cuadro 3. Estados Unidos: Participación porcentual de las importaciones latinoamericanas dentro de las importaciones totales

Período	Promedios anuales	
	Precios constantes	Precios corrientes
1910-14	24,0	24,7
1920-24	29,0	29,0
1935-39	22,8	22,3
1946-49	33,1	35,4

Fuente: Véanse los cuadros del Anexo.

No obstante este considerable crecimiento, durante el período 1946-49 la relación entre las importaciones provenientes de la América latina y el ingreso norteamericano fué sólo igual a la registrada durante la preguerra (1935-39, Cuadro 2); ambas son las más bajas conocidas desde 1900 en adelante. Esto significa que la guerra no alteró la secular tendencia descendente de la propensión a importar mercancías latinoamericanas. En cuanto al total de las importaciones, su tendencia a disminuir con mayor celeridad explicase en parte por las condiciones mismas de la oferta. La tendencia de la demanda norteamericana durante este período, en lo que se refiere a ciertos productos de consumo determinados, se trata en forma más extensa en el Capítulo II.

Ingresos en dólares y fluctuaciones de precios

La evolución del valor de las importaciones de origen latinoamericano refleja la importancia que tienen los cambios cíclicos de la demanda de los Estados Unidos en los ingresos en dólares de la América latina. Puede medirse, por lo menos en parte, la influencia de las fluctuaciones de los precios estudiando los cambios relativos del volumen físico y del valor de las importaciones norteamericanas. En efecto, la tasa media de aumento del valor de las importaciones procedentes de la América latina fué considerablemente más alta que la tasa del volumen físico, con excepción de 1925-29 y 1935-39. Aun más, los aumentos de precio contribuyeron con cerca del 50 por ciento al incremento del valor de las importaciones registrado después de la primera guerra

/mundial (1920-24)

y alrededor del 60 por ciento del que se observó con posterioridad a la segunda (1946-49).

Cuadro 4. Estados Unidos: Valor a precios corrientes de las importaciones
(millones de dólares)
Período base 1900-04 = 100

Período	Totales		América latina	
	Promedio anual	Indice	Promedio anual	Indice
	(Millones de dólares)			
1900-04	919	100	206	100
1905-09	1.257	137	302	147
1910-14	1.689	184	417	202
1920-24	3.660	398	1.062	516
1925-29	4.267	464	994	483
1930-34	1.912	208	433	210
1935-39	2.340	255	521	253
1946-49	6.044	658	2.136	1.037
1929	4.399	479	1.014	492
1937	3.010	328	673	327

Fuente: Véase los cuadros del Anexo.

Hasta la última guerra inclusive, el valor de las importaciones de origen latinoamericano se movió en forma paralela al valor total de las importaciones norteamericanas. La discrepancia que se observa en la postguerra en favor de los productos latinoamericanos se debió principalmente al sustancial aumento del volumen de estos últimos en comparación con el volumen de las importaciones de otras procedencias, aun cuando los precios de los primeros aumentaron proporcionalmente más que los de las importaciones totales. (Véase Gráfico C).

Así pues, exceptuando el período actual, los precios de importación de los productos latinoamericanos han evolucionado en forma muy similar a los precios de las importaciones totales de los Estados Unidos. (Véase Gráfico D). Contrariamente a lo que ocurrió al término de la primera guerra mundial, cuando los valores unitarios de los productos latinoamericanos rebasaron en un comienzo el aumento de los precios de las importaciones totales de los Estados Unidos y luego (1922) cayeron muy por debajo del nivel general, los precios de las exportaciones latinoamericanas en el mercado norteamericano continuaron subiendo hasta

/1948 y se

1948 y se mantuvieron firmes durante la depresión de 1949.

Crecimiento futuro

Los cambios que se advierten en los precios y en el comercio de los Estados Unidos después de la guerra reflejan una sostenida demanda de productos alimenticios latinoamericanos, debido en parte a los altos niveles de ingreso y empleo que han caracterizado la economía de este país durante este período, y en parte, a la lenta recuperación de la oferta de los demás países. Sin embargo, la participación de la América latina en el mercado estadounidense excedió esta vez en gran medida a la del período similar que siguió a la primera conflagración. De los cambios recientes despréndese también que, contrariamente a lo acontecido después de aquel conflicto y aun durante todo el período interbélico, la producción norteamericana de muchas materias primas parece haber alcanzado ya niveles topes en relación con las necesidades derivadas del crecimiento del consumo y del ingreso real del país, lo que entrañaría una dependencia considerablemente mayor con respecto a las materias primas importadas. Por lo tanto, puede ocurrir que la demanda de productos latinoamericanos continúe manteniéndose a niveles más altos en comparación con las importaciones totales de este país. Pero, si por una parte el actual programa de defensa puede acentuar todavía esta probable tendencia de la demanda, por otra, los altos niveles alcanzados ya por esta última hacen suponer que el mercado norteamericano para mercancías latinoamericanas podría crecer en el futuro con mayor lentitud que en el pasado inmediato.

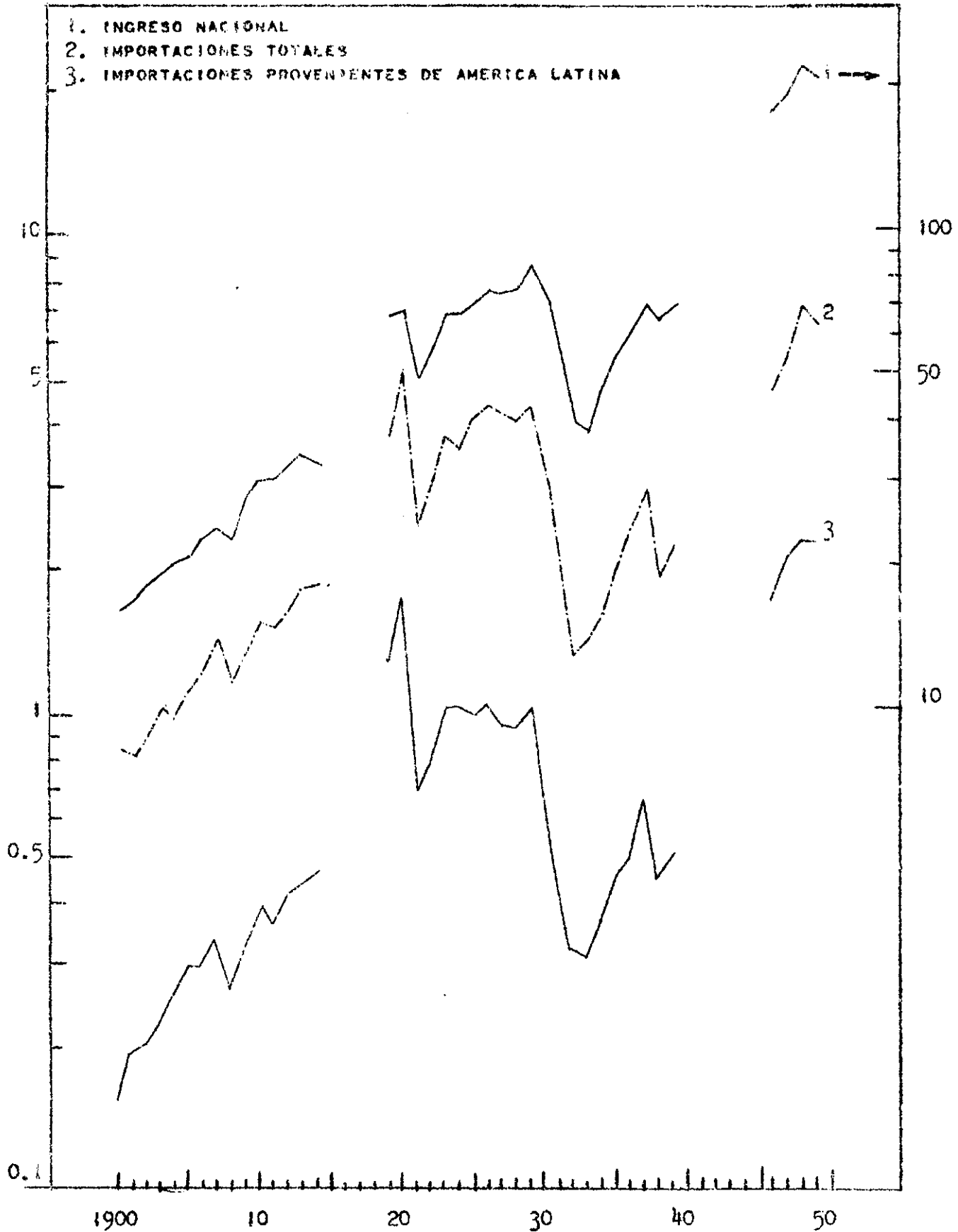
En resumen, el volumen de las importaciones de procedencia latinoamericana podría aumentar a razón del 1,5 al 3,0 por ciento al año aproximadamente. Este índice de crecimiento sería mayor que el registrado después de la primera guerra mundial (por ejemplo, entre 1920-24 y 1925-29) y supone el mantenimiento constante de altos niveles de actividad económica y de ingreso real en los Estados Unidos durante los próximos diez años.

GRAFICO C
ESTADOS UNIDOS

INGRESO NACIONAL DE ESTADOS UNIDOS, IMPORTACIONES TOTALES Y LAS
PROVENIENTES DE AMERICA LATINA

MIL MILLONES DE DOLARES

ESCALA SEMI-LOGARITMICA



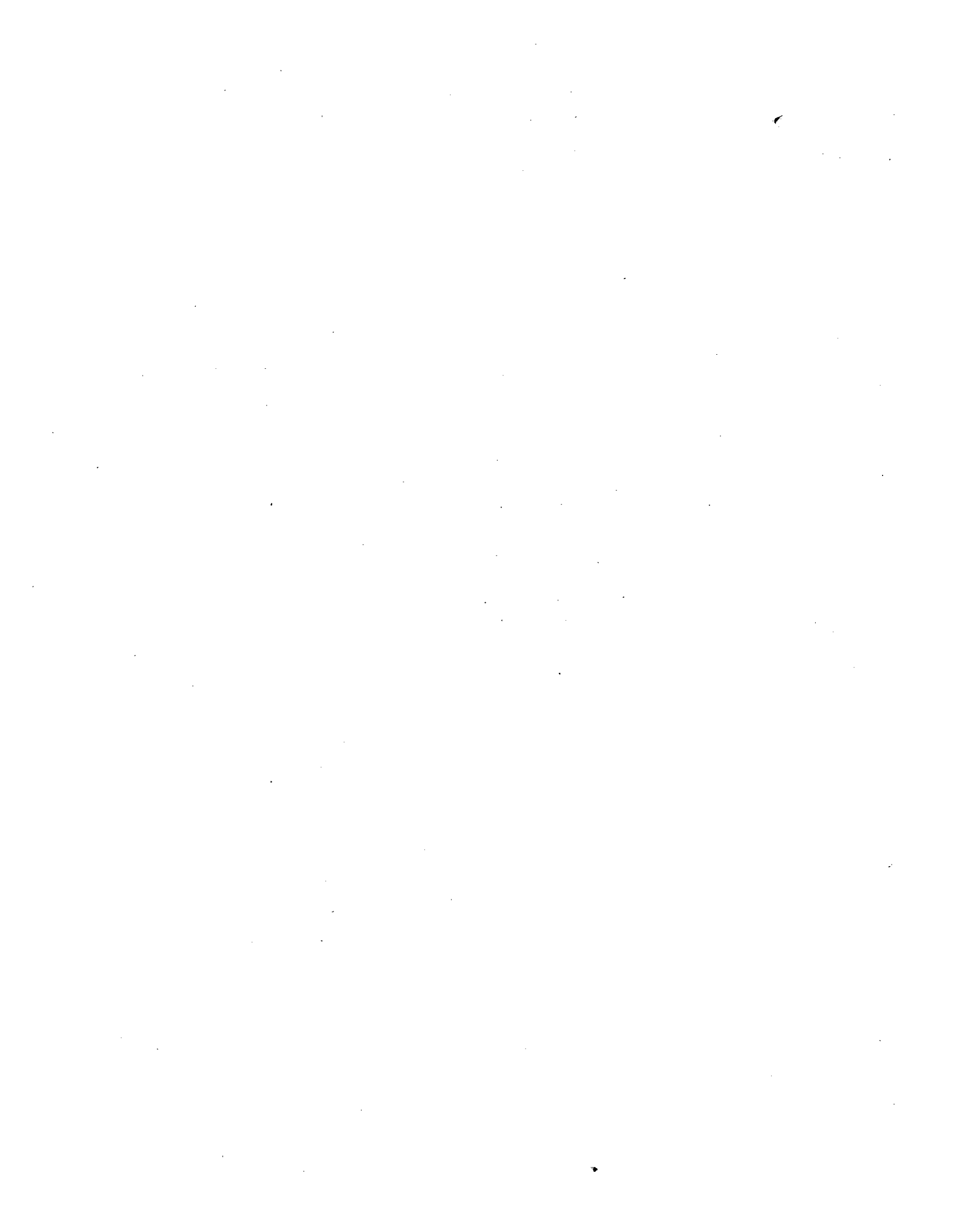
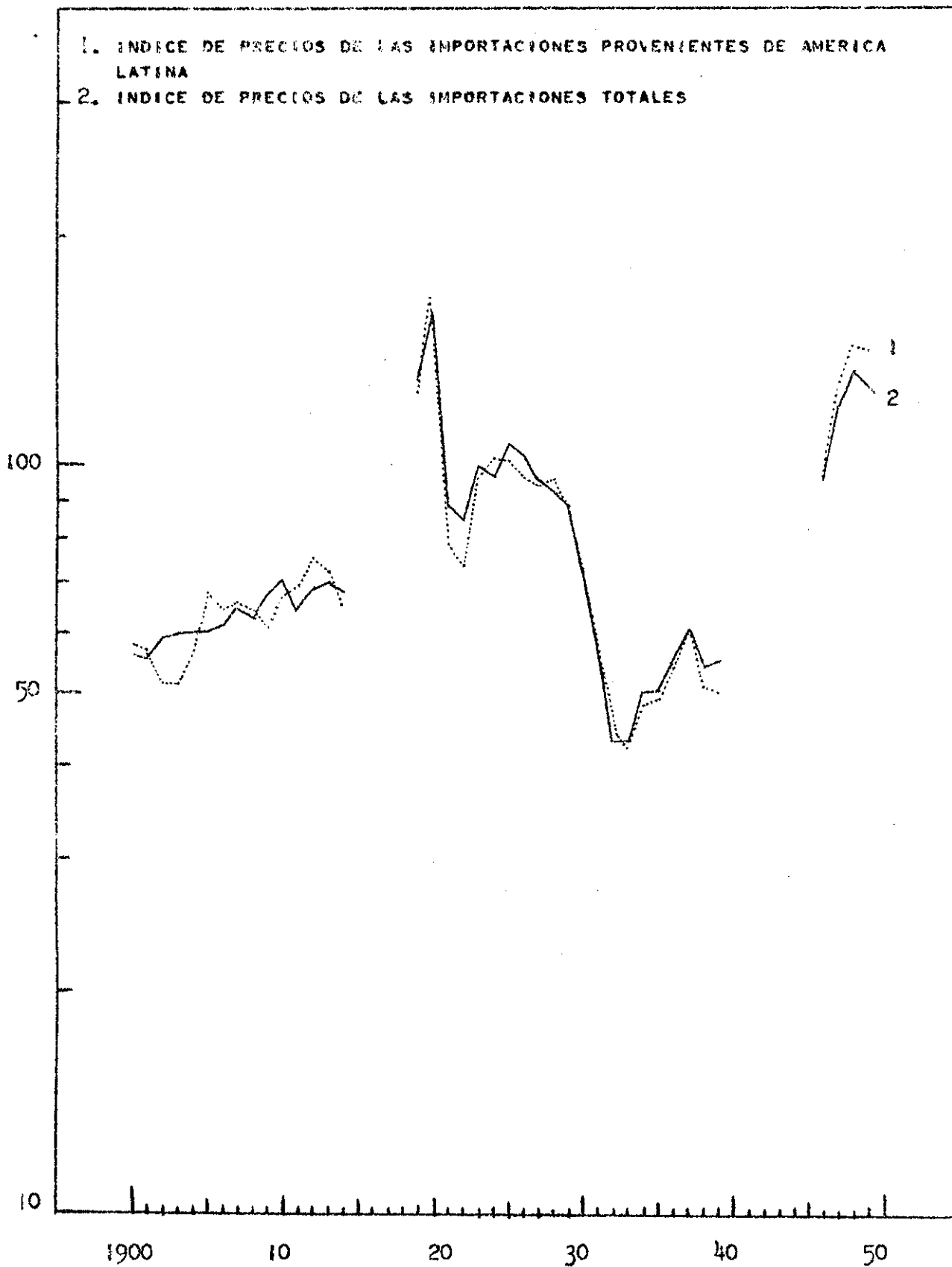


GRAFICO D
ESTADOS UNIDOS

INDICE DE PRECIOS DE LAS IMPORTACIONES
1923/25 = 100

ESCALA SEMI-LOGARITMICA



CAPITULO II. LA EXPERIENCIA RECIENTE

La demanda de productos latinoamericanos por parte de los Estados Unidos creció rápidamente durante y después de la segunda guerra mundial, cuando el empleo y la actividad industrial de este país alcanzaron niveles máximos. Esto se refleja en el considerable aumento, con relación a la preguerra, del volumen de las importaciones provenientes de la América latina y en el aumento aun mayor de los ingresos en dólares de aquellos países, provocados por el alza mundial de los precios de las materias primas y de los productos alimenticios primarios. La leve disminución del volumen de estas importaciones que se advierte después de 1946 puede atribuirse en parte al mejoramiento de las condiciones de oferta en otras regiones. Sin embargo, debe hacerse observar que mientras el volumen de las importaciones norteamericanas provenientes de la América latina ha disminuído un poco desde 1946 a esta parte, los ingresos en dólares siguieron subiendo hasta 1948 y bajaron sólo levemente a raíz de la breve depresión de 1949. Por lo tanto, la evolución ascendente de los precios en la postguerra ha tendido a compensar la baja de las entradas en dólares de la América latina que acarrearía el descenso del volumen.

Cuadro 5. Estados Unidos: Variación porcentual del valor de las importaciones y del ingreso real

Período	Precios constantes		Precios corrientes		Ingreso real
	Totales	América latina	Totales	América latina	
1937-46	-8	57	59	160	62
1937-48	7	46	130	246	69
1946-49	6	-12	35	31	-2
1914-19	7	46	106	179	35
1914-22	32	50	64	70	31
1919-22	23	1	-20	-39	-2

Fuente: Véase los cuadros del Anexo

/Hasta 1946,

Hasta 1946, el volumen de las importaciones provenientes de la América latina aumentó casi al mismo ritmo que el ingreso real, pero en 1948 descendió por debajo de este último. Sin embargo, mientras, a raíz de la breve depresión de 1949, disminuyó 12 por ciento con relación a 1946, las importaciones norteamericanas en su conjunto experimentaron un aumento. Esto ilustra en cierta medida la vulnerabilidad de las exportaciones latinoamericanas, con excepción de los principales productos alimenticios, a la contracción de la actividad económica norteamericana.

El índice de crecimiento de las importaciones de origen latinoamericano en el actual período de postguerra se asemeja al observado después de la primera conflagración mundial. En cambio, las importaciones totales se recuperaron a un ritmo mucho más lento. El hecho de que las primeras hayan logrado aumentar más rápidamente que las segundas puede indicar ya sea un cambio en la estructura de la demanda norteamericana favorable a la América latina, o un cambio de las condiciones de oferta de los demás países.

Comparados con la preguerra, los mayores ingresos en dólares que América latina obtuvo de sus exportaciones a los Estados Unidos en 1946 fueron en su mayor parte consecuencia del rápido aumento de las importaciones de café. En efecto, entre 1937 y 1946, el volumen de este producto creció más que en cualquier otro período. Aun más, mientras el volumen subía en cerca de 70 por ciento, su valor en dólares aumentaba, en el mismo período, 220 por ciento, lo que demuestra la prodigiosa elevación de los precios de este producto. En cambio, entre esos mismos años las importaciones de azúcar latinoamericana aumentaron sólo 18 por ciento en volumen y 84 por ciento en valor.

Cuadro 6. Estados Unidos: Cambios porcentuales de las importaciones de los principales productos latinoamericanos

Período	Café		Azúcar		Cobre refinado		Petróleo		Lana para vestuario		Lana para alfombras		Cueros de vacuno	
	Vol.	Val.	Vol.	Val.	Vol.	Val.	Vol.	Val.	Vol.	Val.	Vol.	Val.	Vol.	Val.
1937-46	68	222	18	84	54	60	146	291	501	549	279	148	-59	=33
1946-49	7	66	21	63	28	103	39	170	-49	-49	-10	-8	-62	-67

Fuente: Véase los cuadros del Anexo.

/La expansión

La expansión del mercado norteamericano ocurrida después de la guerra favoreció en cierta medida a las materias primas, correspondiendo el aumento más sustancial al cobre. También aumentaron considerablemente las importaciones de petróleo y lana, en tanto que disminuyeron las de cueros de vacuno.

La demanda de productos latinoamericanos con posterioridad a 1946 da una idea del grado en que podría mantenerse el ritmo de crecimiento de sus importaciones. (Véase Cuadro 6). Entre 1946 y 1949 las importaciones de café aumentaron sólo 7 por ciento en cuanto a volumen y, como resultado de las constantes alzas de precio, casi 70 por ciento en cuanto a valor.^{1/} Las importaciones de azúcar continuaron aumentando en medida sustancial en volumen y en valor. En el caso de las materias primas, tanto las importaciones de lana como las de cueros de vacuno disminuyeron considerablemente como consecuencia de una contracción de la demanda, mientras que las importaciones de cobre y petróleo continuaron subiendo en forma apreciable.

Por lo tanto, la experiencia postbélica reciente indica que al igual que en el pasado, el aumento de la demanda de productos latinoamericanos depende esencialmente de algunos productos importantes. Predomina entre éstos el café, cuya demanda crece continua y a veces rápidamente. La magnitud del aumento de las importaciones de este producto a partir de 1937 refleja un consumo norteamericano ascendente, mucho mayor que el que podría indicar el crecimiento de la población, y cercano a la tasa de incremento del ingreso real.^{2/} Además, aunque el consumo de café creció relativamente poco después de 1946, su valor en dólares aumentó debido a las considerables alzas de su precio.

Las altas tasas de aumento experimentadas por los principales productos que la América latina exportó hacia los Estados Unidos durante y después de la guerra, sugieren que la tendencia a largo

^{1/} Además, el alza de precios del café ocurrida después de la guerra, se reflejó sólo parcialmente en 1949; la mayor parte del aumento comenzó en el otoño de ese año, de modo que su efecto no se hizo sentir plenamente sino en 1950, provocando una leve disminución del volumen.

^{2/} Entre 1937 y 1949 el consumo per capita de café en los Estados Unidos aumentó cerca de 42 por ciento.

plazo discutida en páginas anteriores se ha invertido de manera que mejora las futuras posibilidades del comercio de exportación latinoamericano con este país, en comparación con otras fuentes productoras. En vista del extraordinario aumento que ha tenido la demanda norteamericana en fecha reciente, es posible que las importaciones de mercancías latinoamericanas no crezcan en el futuro con la misma rapidez que en el pasado inmediato. Pero, por otra parte, las necesidades generadas por el esfuerzo bélico actual y la creciente limitación de la disponibilidad de materias primas de origen local deberían mantener la demanda de productos latinoamericanos a un nivel superior al del período interbélico y con una tasa de crecimiento más elevada.

CAPITULO III. LOS EFECTOS DE LAS FLUCTUACIONES DE LA ACTIVIDAD
ECONOMICA DE LOS ESTADOS UNIDOS

La inelasticidad de la demanda norteamericana respecto de los precios de los productos latinoamericanos, unida a las fuertes fluctuaciones de la actividad económica de los Estados Unidos, ha repercutido seriamente en la situación económica de la América latina. Dado que durante las crisis económicas de este país, el volumen y los precios de las importaciones procedentes de la América latina en su conjunto se mueven en el mismo sentido, el efecto que aquéllas producen sobre los ingresos en dólares de esa región es doblemente depresivo. Sin embargo, para juzgar este efecto en términos más amplios es necesario considerar la influencia relativa de las depresiones norteamericanas sobre el valor de las exportaciones latinoamericanas en cotejo con otras regiones del mundo.

El valor del total de las importaciones norteamericanas y el de las importaciones procedentes de la América latina han fluctuado en forma muy similar. En cada una de las principales crisis que los Estados Unidos han sufrido desde 1900, los ingresos en dólares que la América latina obtenía de su comercio directo con este país disminuyeron casi en la misma medida que los ingresos de las demás regiones del mundo.

Cuadro 7. Estados Unidos: Disminución del valor de las importaciones norteamericanas durante los periodos de crisis, en porcentajes

Período	Total	América latina
1907-08	-17	-16
1920-21	-53	-64
1929-32	-70	-68
1937-38	-36	-30
1948-49	-2	-2

Fuente: Véase los cuadros del Anexo.

/Los cambios

Los cambios de volumen muestran una tendencia algo similar: las importaciones procedentes de la América latina han disminuido en forma semejante al total de las importaciones de Estados Unidos, según lo comprueban las cifras del cuadro 8.

Cuadro 8. Estados Unidos: Disminución del volumen físico de las importaciones y del ingreso real, en porcentajes

<u>Período</u>	<u>Total</u>	<u>América latina</u>	<u>Ingreso real</u>
1907-08	-16	- 9	- 4
1920-21	-15	-17	-37
1929-32	-39	-37	-32
1937-38	-28	-28	- 9
1948-49	- 1	- 1	—

Fuente: Véase los cuadros del Anexo.

Despréndese de estos datos que, con excepción de la gran depresión de 1929, los períodos de crisis económica de los Estados Unidos no parecen haber extremado sus efectos sobre el volumen o el valor de las importaciones.

La importancia de las fluctuaciones de los precios comparados con los cambios de volumen de las importaciones norteamericanas, tanto de las que proceden de la América latina como del total, varió sustancialmente en los distintos períodos de crisis. Durante las depresiones de 1907-08 y 1937-38, la contracción de la demanda se tradujo especialmente en un menor volumen de importaciones, mientras que durante la crisis de 1920-21 y 1929-32 provocó un violento descenso de precios.

La marcada similitud de la reacción de las importaciones totales y de las importaciones de origen latinoamericano ante las depresiones económicas de los Estados Unidos explícate en parte por la propia composición de las importaciones de este país. Desde comienzos del siglo, las materias primas y los productos alimenticios en bruto han constituido entre el 45 y el 50 por ciento del total. Como las importaciones procedentes de la América latina están formadas en su gran mayoría por productos de esta clase, es de suponer que sus fluctuaciones en valor y volumen habrán de concordar con las del total.

Si bien es cierto que las principales fluctuaciones de la demanda de productos latinoamericanos han ocurrido en épocas de depresión norteamericana, ha habido otras de menor duración que no influyen de

modo aparente en el volumen total de las importaciones. Estas variaciones han tenido lugar en épocas de plena prosperidad y parecen estar relacionadas con los reajustes periódicos de los inventarios que llevan a cabo ciertos sectores industriales norteamericanos. El efecto de tales reajustes sobre el volumen de las importaciones provenientes de la América latina no se manifiesta con anterioridad a la primera guerra mundial, lo que hace suponer que desde entonces la influencia de aquellos reajustes sobre el volumen de las importaciones ha variado considerablemente.

Un elemento que aparentemente contribuyó a la aparición de estas fluctuaciones pasajeras fué la expansión, durante y después de la primera guerra mundial, de la producción interna de materias primas que entraron a competir con las importaciones provenientes de la América latina. Durante los años que median entre el primer y el segundo conflicto mundial, algunas de estas materias primas, entre ellas el cobre, el petróleo, los cueros y pieles y la lana, fueron eficazmente protegidas por barreras aduaneras, de suerte que su importación vino a cobrar impulso sólo en épocas en que las necesidades de consumo rebasaron la capacidad de producción interna. El efecto de los reajustes de los inventarios, provocados por las fluctuaciones de la demanda, por pequeñas que ellas fuesen, se hacía sentir principalmente sobre el volumen de las importaciones de las materias primas afectadas. Así, pequeñas variaciones en el consumo nacional produjeron fluctuaciones sustancialmente mayores en toda una serie de materias primas importadas desde la América latina. En el capítulo siguiente se trata en forma más detallada el comportamiento cíclico de las importaciones de algunos productos de consumo específicos.

CAPITULO IV. COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES

Como se señaló en el Capítulo I, desde comienzos del siglo la demanda de productos de la América latina por parte de los Estados Unidos ha sido determinada en gran medida por la propia composición de las exportaciones latinoamericanas y por el crecimiento del ingreso real de este país. La naturaleza de aquéllas y el hecho de que su composición haya permanecido relativamente estable mientras la economía de los Estados Unidos experimentaba cambios fundamentales, han influido en forma notoria sobre la tasa de crecimiento del volumen físico de importación de productos latinoamericanos, como asimismo sobre los ingresos en dólares de los países de la América latina. También han influido, aunque en menor escala, en la tendencia de la demanda norteamericana de estos productos, la estructura arancelaria y la política comercial de los Estados Unidos.^{1/}

^{1/} El nivel de los derechos aduaneros que gravan las importaciones procedentes de la América latina ha sido por lo general inferior al que se aplica a otros abastecedores extranjeros que compiten con la producción nacional. Sin embargo, si se continúa la actual política norteamericana, que desde 1934 ha tendido a reducir las barreras contra la importación, este factor puede perder importancia en el futuro, aunque es probable que la política comercial norteamericana tienda nuevamente al proteccionismo durante los períodos de depresión económica y afecte, por lo tanto, los productos que compiten con la producción interna. Así por ejemplo, la producción de los depósitos submarginales de metales no ferrosos de Estados Unidos se ha visto considerablemente estimulada por el actual esfuerzo de defensa. Aunque en muchos casos tal producción podría no resultar económica a precios más bajos, podría continuar protegiéndose una vez iniciada. Ha sido éste un factor importante en la tendencia a colocar a los productores extranjeros en una situación de oferta marginal dentro del mercado norteamericano. Los efectos generales de la tendencia de la política arancelaria norteamericana desde 1934 se estudian en detalle en el Capítulo IV de la Segunda Parte.

Examínanse a continuación la influencia de estos factores sobre la tendencia de las importaciones de productos latinoamericanos y las perspectivas a largo plazo que a este respecto se ofrecen. Además, dado que la reacción de las principales exportaciones latinoamericanas ante las depresiones de Estados Unidos ha sido determinada en gran medida por su propia composición, los efectos del ciclo económico norteamericano sobre los diferentes grupos de productos latinoamericanos se tratan brevemente.

La demanda de mercancías latinoamericanas por parte de los Estados Unidos se ha reducido hasta hoy a un grupo relativamente pequeño. Desde comienzos del siglo, no más de 10 productos han constituido constantemente entre el 66 y el 75 por ciento del valor total de las importaciones procedentes de la América latina (Véase Cuadro 5 del Anexo).^{1/}

El efecto de esta concentración se ha visto agudizado por el hecho de que durante varios decenios dos productos, el café y el azúcar, han constituido entre el 45 y el 50 por ciento o más del valor total de estas importaciones. Si a esos dos artículos se agregan el cacao y el banano, cuya participación en el total es mucho menor, se tiene que el grupo de productos alimenticios tradicionales representa cerca del 50 al 55 por ciento del total de las importaciones de origen latinoamericano.

^{1/} Estos porcentajes se aproximan a los del volumen físico de los mismos productos toda vez que sus precios varían por lo general en idéntica forma que los del total de las importaciones de origen latinoamericano.

Cuadro 9. Estados Unidos: Principales importaciones de origen latinoamericano (Valor total en millones de dólares, por decenios)

Período	Café	Azúcar	Cacao	Petróleo	Cobre	Semilla de lino	Nitratos	Cueros de vacuno	Lana	Total
1900-09	665	583	79	—	153	3	92	99	52	2543
1920-29	2409	2842	244	807	615	338	385	308	257	10280
1930-39	1428	718	148	427	280	161	102	79	95	4766

Porcentajes sobre el valor total de las importaciones de origen latinoamericano

1900-09	26,0	22,9	3,1	—	6,0	—	3,6	3,9	2,0
1920-29	23,4	27,6	2,4	7,8	6,0	3,3	3,7	3,0	2,5
1930-39	30,0	15,1	3,1	9,0	5,9	3,4	2,1	1,7	2,0

Fuente: Véase los cuadros del Anexo.

Como puede observarse, la tendencia general de las importaciones procedentes de la América latina está íntimamente ligada a la demanda de cuatro de los principales productos alimenticios. Los otros seis artículos, que representan alrededor del 25 por ciento o más del valor total, forman un grupo que se relaciona en forma más estrecha con el desarrollo industrial de los Estados Unidos y que ejerce una influencia menor sobre la tendencia del conjunto de esas importaciones. Estúdiase separadamente la posición de algunos productos primarios y artículos manufacturados nuevos en el mercado norteamericano.

a. Productos alimenticios tradicionales

Según se indicó, desde comienzos del siglo los principales productos alimenticios que importan los Estados Unidos desde la América latina, es decir, café, azúcar, cacao y bananos, han constituido el 50 por ciento, y en ciertos períodos poco más del valor total de esas importaciones. Su importancia relativa a lo largo de todo el período no ha variado. Aunque esa proporción se redujo a algo menos de la mitad en 1946-49, es probable que se haya recuperado al aumentar el valor de las importaciones de café desde fines de 1949.

Aunque en ciertas épocas ha habido marcadas desviaciones entre la tendencia de las importaciones y los niveles del ingreso real norteamericano, como ocurriera durante los años veinte, por ejemplo, desde

/1900 el consumo

1900 el consumo per cápita de cacao y café ha aumentado más rápidamente que el ingreso real. Estos dos artículos se producen en casi todos los países de la América latina. El café ha llegado a convertirse en el más importante producto de exportación de la América latina hacia los Estados Unidos. El consumo de azúcar ha aumentado en grado mucho menor, en tanto que la tendencia del banano se ha mantenido relativamente estacionaria. Es probable que el consumo per cápita de azúcar no aumente sustancialmente y que la importancia relativa del banano continúe disminuyendo a medida que aumente el nivel del ingreso real norteamericano.

Con excepción del azúcar, las necesidades norteamericanas de estos productos alimenticios se satisfacen enteramente mediante importaciones libres de derecho y de otras medidas restrictivas. El café latinoamericano prácticamente carece de competencia dentro del mercado norteamericano, ya sea de parte de otras zonas o de productos de sustitución. El cacao tampoco se ha visto afectado por la competencia de otros productos; pero a medida que ha venido aumentando la demanda, el cacao latinoamericano ha ido perdiendo terreno frente a la competencia del africano. Sin embargo, el restablecimiento progresivo de los mercados europeos que África perdió durante la guerra puede ofrecer una nueva oportunidad para América latina en Estados Unidos. En cuanto al banano, aunque no está sujeto a una competencia seria por parte de los productores extracontinentales, ha perdido importancia debido a la competencia de las frutas en conserva. El azúcar ha sido el único alimento que se ha visto afectado por la competencia directa de la producción nacional y por la política proteccionista de los Estados Unidos. Si bien esta política ha tenido por efecto limitar la participación de la América latina en el mercado norteamericano, los precios fijados para defender a los productores nacionales han sido tales que aquélla siempre resulta favorecida.

La magnitud del aumento de las importaciones de los principales productos alimenticios que ha tenido lugar durante los principales períodos del presente siglo, se resume en el Cuadro 10. Adviértese que durante el último decenio las importaciones de café aumentaron, tanto en volumen como en valor, mucho más que en cualquier otro período de este siglo. Es

/posible que

posible que los aumentos que puedan ocurrir en los próximos diez años estén más cerca del modesto crecimiento alcanzado durante los años veinte, que del rápido auge ocurrido en el curso de la última guerra mundial.

La apreciable disminución del volumen de las importaciones de azúcar y el pequeño descenso del valor, tanto en términos absolutos como en relación con otros productos alimenticios, registrados durante los años treinta, traducen el efecto que ejerció la política norteamericana de cuotas y de precios mínimos. El crecimiento futuro de las importaciones de azúcar está limitado por la política norteamericana a un porcentaje del consumo total de azúcar en los Estados Unidos que depende de las cuotas que se fijan a la producción nacional, a la de sus territorios extracontinentales y a la de las Filipinas. De este modo, el aumento del consumo, que posiblemente se limite a la tasa de crecimiento de la población, no significará sino un muy leve incremento de las importaciones del producto latinoamericano. En lo que respecta al cacao, basándose en la experiencia reciente que muestra que la producción africana se destina en grado creciente a los países europeos, puede decirse que sus perspectivas en el mercado norteamericano son favorables.

Cuadro 10. Estados Unidos: Variación porcentual del volumen y valor de las importaciones de los principales productos alimenticios

Decenio	Café		Azúcar		Cacao	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
1900-1909	35,7	53,8	124,2	115,5	166,7	136,8
1920-1929	14,1	19,7	-24,5	-79,9	5,2	-34,4
1930-1939	26,1	-33,6	-27,5	-3,4	42,5	-24,6
1937-1946	67,8	221,7	18,3	84,2	-7,4	27,7

Fuente: Véase los cuadros del Anexo.

Como lo indican las cifras del Cuadro 11, la disminución que durante los períodos de crisis norteamericana experimentan los ingresos en divisas que la América latina obtiene de sus principales productos alimenticios que exporta hacia los Estados Unidos, puede atribuirse en gran medida a las fluctuaciones de los precios. En general, el volumen

/de las importaciones

de las importaciones de estos productos ha mostrado menor vulnerabilidad a las crisis norteamericanas que el grupo de materias primas, lo que refleja la gran inelasticidad de su demanda respecto de los cambios a corto plazo del ingreso. En verdad, durante la pequeña depresión de 1949 el volumen y el valor de los dos principales artículos de consumo, es decir, el café y el azúcar, aumentaron, siendo así que el ingreso disminuyó.

El volumen de las importaciones de café, que es el producto más importante tanto entre los alimenticios como en el total, ha dado pruebas de gran estabilidad durante los períodos de depresión de los Estados Unidos. Durante la crisis de 1907-08 disminuyó 11 por ciento, en tanto que a raíz de la gran depresión de 1929 experimentó un descenso de apenas 1 por ciento. Las fluctuaciones del volumen de las importaciones de azúcar, en cambio, durante ciertos períodos de crisis, han seguido mucho más de cerca que el café las variaciones del ingreso real norteamericano, pero en cierta medida es este fenómeno resultado de factores especiales. Por ejemplo, la disminución registrada entre 1920 y 1921 se debió probablemente al hecho de haberse satisfecho la demanda acumulada durante la guerra, en tanto que el sensible descenso habido entre 1929 y 1932 fué quizá efecto del creciente proteccionismo a la producción del país y de sus posesiones extracontinentales. Sin embargo, en resumen, la regulación oficial del mercado azucarero norteamericano desde 1934 en adelante ha servido probablemente para reducir al mínimo el margen de fluctuación del valor en dólares de las importaciones de azúcar. El volumen de las importaciones de cacao no muestra, en cambio, ninguna relación directa con el ingreso nacional ya que virtualmente todas las reducciones de valor registradas durante los períodos de crisis fueron consecuencia del descenso de los precios. El efecto de las depresiones norteamericanas sobre los ingresos en divisas que la América latina obtiene de sus materias alimenticias tradicionales se ha aminorado, pues, debido a la inelasticidad de la demanda con respecto al ingreso nacional.

Cuadro 11. Estados Unidos: Cambios porcentuales en el volumen y el valor de las importaciones de los principales productos alimenticios durante los periodos de crisis

Periodos	Café		Azúcar		Cacao	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
1907-1908	-10,9	-13,8	-28,2	-17,3	-4,0	14,5
1920-1921	-4,2	-43,1	-16,6	-73,3	0	-51,5
1929-1932	-1,2	-55,8	-53,7	-75,3	11,1	-51,7
1937-1938	21,1	-7,0	-10,1	-25,4	1,1	-42,2
1948-1949	5,2	13,7	8,3	10,9	18,9	-38,8

Fuente: Véase los cuadros del Anexo.

La conclusión que de este análisis se desprende en cuanto a las perspectivas de los ingresos en dólares que América latina obtiene por este concepto es la de que éstos rebasarán los altos niveles actuales a un ritmo menor que el ingreso real norteamericano.^{1/} Es probable, por otra parte, que las crisis económicas norteamericanas influyan en el grupo de las materias primas principalmente a causa de la baja de los precios, en tanto que el volumen podría mantenerse estable en comparación con las importaciones de materias primas.

^{1/} Es interesante hacer notar que de los cuatro productos alimenticios tradicionales sólo en el caso del banano y del azúcar las empresas productoras son en su mayoría extranjeras. Sin embargo, aun en estos dos casos la importancia de tal hecho ha disminuído. En efecto, el banano constituye una parte cada vez menos importante del valor de las exportaciones latinoamericanas a los Estados Unidos, aunque es de gran significación para los países de la América central. Por otra parte, el azúcar, que representa una proporción mucho mayor del total, lo están produciendo en grado creciente empresas nacionales. En 1949 el 45 por ciento del azúcar de Cuba, que representa virtualmente el total de las exportaciones latinoamericanas de este producto a los Estados Unidos, fué producido por cubanos, en tanto que en 1929 esa proporción llegaba sólo a 22 por ciento. Por consiguiente, la porción de los ingresos derivadas de estos productos de exportación que se destina al servicio de inversiones extranjeras es cada vez mayor, y en la medida en que las sumas destinadas a este efecto se reducen, aumentan las disponibilidades de esos países para satisfacer sus propias necesidades de importación.

b) Materias primas tradicionales

La demanda de materias primas latinoamericanas ha sido a veces mayor que la de artículos alimenticios en bruto. Ha sido también muy vulnerable a la competencia de los productos norteamericanos y al desarrollo de los productos de sustitución. Además, el ciclo económico de este país y los periódicos ajustes de inventario la han sometido a violentas fluctuaciones.

Las seis materias primas principales que los Estados Unidos importan tradicionalmente desde la América latina son: el petróleo, el cobre, las semillas de lino, los nitratos, los cueros de vacuno y la lana. Con excepción del petróleo y de las semillas de lino, cuya importancia dentro del comercio latino-norteamericano surgió después de la primera guerra mundial, todos ellos se desarrollaron rápidamente con anterioridad a ésta. (Véase Cuadro 12). La demanda de la mayor parte de estos productos aumentó durante los años veinte, pero el ritmo de incremento bajó bruscamente en comparación con el período anterior y en varias oportunidades se registraron leves tendencias decrecientes. Por ejemplo, las importaciones de cobre aumentaron en grado mucho más lento que en el período inmediatamente anterior a la primera conflagración mundial. Durante el mismo período decreció el volumen de las importaciones de petróleo en tanto que su valor aumentaba debido a las alzas de los precios. Las importaciones de lana para vestuario y de cueros de vacuno dieron muestra de una tendencia a la baja. Las compras de lana para alfombras, en cambio, aumentaron con rapidez tanto en volumen como en valor, indicando con ello un cambio definitivo en la composición de las importaciones de este producto. Durante los años treinta, las importaciones de las principales materias primas latinoamericanas tendieron a disminuir tanto en volumen como en valor. Entre los artículos estudiados, sólo las de lana dieron muestra de una tendencia al alza, correspondiendo el incremento mayor a la lana para alfombras. La crisis de los años treinta precipitó la caída que sufren casi todas estas materias primas, de tal modo que ese período no puede considerarse como demostrativo de la tendencia general; sin embargo, el movimiento descendente de la demanda de algunas de ellas ya se había iniciado en el curso del decenio anterior.

Cuadro 12. Estados Unidos: Variación porcentual de las principales materias primas importadas desde la América latina

Periodo	Petró-	Cobre	Cobre	Lana	Lana	Cueros
	leo	en	semi-	para	para	de
	a/	bruto	refinado	vestuario	alfombras	vacunos
	Vol.Val.	Vol.Val.	Vol.Val.	Vol.Val.	Vol.Val.	Vol.Val.
1900-09		141 298	322 333	297 259	-33 -7	68 -62
1920-29	-7 -53	35 -1	75 51	-64 -74	262 158	-14 -55
1930-39	-30 -38	-42 -84	-24 -38	10 3	168 140	-22 -47
1937-46	146 291	31 51	54 60	501 549	279 148	-59 -33

Fuente: Véase los cuadros del Anexo

a/ Petróleo crudo, fuel oil y petróleo de destilación fraccionada.

Hasta la segunda guerra mundial, el índice de aumento de la demanda norteamericana de las principales materias primas procedentes de la América latina, con excepción de la lana, fué ligeramente inferior al índice de crecimiento de las importaciones totales de los Estados Unidos. La demanda de materias primas latinoamericanas acusó intensamente la competencia de los productos norteamericanos y de otras procedencias, como también de los productos de sustitución. Las condiciones de la demanda norteamericana han variado sustancialmente en cada caso particular, de manera que su evolución futura depende de las condiciones particulares que afecten a cada uno de esos artículos.

Las perspectivas más favorables parecen ser las que se presentan para el cobre, la lana para alfombras y el petróleo. Hasta hoy las importaciones de cobre y petróleo han desempeñado el papel de suplemento de la producción norteamericana, de suerte que han alcanzado proporciones elevadas sólo cuando el consumo interno excedía la capacidad de producción nacional. Las importaciones de cobre y petróleo han ocupado, pues, dentro del mercado norteamericano una posición en cierto modo marginal, quedando su demanda determinada en gran medida por la diferencia entre la producción y el consumo internos de ambas materias primas.

De acuerdo con las reservas actuales, la producción nacional de cobre de los Estados Unidos puede mantenerse alrededor de un millón de toneladas anuales como máximo, pero al cabo de diez años aquéllas no

/bastarían ya para

bastarían ya para hacer frente al creciente consumo interno. De realizarse tal posibilidad, cabría admitir la existencia de un mercado potencial cada vez más favorable para la importación de cobre latinoamericano, aunque la creciente competencia de otros países, especialmente del Canadá, Rodesia y Congo Belga, podría limitarla. Todavía más, el aumento de la producción de aluminio, tanto en los Estados Unidos como en el extranjero, puede significar una competencia cada vez mayor al cobre dentro del mercado de este país, siendo los precios relativos de estos dos productos los que a la larga determinan su demanda. La sustitución de cobre por aluminio puede ocurrir en caso de que la producción de este metal se expanda en la medida necesaria durante el actual período de emergencia, y asimismo en caso de que ocurra una sobreproducción como consecuencia de la contracción del consumo. Si bien es cierto que los Estados Unidos pueden constituir un mercado seguro para el cobre latinoamericano, es probable que, dada la competencia de otras fuentes productoras y de posibles sustitutos, la demanda no crezca en la misma proporción que el ingreso real, estimado, según se ha indicado ya, en 3 por ciento al año aproximadamente.

En la demanda de petróleo latinoamericano influyen circunstancias similares, aun cuando no parece que las reservas norteamericanas de este producto se agoten en la misma proporción que las reservas de cobre. El petróleo confronta, además, cierta competencia de parte de otros tipos de combustibles producidos en los Estados Unidos y de la creciente producción del Cercano Oriente. Sin embargo, es posible que la mayor parte de esta última se vaya destinando al mercado europeo. Por otra parte, es probable que el desarrollo de la capacidad de refinación de Europa después de la guerra y la proximidad de las fuentes productoras latinoamericanas respecto de los Estados Unidos limiten la competencia de la producción creciente del Cercano Oriente. Es probable, por consiguiente, que, por lo menos en el futuro próximo, América latina suministre a los Estados Unidos no menos del 75 por ciento de sus importaciones de petróleo crudo, pero que a la larga la demanda norteamericana sea determinada en gran parte por el consumo europeo de petróleo asiático.

/La tendencia de

La tendencia de la demanda norteamericana de cobre y petróleo durante los primeros años de la postguerra puede constituir un indicio de los cambios de las tendencias a largo plazo ya señalados. De ambos productos, las importaciones de petróleo aumentaron considerablemente, tanto en volumen como en valor; las de cobre, en cambio, crecieron en forma más moderada. Importa señalar, además, el hecho de que las importaciones de cobre semi-elaborado representaron para los países exportadores ingresos en dólares más altos que los proporcionados por el cobre en bruto, siendo también mayor su volumen. Si bien es cierto que los índices de aumento observado entre 1937 y 1946 reflejan la gran demanda provocada en parte por las necesidades de la guerra, pueden indicar asimismo que, como resultado del crecimiento del ingreso real de los Estados Unidos y de la disminución de reservas de ambos productos, la tendencia secular a la baja que ha caracterizado su importación se ha invertido un tanto. Por consiguiente, los cambios más recientes parecen confirmar la perspectiva de un mercado creciente para estos productos dentro de los Estados Unidos.

La demanda de lana latinoamericana durante los primeros años de la postguerra indica que también en este caso las tendencias a largo plazo se han modificado bastante, especialmente en lo que respecta a la lana para vestuario. La producción interna de lana, que se reduce casi exclusivamente a la lana para vestuario, ha venido disminuyendo constantemente, de suerte que bastará cada vez menos para hacer frente a las necesidades del país. Esto significa que el mercado norteamericano para la lana importada habrá de expandirse en forma regular. Sin embargo, es probable que a la larga la estructura arancelaria de los Estados Unidos y la posible competencia de Australia y Nueva Zelanda, por una parte, limiten la importación de este tipo de lana procedente de América latina y por otra, estimulen las importaciones de lana para alfombras. En otras palabras, el mercado norteamericano ofrece buenas perspectivas a los productores latinoamericanos, aun cuando es probable que el aumento no sea muy rápido. Aun más, es posible que dicho mercado disminuya en lo que respecta a la lana para vestuario, tanto debido a los factores ya anotados, cuanto a la

/creciente

creciente competencia de las fibras sintéticas. Da una idea aproximada de la magnitud del aumento de las necesidades internas el índice de crecimiento de la población.

Las importaciones de cueros latinoamericanos han exteriorizado una constante tendencia a la baja. La producción nacional de cueros y pieles aumentó extraordinariamente en el curso del último conflicto bélico, de suerte que las importaciones de estos productos desde la América latina disminuyeron en forma brusca, aun después de terminado. Por lo tanto, los Estados Unidos no ofrecen un mercado muy promisor para las exportaciones latinoamericanas de este artículo.

Las perspectivas de la demanda de otras materias primas latinoamericanas secundarias dependen de circunstancias similares a las mencionadas en el caso de las materias primas principales. Por ejemplo, los yacimientos norteamericanos de zinc y plomo se van acercando gradualmente a su agotamiento, lo que indica un seguro mercado para los productores extranjeros. Sin embargo, las exportaciones latinoamericanas de plomo a este país dependerán en última instancia de la creciente competencia canadiense. O sea, el mercado norteamericano para el plomo latinoamericano habrá de crecer un tanto, pero en grado inferior al conocido durante estos últimos años. En las secciones correspondientes de este informe se estudian las perspectivas que se ofrecen para varias otras materias primas latinoamericanas.

La forma cómo reaccionan las principales materias primas latinoamericanas durante las grandes depresiones económicas de los Estados Unidos indica que, en su conjunto, la elasticidad de su demanda es baja en lo que respecta a los precios y alta en lo que se refiere a los ingresos. Como el volumen de la demanda norteamericana de materias primas procedentes de la América latina disminuye durante los períodos de crisis, la caída de los precios provoca una violenta contracción de los ingresos en dólares que los países latinoamericanos obtienen de las exportaciones de tales productos.

Cuadro 13. Estados Unidos: Cambios porcentuales de las importaciones de algunas materias primas latinoamericanas durante los períodos de crisis.

Período	Cobre		Petróleo		Lanas para vestuario		Lanas para alfombras		Cueros de vacuno	
	Vol.	Val.	Vol.	Val.	Vol.	Val.	Vol.	Val.	Vol.	Val.
1907-08	-28	-32	n.a	n.a	-35	-48	-71	-82	-30	-42
1920-21	-29	-50	18	19	-6	-68	92	-36	-31	-70
1929-32	-63	-86	-33	-57	-99	-100	-49	-86	-75	-91
1937-38	-20	-40	-10	-11	-84	-85	-42	-60	-63	-74
1948-49	-2	-9	22	9	-45	-29	-53	-35	-77	-84

Fuente: Véase los cuadros del Anexo.

El efecto de las crisis estadounidenses ha sido mayor en el caso de las importaciones de lanas para vestuario, cueros de vacuno y cobre latinoamericanos, y menor en lo que se refiere al petróleo. La dependencia de las exportaciones latinoamericanas de materias primas respecto de los cambios de la actividad industrial norteamericana, indica claramente que los ingresos en dólares de la América latina son y continuarán siendo altamente vulnerables a las fluctuaciones cíclicas de este país, tanto en lo que respecta a los precios como al volumen. Importa señalar a este efecto que las importaciones de materias primas en su conjunto contrastan nítidamente con el comportamiento cíclico de las importaciones de productos alimenticios procedentes de la América latina.

c) Nuevos productos primarios y artículos manufacturados

La demanda norteamericana de productos latinoamericanos se ha estudiado no sólo en lo que respecta al limitado número de productos que tradicionalmente han constituido el grueso de estas importaciones, sino también respecto de una serie de nuevos productos primarios y artículos manufacturados.^{1/} Inmediatamente antes del último conflicto mundial, estos dos grupos representaron solamente alrededor del 10 por ciento del valor total de las importaciones. Poderosamente estimulados por la demanda extraordinaria habida durante la guerra, adquirieron entonces una importancia mucho mayor, llegando al 25/30 por ciento del total. La parte que de estos aumentos anormales ha podido conservarse hasta hoy es pequeña. En 1947-49 los productos primarios y artículos manufacturados representaron entre el 12 y el 13 por ciento de todas las importaciones, o sea, unos 300 millones de dólares.

La diversificación de las exportaciones latinoamericanas mediante la expansión de estos productos, cuya participación dentro del total es sin embargo pequeña, es significativa, tanto desde el punto de vista de la demanda a largo plazo como del ciclo económico de los Estados Unidos. La importancia a largo plazo de una exportación diversificada reside naturalmente en los ingresos adicionales en dólares de que se podría disponer, como asimismo en la posibilidad de que tales ingresos contrarresten en parte el efecto del descenso de los índices de crecimiento que se observa en varios de los productos que tradicionalmente han alimentado el comercio de exportación latinoamericano con este país. Además, en la medida en que se expandan las exportaciones de artículos manufacturados, aumentarán sustancialmente los ingresos en dólares por unidad de producto, en vista del mayor valor agregado que se obtiene en etapas más avanzadas de elaboración.

También se ha recomendado frecuentemente la diversificación de las exportaciones como medio de aminorar los efectos que acarrearán las

^{1/} Estos grupos se estudian en detalle en los capítulos II y III de la Segunda Parte de este informe.

/fluctuaciones

fluctuaciones cíclicas de la economía estadounidense. A este respecto, es posible que los artículos manufacturados estén sujetos a oscilaciones menos violentas que las materias primas y que la intensidad con que una crisis económica repercute entre los productores extranjeros sea tanto menor cuanto mayor es el grado de diversificación de sus exportaciones. Debe tenerse presente, sin embargo, que los bienes de consumo relativamente nuevos de que se trata son materias primas y artículos manufacturados que ocupan una posición marginal en el mercado norteamericano. Es probable que unas y otros reaccionen ante las crisis cíclicas en la misma forma en que lo hacen las exportaciones latino-americanas tradicionales. De ahí que el aspecto más importante de la diversificación de las exportaciones sea el secular.

El desarrollo de nuevos productos primarios y artículos manufacturados durante la guerra ha sido principalmente traducción de la existencia de un mercado anormal para mercancías de alto costo. Por lo tanto, con la reaparición en el mercado norteamericano de productos en mejores condiciones de competencia, aquéllas se redujeron a un grupo más pequeño pero con una capacidad de competencia más definida. Dado que el valor relativo en dólares de este grupo de productos es poco mayor que antes del conflicto, las posibilidades de que la América latina pueda mejorar su posición desde el punto de vista de sus ingresos en dólares son limitadas, pero de ningún modo desdeñables. Pueden obtenerse utilidades de proporciones modestas fomentando la producción de acuerdo con las necesidades específicas del mercado norteamericano.

Varios de los productos primarios, que alimentaron el mercado norteamericano durante la guerra, y cuya importación se desarrolló considerablemente, ya fueran nuevos o tradicionales, tienen hoy grandes posibilidades para el futuro. Figuran entre ellos los minerales de hierro y estaño, el cáñamo de Manila (abacá) y las maderas duras. Los principales factores que influyen en cada uno de ellos, estudiados en el Capítulo II de la Segunda Parte son: a) minerales de hierro: disminución de las reservas nacionales, aumento de la capacidad interna de producción de acero y aumento de las inversiones norteamericanas en la América latina; b) minerales de estaño: ampliación de la capacidad

/de fundición en los

de fundición en los Estados Unidos, lo que hace posible y necesaria la importación directa de minerales; c) cáñamo de Manila: inversión norteamericana en la América latina para desarrollar una fuente cercana de suministro a fin de compensar la pérdida de la fuente filipina; y d) maderas duras: aumento de la demanda norteamericana de maderas duras y desarrollo dentro de la América latina de la industria respectiva. Dada la naturaleza específica de los principales factores que influyen en cada uno de estos casos, una generalización respecto de las posibilidades que brindan los Estados Unidos para estos nuevos productos primarios debe limitarse a registrar los leves progresos realizados y a admitir que éstos pueden continuar. Sólo un detallado estudio de las condiciones de demanda y competencia para cada producto en particular puede permitir evaluar cabalmente la amplitud potencial de este mercado.

El volumen de las exportaciones de productos manufacturados a los Estados Unidos, las que constituyen sólo pequeña parte del total, ha aumentado considerablemente: alrededor del 75 por ciento entre 1929 y 1947-49. El nivel de la tarifa arancelaria norteamericana, por lo general más elevada para los artículos manufacturados que para los productos en una etapa de elaboración menos avanzada, no parece por lo tanto, salvo pequeñas excepciones, ser un factor limitativo importante. El impedimento básico es el grado de industrialización de la América latina en comparación con el de los Estados Unidos y proveedores europeos. Sin embargo, aun así el estudio de la situación de los distintos productos en cuestión (Capítulo II, Segunda Parte) lleva a la conclusión de que existen algunas posibilidades de progreso en campos que requieren sólo un limitado empleo de equipo pesado, y que depende de la intensidad de los esfuerzos que a este respecto realice el que la América latina adapte su producción a las condiciones de competencia imperantes en los Estados Unidos.

CAPITULO V. PERSPECTIVAS DEL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS

La posición dominante de los productos alimenticios latinoamericanos en el mercado de los Estados Unidos permite suponer que esta clase de bienes ejercerá una influencia preponderante en el futuro sobre el volumen físico y el valor de las importaciones totales procedentes de la América latina. Hasta aquí las importaciones estadounidenses de los principales productos alimenticios latinoamericanos ha aumentado constantemente, sobre todo a causa de la influencia del café. Pero la tendencia secular de la demanda norteamericana indica tasas distintas de aumento según sean los productos de que se trate, destacándose desde luego el descaecimiento de las importaciones de azúcar, el mantenimiento de las de banano al nivel del crecimiento de la población y el sustancial incremento de las de cacao.

Las importaciones de café revelan desde 1900 un ritmo de crecimiento relativamente rápido que por lo general, si se exceptúan los años veinte, ha sobrepasado el incremento del ingreso real. El gran consumo reciente de este producto, unido a la tendencia marcadamente ascendente de sus precios, permiten suponer que en los años venideros las importaciones habrá de aumentar con mayor lentitud que después de la primera guerra mundial. La demanda norteamericana de tan importante artículo podrá aproximarse por lo tanto al nivel alcanzado durante los años veinte, o sea cercana al índice de crecimiento de la población. En resumen, es presumible que el crecimiento del grupo de productos alimenticios dentro del mercado norteamericano sea moderado, y llegue a fluctuar entre el 1 y el 3 por ciento anual, lo que equivale a la tasa de crecimiento normal del ingreso real de los Estados Unidos. Sin embargo, es probable que en realidad no exceda del 1,5 por ciento al año.

En cambio, es probable que el ritmo de desarrollo de las importaciones de varias materias primas latinoamericanas, entre ellas el petróleo, el

/cobre y la

/cobre y la lana para alfombras, sea más rápido que el de los productos alimenticios. Conviene recordar que la participación de las materias primas dentro del valor total de las importaciones de procedencia latinoamericana es mucho menor y que, por consiguiente, su influencia sobre los ingresos en dólares globales de la América latina es de menor magnitud. Es probable que el crecimiento de la demanda de las materias primas latinoamericanas más importantes no exceda de la tasa de incremento anual del ingreso real, y teniendo presente la producción interna de productos semejantes y de sustitución, puede admitirse que en realidad sea más lento.

Debe recordarse asimismo que las principales crisis económicas de los Estados Unidos han ejercido sobre las materias primas mayor efecto que sobre los productos alimenticios. A raíz de las grandes crisis, las importaciones de materias primas menguaron sustancialmente tanto en volumen como en valor. En cambio, la demanda de varios de los principales productos alimenticios latinoamericanos se mantuvo a niveles relativamente estables durante las mismas crisis, aun cuando los precios, al igual que en el caso de las primeras, descendieron bastante. Por consiguiente, el comportamiento de ambas categorías de artículos durante las crisis económicas norteamericanas muestra que, desde el punto de vista del ingreso, la elasticidad de la demanda norteamericana en lo que respecta a las materias primas es mayor que en lo que respecta a los productos alimenticios. Esto contribuye naturalmente a contrarrestar la disminución relativa de los ingresos en dólares que la América latina obtiene de sus exportaciones de productos alimenticios durante las épocas de crisis económicas en los Estados Unidos.

La América latina no pudo retener sino una pequeña porción de los considerables progresos realizados en la diversificación de sus exportaciones a los Estados Unidos durante la última guerra. Los productos primarios y artículos manufacturados que vinieron por entonces a incorporarse a su comercio de exportación alcanzaron la apreciable proporción del 25-30 por ciento del total de este último, para descender posteriormente al 12-13 por ciento. Entre los nuevos productos primarios que han logrado mantenerse varios gozan de buenas perspectivas para el

/futuro, si bien

futuro, si bien su volumen no parece que pueda influir grandemente en el total. Otro tanto podría decirse de las perspectivas que se abren ante los productos manufacturados. Sin embargo, estos dos grupos - productos primarios y artículos manufacturados - pueden desarrollarse y aumentar su participación dentro del total de las exportaciones latinoamericanas destinadas a los Estados Unidos en la medida en que los países intereaaados se propongan conseguirlo.^{1/}

En el supuesto de que se mantenga la actual estructura de las exportaciones latinoamericanas, las perspectivas a largo plazo que para éstas brinda el mercado norteamericano son moderadas y no es probable que logren rebasar los altos niveles alcanzados en años recientes. Un límite razonable parece ser el ya indicado de 1,5 a 3 por ciento al año. Sin embargo, dado el cuantioso volumen de las importaciones procedentes de la América latina en el pasado inmediato, es de suponer que el crecimiento futuro se aproxime más bien a la primera de esas cifras, es decir, 1,5 por ciento, aunque puede superarse en los próximos diez o más años. Por otra parte, es posible todavía que esta tasa de desarrollo sea más alta en condiciones de empleo pleno dentro de los Estados Unidos.

Si la América latina desea robustecer su participación en el mercado norteamericano parece necesario que deba diversificar sus actuales exportaciones adaptando su composición a las necesidades seculares de la demanda norteamericana. El grado en que logre conseguirlo dependerá en gran parte de la orientación y del ritmo de su desarrollo económico, como asimismo de las necesidades potenciales del mercado estadounidense en cuanto a algunos productos determinados.

^{1/} Cabe hacer notar que la exportación de artículos semi-elaborados puede producir ingresos en dólares proporcionalmente mayores que exportación de productos en estado primario. Además, una intensificación de esfuerzos en ese sentido, fuera de favorecer el desarrollo económico de la América latina, podría acaso ser más factible que una expansión en gran escala de la exportación de productos terminados.

SEGUNDA PARTE

COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES PROVENIENTES DE LA AMERICA LATINA

INTRODUCCION

En esta Segunda Parte se estudian en forma detallada los principales factores que influyen en las importaciones de productos provenientes de la América latina. En los tres primeros capítulos se analizan separadamente los trece productos tradicionales y que representan alrededor del 75 por ciento del total de dichas importaciones; en el cuarto, las materias primas y productos semielaborados que experimentaron sustancial incremento durante • después de la pasada guerra mundial, y en el quinto, los artículos manufacturados. En conjunto, todos estos artículos han representado en los últimos años entre el 85 y 90 por ciento del total de las importaciones de procedencia latinoamericana. En el capítulo sexto se examina detalladamente la influencia que han ejercido las tarifas arancelarias norteamericanas en estas importaciones en su conjunto y en los diversos productos, según su grado de elaboración. Finalmente, en el capítulo séptimo se estudia la situación en el mercado norteamericano de varios países de la América latina en lo que respecta a sus principales productos de exportación.

Los trece productos de exportación tradicionales que se examinan separadamente en los tres primeros capítulos se eligieron según su importancia y persistencia entre las importaciones de origen latinoamericano realizadas por los Estados Unidos desde comienzos del siglo. Consisten en productos alimenticios en bruto y semielaborados (café, azúcar, cacao y banano), materias primas minerales (cobre, plomo, petróleo y nitratos), y materias primas diversas (henequén, aceite de linaza, lana, cueros y quebracho).

Desde principios del siglo, jamás han bajado estos trece productos del 75 por ciento de las importaciones de esa procedencia. Con anterioridad a la primera conflagración mundial, representaron entre

/el 75 y el 80

el 75 y el 80 y en el transcurso de los años veinte entre el 85 y el 90 por ciento del total. Con posterioridad a esos años se advierte cierta tendencia a la diversificación. Durante los años treinta, los mismos productos alcanzaron al 78 por ciento del total de estas importaciones. A raíz de la gran depresión de 1929 y de las condiciones anormales de la oferta y la demanda imperantes durante e inmediatamente después de terminada la última guerra, esa tendencia a la baja ha continuado en estos últimos años, no obstante lo cual durante el período 1946-1949 los mismos productos seguían representando el 73,7 por ciento del total.

Los productos analizados en los capítulos cuarto y quinto podrían servir de base para ampliar el comercio de exportación de la América latina hacia los Estados Unidos. Se estudian en primer lugar los productos en bruto o semielaborados que adquirieron una importancia inusitada durante o desde la última guerra, varios de los cuales parecen haberse convertido en una fuente adicional de ingresos en dólares para los países productores, ya que después de haber representado no más del 4 por ciento del total inmediatamente antes de la guerra, en 1947-1949, esto es una vez normalizada la oferta mundial, alcanzaban a un promedio del 6 al 7 por ciento.

Un último grupo comprende los artículos terminados, o sea en condiciones de ser inmediatamente consumidos. La importancia de este grupo ha sido menor que la de los otros; así, en 1947-1949 representó alrededor del 6 por ciento del valor total de las importaciones de origen latinoamericano. Sin embargo, los acontecimientos habidos en los últimos veinte años y las actuales condiciones del mercado indican que muy bien podría ampliarse su comercio merced a un esfuerzo tenaz de penetración en el mercado norteamericano.

CAPITULO I. SITUACION DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS LATINOAMERICANOS
EN EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS

Café

El volumen de las importaciones de café latinoamericano ha aumentado constante y sustancialmente desde comienzos del siglo. A fines de la primera guerra mundial había crecido 50 por ciento con relación al período de 1899-1908. En 1935-1939 se había duplicado y en 1946-1949, triplicado (véase Cuadro 14). La América latina ha suministrado prácticamente todo el café que consumen los Estados Unidos, habiendo variado su aporte desde los albores del siglo entre el 93 y el 98 por ciento, porcentaje este último que se mantiene entre 1946 y 1949.

Durante lo que va corrido del siglo, la tendencia ascendente de las importaciones de este producto, se ha movido por lo general en forma paralela al volumen total de las importaciones procedentes de la América latina, siendo sin embargo más firme la primera (véase Apéndice). Durante el período que media entre las dos guerras, por ejemplo, la curva de las importaciones totales experimentó fluctuaciones más agudas que la del café. Además, la tendencia de aquéllas prácticamente no sufrió modificaciones, en tanto que las importaciones de café aumentaron gradualmente en cerca de un 30 por ciento. Durante la postguerra ambos grupos aumentaron casi en el mismo grado con respecto a los niveles alcanzados en 1945-1949.

Como se desprende del aumento del consumo per cápita, las importaciones de café en los Estados Unidos han crecido mucho más que la población. De los datos disponibles sobre las importaciones per cápita, que pueden considerarse como representativos del consumo, puesto que toman en cuenta las fluctuaciones de las existencias, dedúcese que el consumo per cápita aumentó, en comparación con el último decenio del siglo pasado, en cerca de un tercio inmediatamente

/después de la

Cuadro 14. Estados Unidos: Volumen y valor unitario de las importaciones de café latinoamericano, 1899-1949

	V O L U M E N		VALOR UNITARIO	
	Millones de libras	Indice (1935-39=100)	Dólar por libra	Indice (1935-39=100)
1899	801,3	45	.0640	84
1900	748,5	42	.0632	83
1901	827,1	47	.0720	94
1902	1.062,9	60	.0637	84
1903	889,8	50	.0632	83
1904	956,3	54	.0689	90
1905	1.012,9	57	.0800	105
1906	831,5	47	.0849	111
1907	968,6	55	.0784	103
1908	874,5	49	.0749	98
1909	1.013,9	57	.0741	97
1910	852,2	48	.0783	103
1911	833,2	47	.1024	134
1912	828,3	47	.1314	172
1913	842,2	47	.1372	180
1914	981,3	55	.1095	144
1919	1.256,7	71	.1966	258
1920	1.257,2	71	.1947	256
1921	1.314,7	74	.1059	139
1922	1.207,3	68	.1292	170
1923	1.383,3	78	.1344	176
1924	1.385,2	78	.1752	230
1925	1.243,9	70	.2229	293
1926	1.464,4	83	.2159	283
1927	1.397,9	79	.1842	242
1928	1.387,1	78	.2140	281
1929	1.433,6	81	.2044	268
1930	1.568,6	88	.1307	172
1931	1.696,9	96	.0998	131
1932	1.411,7	80	.0918	120
1933	1.558,4	88	.0781	102
1934	1.458,6	82	.0873	115
1935	1.710,1	96	.0838	110
1936	1.658,2	93	.0774	102
1937	1.602,5	90	.0899	118
1938	1.932,0	109	.0693	91
1939	1.968,8	111	.0692	91
1935-39 promedio	1.774,3	100	.0762	100
1946	2.673,5	151	.1733	227
1947	2.444,1	138	.2414	317
1948	2.721,5	153	.2823	331
1949	2.843,4	161	.2726	358

Fuente: Datos suministrados por la Oficina de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

/Cuadro 15.

después de la primera guerra mundial, en más de la mitad durante el período de 1935-1939 y en más del 100 por ciento en el curso del actual período de postguerra. De este modo, el término medio del consumo per cápita fué durante estos años de 18,58 libras, contra 8,96 libras en 1889-1898 (véase Cuadro 15).

Fuera de los factores de orden psicológico e institucional, acaso la razón más importante que explica la introducción en los Estados Unidos de la costumbre ya tan arraigada de beber café, sea el nivel del ingreso real nacional. La tendencia secular del consumo per cápita se ha movido en el mismo sentido que el aumento del ingreso real. Todavía más, la estrecha relación que se observa entre ambos factores ha persistido a pesar de las agudas fluctuaciones del precio del café. En el hecho, las variaciones pasajeras del ingreso han provocado oscilaciones considerablemente menores en el consumo. Por consiguiente, la demanda de café durante períodos más o menos breves ha variado muy poco con relación a los precios y al ingreso real.

Sin embargo, durante algunos de esos períodos el consumo ha permanecido constante, no tanto en razón de la inelasticidad de la demanda con respecto a los precios y a los ingresos, como en vista de que las fluctuaciones de estos dos factores tendían a compensarse. A este respecto puede señalarse que el consumo per cápita durante los años veinte permaneció estacionario no obstante un fuerte aumento de los ingresos reales, debido a que el efecto que pudo haber surtido este aumento fué en cierto modo contrarrestado por el alza experimentada por los precios. Estos últimos alcanzaron un nivel relativamente alto entre 1921 y 1925 y permanecieron más o menos sin variación hasta 1939. El consumo se mantuvo estable durante los primeros años del decenio de 1920-29, a pesar de haberse registrado por entonces un violento descenso de los ingresos reales. Una vez más el efecto de los precios parece haber sido el principal factor de equilibrio. En 1933 habían bajado casi en un 50 por ciento con relación a 1925. El consumo aumentó notablemente hasta fines de aquel decenio, mientras que los precios seguían declinando hasta caer a los niveles más bajos de todo el período inter-bélico, y que el ingreso en cambio se incrementaba considerablemente en comparación con los promedios alcanzados durante la gran depresión.

/Por consiguiente,

Cuadro 15. Estados Unidos: Importaciones netas de café per cápita y precios medios al por menor, 1889-1950

Años	<u>Importaciones netas</u>	<u>Precios medios al</u>
	<u>per cápita a/</u> (libras)	<u>por menor b/</u> (centavos por libra)
1890	7,77	----
1889-1898 (promedio anual)	8,96	----
1900	9,84	----
1899-1908 (promedio anual)	10,95	----
1919	11,89	43,3
1920	11,68	47,0
1921	12,05	36,3
1922	11,04	36,1
1923	12,38	36,9
1924	12,23	42,6
1925		50,4
1926	12,61	50,2
1927	12,01	47,4
1928	12,03	48,2
1929	12,09	47,9
1930	12,76	39,5
1931	13,93	32,8
1932	11,88	29,4
1933	12,51	26,4
1934	11,94	26,9
1935	13,68	25,6
1936	13,48	24,3
1937	13,13	25,5
1938	15,23	23,2
1935-1939 (promedio anual)	14,15	24,2
1946	19,39	34,4
1947	17,81	46,9
1948	18,42 b/	51,4
1949	18,68 c/	55,4
1950	17,0-17,5 d/	78,6 f/

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Statistical Abstract of the United States.

Nota: De 1890 a 1899-1908 se carece de datos sobre precios medios al por menor.

- a/ Importaciones, menos reexportaciones, en su mayor parte de café verde. Las importaciones comprenden las importaciones procedentes de los países extranjeros y de los territorios y posiciones extracontinentales y las reexportaciones, las exportaciones desde los Estados Unidos hacia los países extranjeros y los territorios y posesiones extracontinentales. En los cálculos se han tomado en cuenta las variaciones de las existencias. A partir de 1946, se excluyen las partidas de café para consumo de las fuerzas armadas dentro del país.
- b/ Cifras revisadas por la Oficina de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos para corregir las cifras sobre existencias.
- c/ Datos suministrados por la Oficina de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Se excluyen las reexportaciones hacia los territorios.
- d/ Cálculo para todo el año hecho a fines de noviembre de 1950 por la Oficina de Economía Agrícola del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. El método que se siguió en este cálculo es parecido, aunque no igual, al empleado por el Departamento de Comercio. Las diferencias durante los años anteriores son insignificantes.
- e/ Hasta 1939, el promedio se basa en 51 grandes ciudades, y a partir de ese año, en 56 ciudades.

Por consiguiente, la inelasticidad de la demanda del café desde el punto de vista de los precios no parece haber sido tan grande como se presume generalmente.

Durante las dos guerras mundiales, cuando los ingresos en los Estados Unidos aumentaron en forma aguda, los factores preponderantes que estimularon el consumo de café parecen haber sido la estabilización de los precios a un nivel relativamente moderado, y su consiguiente abaratamiento con relación a otros bienes de consumo; la adición de consumidores que no existían antes por insuficiencia de poder adquisitivo, y la influencia del medio ambiente propio de los tiempos de guerra sobre la costumbre de beber café.

Durante el actual período de postguerra, al igual que durante los años veinte y treinta, no se observa una correspondencia estrecha entre las fluctuaciones anuales del ingreso y del consumo de café. Con relación a 1946, este último bajó levemente en 1947, en tanto que el precio subía en forma apreciable y que el ingreso real se mantenía estable. Los principales factores que influyeron en la moderada declinación del consumo pueden haber sido el aumento relativo del precio en la postguerra y la desaparición de algunas de las causas que influyeron en aquél durante el conflicto. Sin embargo, entre 1947-1949 creció constantemente a pesar de las continuas alzas de precio.

En efecto, las fuertes alzas de precio habidas desde fines de 1949 no han influido sino ligeramente en el consumo. Durante los diez primeros meses de 1950, el precio medio al detalle fué de 78,6 centavos por libra, lo que significa un alza de cerca del 42 por ciento con relación al precio medio de 55,4 centavos registrado en 1949. El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos ha calculado el consumo per cápita para 1950 entre 17,0 y 17,5 libras, lo que representa un descenso de sólo 6 a 9 por ciento desde 1949 ^{1/}. Por consiguiente, la parte del ingreso gastado en café, aun con los altos niveles de

^{1/} Bureau of Agricultural Economics. Se cree que la disminución del consumo es en buena parte el resultado de la costumbre que han adquirido ciertos establecimientos comerciales de mantener el precio tradicional al consumidor aumentando el grado de dilución del café.

ingreso reinantes, fué más o menos 66 por ciento mayor que en 1946 y excedió el alto término medio alcanzado durante el período de 1925-1929. Comparado con el período comprendido entre 1946 y 1950, la parte del ingreso consumido en café aumentó más entre 1922 y 1926, cuando el incremento alcanzó a cerca de 33 por ciento.

O sea, el factor económico que con mayor persistencia ha influido secularmente en el consumo de café en los Estados Unidos parece haber sido el nivel del ingreso real. La reacción de la demanda ante las fluctuaciones de precio ha sido relativamente limitada; sin embargo, durante algunos períodos el factor precio ha provocado notables aunque pasajeras discrepancias entre el ingreso y el consumo. Por consiguiente, puede admitirse que el consumo de café siga ascendiendo moderadamente conforme aumente la actividad económica, siempre que las relaciones de precio existentes no se alteren demasiado. Esto puede ser tanto más efectivo cuanto que la parte de los ingresos personales gastada en café ha alcanzado últimamente a su máximo.

Azúcar

Durante los tres primeros decenios de este siglo, el promedio anual de las importaciones de azúcar latinoamericana casi se cuadruplicó, habiendo ascendido de un millón de toneladas cortas en 1899-1903, a 3,8 millones en 1925-1929. Sin embargo, entre los años veinte y la segunda guerra mundial, las importaciones descendieron bruscamente. En 1935-39 el promedio anual fué sólo de 2,1 millones de toneladas, o sea cerca del 50 por ciento menos que durante el decenio anterior, pero se recuperaron bastante durante los años de postguerra (1946-1949), cuando alcanzaron un promedio de 3,3 millones de toneladas (véase Cuadro 16).

El volumen de las importaciones de azúcar ha fluctuado mucho más que el del total de las importaciones procedentes de América latina (véase Apéndice). Con anterioridad a la primera guerra mundial, las primeras aumentaron proporcionalmente mucho más que las segundas, siendo sus fluctuaciones anuales más bruscas. Todavía más, las importaciones totales no alcanzaron los niveles máximos que registrara el azúcar durante los años veinte y también descendieron menos cuando la gran depresión de los treinta. A través de todo el período inter-bélico, la tendencia de las importaciones totales se mantuvo relativamente

/estacionaria en

estacionaria en comparación con la pronunciada caída del azúcar. Durante la postguerra, las importaciones de este producto han aumentado en casi la misma medida que las totales, habiendo alcanzado ambos niveles considerablemente más altos que en 1935-39. Sin embargo, una vez más el azúcar ha estado sujeta a fluctuaciones mucho más pronunciadas.

Lo mismo que el volumen, el precio de las importaciones de azúcar ha fluctuado más que el de las importaciones totales. La inflación de precios que siguió a la primera guerra mundial fué mucho más pronunciada en el caso del azúcar; el valor unitario de las importaciones totales se mantuvo prácticamente estable durante los años veinte y los primeros años del decenio siguiente. De igual modo, la recuperación de los precios de este producto una vez terminada la crisis de 1929 fué mucho más rápida que la de las importaciones totales. Los niveles alcanzados por los precios de las importaciones totales y del azúcar en el curso de estos últimos años de postguerra son sustancialmente mucho más elevados que los existentes antes del conflicto, aunque el del azúcar tiende a estabilizarse a un nivel ligeramente más bajo.

Por consiguiente, desde 1900 los ingresos en divisas derivados del azúcar han sido considerablemente más irregulares que los ingresos de las importaciones latinoamericanas en conjunto. Sin embargo, según se indica detalladamente más adelante, desde mediados de los años treinta las fluctuaciones han sido menos agudas.

Es interesante comparar el movimiento de las importaciones norteamericanas de azúcar y café, las que desde comienzos del siglo han representado en conjunto entre el 40 y el 50 por ciento de las compras norteamericanas a la América latina. Durante el primer decenio, el café alcanzó el 26,7 y el azúcar el 22,8 por ciento del total. Las importaciones de ambos productos siguieron el mismo movimiento ascendente hasta fines de los años veinte, aun cuando su importancia relativa se invirtió ligeramente por entonces: el azúcar ascendió al 26,4 por ciento del total, en tanto que el café descendió al 24 por ciento. Luego y especialmente hasta fines del último conflicto bélico, las importaciones de azúcar siguieron aumentando mientras las del café decrecían rápidamente. Desde 1930 en adelante el café ha representado alrededor del 30 por ciento del total y el azúcar, cerca del 15 por

Cuadro 16. Estados Unidos: Importaciones de azúcar de caña desde la América latina, 1899-1914, 1919-1939 yPeríodo base 1935-39 = 100 1946-1949

Años	V O L U M E N		VALOR UNITARIO	
	Millones de libras	Indice	Dólares por libra	Indice
1899	1.322,7	32	.0238	111
1900	1.366,4	33	.0247	115
1901	2.067,4	50	.0231	107
1902	1.950,9	48	.0176	82
1903	3.061,1	75	.0178	83
1904	3.136,3	76	.0198	92
1905	2.439,9	59	.0305	142
1906	3.049,2	74	.0214	100
1907	3.490,6	85	.0217	101
1908	2.487,0	61	.0251	117
1909	3.040,8	74	.0239	111
1910	3.577,7	87	.0256	124
1911	3.409,0	83	.0244	113
1912	3.287,2	80	.0268	134
1913	4.336,4	106	.0217	101
1914	4.943,6	120	.0200	93
1919	6.786,6	165	.0562	261
1920	6.676,4	163	.1183	553
1921	5.585,3	136	.0380	177
1922	9.159,3	223	.0253	118
1923	7.196,1	175	.0485	226
1924	7.576,4	185	.0427	199
1925	7.910,5	193	.0257	120
1926	8.644,8	211	.0234	109
1927	7.352,3	179	.0285	133
1928	6.560,7	160	.0243	113
1929	8.346,2	203	.0191	89
1930	5.386,5	131	.0144	67
1931	4.707,8	115	.0133	62
1932	3.850,6	94	.0102	47
1933	3.274,1	80	.0124	58
1934	3.780,5	92	.0148	69
1935	4.100,5	100	.0199	93
1936	4.027,6	98	.0214	113
1937	4.453,8	109	.0240	112
1938	4.038,6	98	.0197	92
1939	3.901,9	95	.0192	89
1935-39 Promedio	4.104,5	100	.0215	100
1946	5.312,7	129	.0371	173
1947	8.329,3	203	.0493	229
1948	5.914,9	144	.0490	228
1949	6.400,8	156	.0502	233

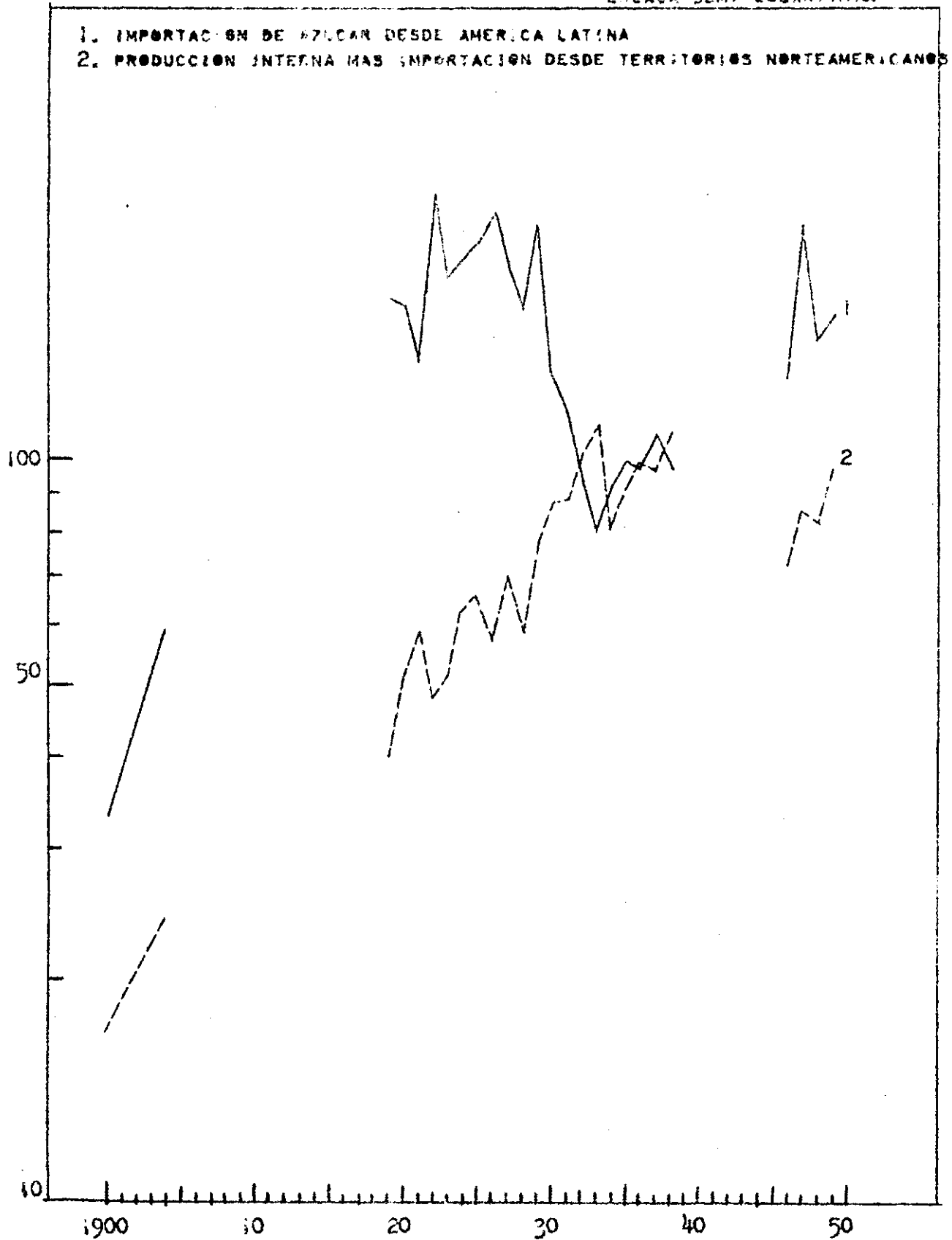
Fuente: Datos suministrados por la Oficina de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

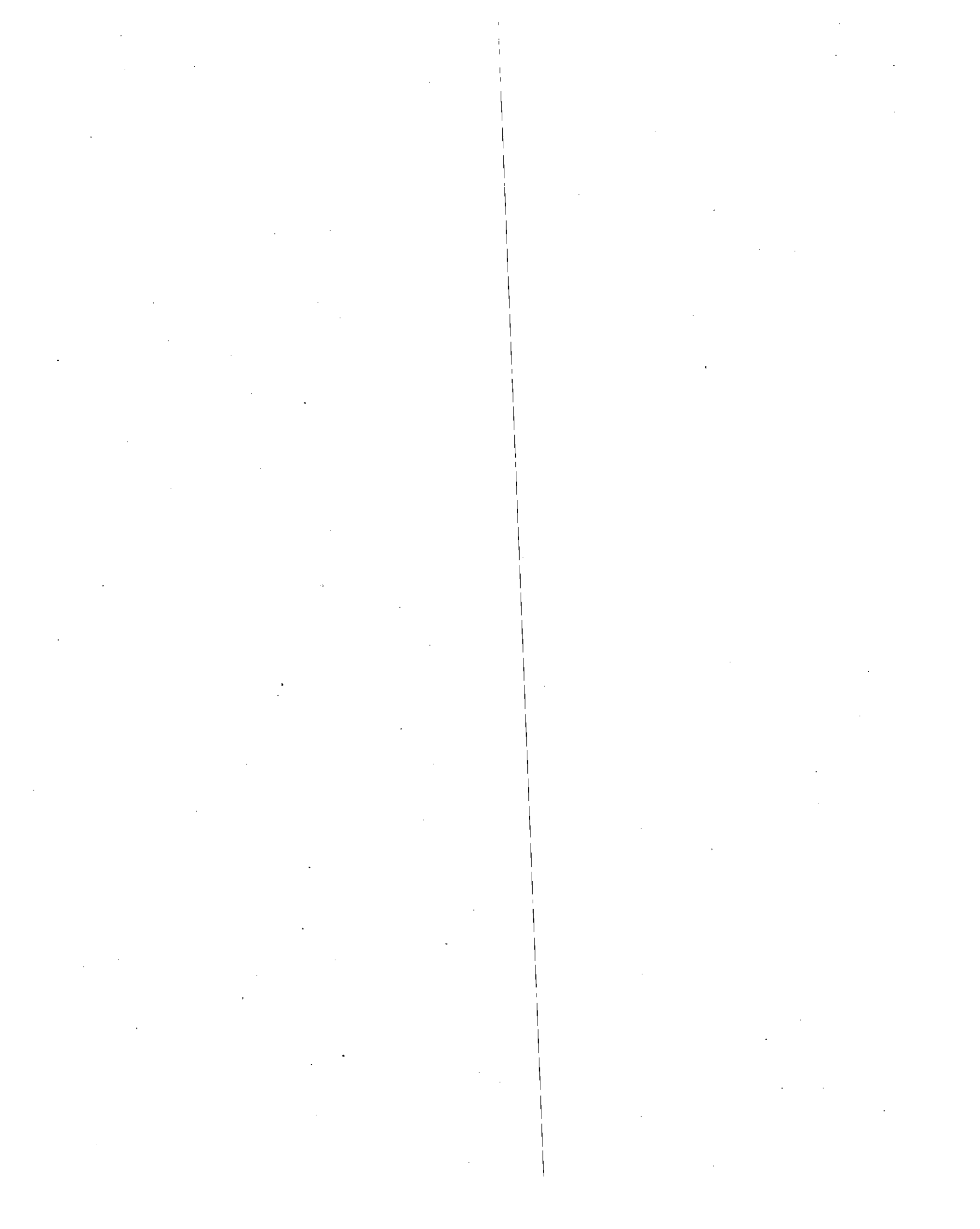
/ciento únicamente

IMPORTACIONES DE AZUCAR DESDE AMERICA LATINA Y PRODUCCION INTERNA
MAS IMPORTACIONES DESDE TERRITORIOS NORTEAMERICANOS

1935/9 = 100

ESCALA SEMI-LOGARITMICA





ciento únicamente. Esta proporción se ha mantenido en el curso del presente período de postguerra. La explicación de esta discrepancia reside en parte en la competencia que hace al producto latinoamericano el azúcar que los Estados Unidos importan desde sus propias posesiones extracontinentales.

El consumo de azúcar per cápita en los Estados Unidos ha aumentado desde los comienzos del siglo, pero en grado mucho menor que el café. En estos últimos años aquél ha sido cerca de un 33 por ciento mayor que el de los primeros años del siglo, en tanto que el del segundo se ha duplicado (véase Cuadro 17). Además, prácticamente todo el aumento registrado en el caso del azúcar ocurrió a mediados de los años treinta; desde entonces y no obstante un continuo crecimiento del ingreso real, el consumo per cápita se ha mantenido relativamente estacionario. Por lo tanto, han influido desfavorablemente en la capacidad de los Estados Unidos para aumentar las importaciones de azúcar desde la América latina, no sólo la competencia a que se ha hecho referencia, sino también la relativa estabilidad del consumo.

El consumo per cápita desde comienzos del siglo hasta mediados de los años veinte ha aumentado en la misma forma que el ingreso real (véase Gráfico E). Hubo sin embargo un aumento proporcionalmente mayor de ingreso que de consumo de azúcar. Asimismo, este último permaneció a un nivel relativamente constante mientras los ingresos descendían. La estabilidad del consumo con relación al ingreso se ha manifestado también en años recientes, cuando el gran aumento de este último no provocó un cambio apreciable en el consumo per cápita.

El mercado azucarero de los Estados Unidos ha sido abastecido por la producción interna y por las importaciones procedentes de sus posesiones extracontinentales y países extranjeros. La forma en que estas tres fuentes se han dividido el mercado estadounidense ha sido determinada principalmente por la política del gobierno. Como siempre ha ocurrido en la mayoría de los principales países consumidores, el mercado azucarero norteamericano ha estado regido por un sistema de preferencias. Durante todo lo que va corrido de este siglo, las importaciones de azúcar procedentes de Hawai y Puerto Rico han estado exentas de derechos de internación y desde la primera guerra mundial esta liberación se hizo extensiva a las Filipinas y a las Islas

Cuadro 17. Estados Unidos: Índices de las importaciones de azúcar latinoamericana de la producción nacional, más las importaciones desde los territorios insulares, del consumo aparente y del producto nacional real bruto

Período de base: 1935-1939 = 100

Años	Importaciones de azúcar de caña latinoamericana a/	Producción nacional más importaciones desde territorios insulares b/	Consumo aparente per cápita		Producto nacional bruto e/ Valor constante en dólares
			I c/	II d/	
1900	33	17	72	N.A.	34
1899-1908	59	24	71 f/	N.A.	40
1919	165	40	N.S.S.	89	74
1920	163	52	94	88	70
1921	136	59	N.S.S.	90	65
1922	223	48	N.S.S.	107	72
1923	175	51	N.S.S.	93	83
1924	185	62	N.S.S.	102	84
1925	193	66	109	107	88
1926	211	58	N.S.S.	107	92
1927	179	70	102	105	93
1928	160	69	114	106	96
1929	203	79	107	99	103
1930	131	88	104	113	95
1931	115	90	107	103	86
1932	94	102	101	97	72
1933	80	112	98	96	72
1934	92	81	105	96	81
1935	100	92	103	99	88
1936	98	99	102	100	100
1937	109	97	92	99	105
1938	98	109	96	98	100
1935-1939	100	100	100	100	100
1946	129	73	88	77	159
1947	203	86	97	94	170
1948	144	83	N.A.	99	176
1949	156	97	N.A.	99	173

a/ Datos suministrados por la Oficina de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

b/ 1900-1947: Datos básicos del Statistical Abstract of the U.S. Los "territorios insulares" incluyen a Hawaii, Puerto Rico, Las Filipinas y las Islas Vírgenes.

1948-1949: Datos básicos de la Sugar Branch, Production and Marketing Administration, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

c/ Datos básicos del Statistical Abstract of the U.S. En el consumo aparente se toman en cuenta los cambios en las reservas desde 1919.

d/ Datos básicos del Consumption of Food in the U.S., 1909-48 y Supplement for 1949. Departamento de Agricultura de los EE.UU. Los datos se refieren al consumo per cápita de azúcar refinada.

e/ Véase Cuadro 3, nota b/

f/ Promedio para 1900-1904. La cifra correspondiente a 1905 es 77,1

Nota: N.A.: Se carece de datos.

Virgenes, Cuba, que ha suministrado virtualmente todo el resto del azúcar importado, ha gozado desde 1902 de una tarifa preferencial de por lo menos 20 por ciento. Sin embargo, a partir de 1934 la importancia del arancel aduanero en la distribución del mercado se ha reducido al mínimo como consecuencia de la adopción de una política de asignación directa.

He aquí cómo han reaccionado, desde comienzos del siglo hasta fines de los años veinte las principales fuentes abastecedoras, con derechos aduaneros moderados, liberación de derechos para la importación desde territorios extrac Continentales y régimen preferencial para Cuba: la producción nacional permaneció relativamente constante, suministrando entre el 20 y el 25 por ciento del consumo; la participación de los territorios norteamericanos extrac Continentales casi se duplicó ascendiendo desde el 17 por ciento en 1900-1904 al 30 por ciento en 1925-29. Si bien las importaciones procedentes de la América latina aumentaron en términos absolutos, según se ha señalado con anterioridad, descendieron casi en la misma proporción en que aumentaron las importaciones procedentes de aquellos territorios.

Las violentas oscilaciones de precios que afectaron a las importaciones de azúcar de la América latina durante los años veinte, se debieron no a fluctuaciones de la actividad económica de los Estados Unidos, sino a los factores que determinaban las cotizaciones internacionales de ese producto. Durante esos años la producción mundial aumentó en cerca del 50 por ciento, en tanto que los precios bajaron verticalmente con respecto a los niveles alcanzados a comienzos del período, en su mayor parte como resultado de la inelasticidad de la demanda del producto. El precio medio del azúcar importado desde la América latina en 1935-39 representaba alrededor del 20 por ciento del máximo alcanzado en 1920, en tanto que el volumen había aumentado en el mismo lapso sólo en cerca de un 15 por ciento. Por lo tanto, la posición de Cuba, desde el punto de vista de sus ingresos en dólares, se vió seriamente menoscabada aun antes de estallar la crisis mundial de 1929.

En 1930, los Estados Unidos aumentaron los derechos de importación sobre el azúcar entre el 10 y el 15 por ciento, si bien se mantuvo en vigencia el régimen preferencial del 20 por ciento para Cuba. En 1934 todos los derechos, incluso los preferenciales de Cuba, se redujeron

en 25 por ciento como resultado del reemplazo del sistema arancelario por el de asignaciones. En el mismo año, en virtud del Acuerdo de Comercio Recíproco Norteamericano-Cubano, los derechos para Cuba se rebajaron en un 40 por ciento más, aumentándose con ello el margen de preferencia al 52 por ciento. Impúsose el sistema de asignaciones con el fin de mejorar la situación de los productores nacionales desde el punto de vista de los precios y de estabilizar la participación relativa de los productos extranjeros y nacionales en el mercado norteamericano.

Las cuotas asignadas a Cuba se fijaron de acuerdo con el volumen importado durante los años 1931-33, cuando las importaciones procedentes de ese país habían sido más bajas que las de los años veinte y de períodos anteriores. Después del decenio de 1920-29, la participación de Cuba disminuyó con relación a la de los territorios norteamericanos extracontinentales, en parte como resultado de la elevación de los derechos aduaneros decidida en 1930, como se ha señalado, cuyo efecto fué el de ampliar el margen de preferencia para las importaciones de territorios no sujetos a derechos. Por otra parte, es evidente que el sistema de cuotas estimuló los precios. Durante el período de 1934-39, encontrándose en vigencia ese sistema, el precio del azúcar importado conforme a este régimen, puesto en Nueva York, era 75 por ciento más alto que el precio (excluyendo los derechos aduaneros) del azúcar no sujeto a cuota puesto en Londres, convertido al precio base puesto en Nueva York ^{1/}. Además, el grado en que este precio favorable podía beneficiar a los productores cubanos se acrecentó merced a la reducción de los derechos aduaneros acordada en virtud del citado Acuerdo de Comercio Recíproco Norteamericano-Cubano. Así, aun cuando el volumen del azúcar latinoamericano importado en 1935-1939 fué inferior al promedio registrado en 1927-1929 en un 47 por ciento, los precios medios, no obstante la crisis, bajaron sólo 12 por ciento. Como consecuencia del hecho de que el sistema de cuotas mantuviese el volumen de las importaciones procedentes de Cuba a un nivel más bajo que en

1/ U.S. Tariff Commission, Summaries of Tariff Information, Vol. 5. Sugar, Molasses and Manufactures, p.8. Washington.

períodos anteriores, los precios fueron superiores a los del nivel mundial.

Durante el último conflicto, se levantaron las restricciones impuestas por el sistema de cuotas debido a que la oferta no lograba satisfacer la demanda, en gran parte como resultado de la pérdida momentánea de las fuentes de abastecimiento de las Filipinas. Con relación a la preguerra, en 1943-47 las importaciones procedentes de Cuba aumentaron cerca del 70 por ciento. Volvió a implantarse el sistema de cuotas en 1948, lográndose con ello mejorar el abastecimiento. En 1948-49 las importaciones procedentes de la América latina disminuyeron 25 por ciento con relación al volumen alcanzado el año anterior, si bien representaron 50 por ciento de aumento con relación al promedio de 1935-39.

En virtud de la Ley del Azúcar de los Estados Unidos dictada en 1948 ^{1/}, el 98,64 por ciento de las necesidades que excedan las cuotas nacionales, de territorios extracontinentales y de las Filipinas, se le asigna a Cuba, la que también podrá suministrar el 95 por ciento del volumen que las Filipinas, dentro de su cuota, no estén en condiciones de abastecer, y parte de otras cuotas que no puedan ser normalmente satisfechas. Las cuotas fijadas a los productores nacionales, de los territorios extracontinentales y de las Filipinas no siguen un sistema basado en un porcentaje variable de las necesidades de consumo de los Estados Unidos, sino un volumen anual fijo que asciende a 5,220.000 toneladas. El volumen máximo que puede suministrar Cuba depende, por consiguiente, de los porcentajes anotados y de las necesidades del mercado fijadas por el Secretario del Departamento de Agricultura. Las necesidades para los tres últimos años han sido las siguientes: 1948, 7,2 millones de toneladas cortas; 1949, 7,5 millones, y 1950, 8,7 millones. Las necesidades para 1951 se han calculado en 8 millones de toneladas. El sustancial aumento que se advierte en 1950 débese en gran parte a las existencias

^{1/} Esta ley tendrá una vigencia de cinco años a contar del 1º de enero de 1948.

de reservas acumuladas por los consumidores al comenzar la crisis coreana. En el cuadro siguiente se indica la participación que de estos totales se ha asignado a Cuba en lo que respecta a las cuotas normales y a las cuotas resultantes de la incapacidad de parte de los otros abastecedores de llenar las suyas.

Cuadro 18. Estados Unidos: Porcentajes del total de las necesidades de azúcar asignado a Cuba

<u>Años</u>	<u>Cuotas básicas</u>	<u>Déficit de otros productos</u>	<u>Total</u>
1948	26,7	14,1	40,8
1949	29,6	11,6	41,2
1950	39,1	4,9	44,0
1951	33,9	2,4	36,3

Fuente: Datos suministrados por la Oficina de Comercio Internacional, Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Puede verse que la cuota de base asignada a Cuba se ha ampliado en los años recientes como resultado del aumento de las necesidades del mercado, y también que los déficit de los otros productores han disminuído considerablemente. Excluyendo el aumento anormal de las necesidades del mercado norteamericano debido a las compras para la constitución de reservas por parte de los consumidores y a los déficit de otros productores, la participación que le ha correspondido a Cuba de conformidad con la política actualmente en vigor, es del 30 al 35 por ciento del total, o sea más o menos el volumen fijado desde que se implantara la política de asignaciones en 1934. Cabe señalar asimismo que según la legislación azucarera imperante en los Estados Unidos desde ese año, el porcentaje de azúcar refinada que puede importarse se limita a cantidades relativamente pequeñas ^{1/}. Por consiguiente, las posibilidades de Cuba dependen esencialmente de su capacidad de refinación y de venta del producto elaborado en el mercado norteamericano.

Las importaciones de azúcar latinoamericana dependen, pues, principalmente de la intervención gubernativa norteamericana en el comercio.

^{1/} Las cantidades fijadas por la Ley del Azúcar de 1948, son: 375 mil toneladas cortas desde Cuba; 59.920 toneladas desde las Filipinas; 126.033 toneladas desde Puerto Rico, y 29.616 toneladas desde Hawai. Estas cuotas son casi las mismas que habían fijado las leyes de 1934 y 1937. Véase U.S. Tariff Commission, op. cit. pág. 17.

Prácticamente toda la participación de la América latina en este campo se reduce a la cuota fijada a Cuba. El volumen de tales asignaciones puede variar sólo en la medida en que los productores nacionales, de territorios norteamericanos extracontinentales y de las Filipinas no llenan sus cuotas correspondientes. Las necesidades normales totales no son susceptibles de variar en grado apreciable en vista de la marcada estabilidad de la demanda.

Puede observarse, sin embargo, que la política de asignaciones directas ofrece ciertas garantías, al mismo tiempo que permite ampliar los límites de las importaciones de procedencia latinoamericana. Además de asegurar una participación mínima en el mercado norteamericano, esta política entraña una garantía adicional en lo que respecta a la estabilidad relativa de los precios.

Cacao

Desde 1900 en adelante, las importaciones de cacao latinoamericano han aumentado constantemente. De un promedio anual de más o menos 60 millones de libras durante el primer decenio del siglo, casi se habían cuadruplicado durante los años veinte y quintuplicado durante los treinta. Los promedios importados entre 1946 y 1949 en cambio no rebasaron los del período de 1935-39.

Hasta el estallido de la última guerra, las importaciones de cacao aumentaron proporcionalmente más que las importaciones totales provenientes de la América latina (véase Apéndice). Durante los años que transcurren entre ambas guerras, crecieron en cerca del 33 por ciento, principalmente como resultado del mantenimiento de la tendencia ascendente iniciada durante los años treinta. En cambio las importaciones totales, si bien estuvieron sujetas a fluctuaciones considerablemente más pronunciadas, no dieron muestras de una tendencia tan definida. Sobresale de modo especial el brusco descenso registrado hacia fines del decenio de 1920-29 y comienzos del siguiente. Por otra parte, las importaciones de cacao no han seguido en estos años de postguerra el ritmo ascendente que la gran actividad económica de los Estados Unidos ha impuesto a las importaciones en su conjunto.

Desde el punto de vista de los precios, las fluctuaciones del cacao han sido sustancialmente mayores que las de las importaciones totales,

/aunque por lo

aunque por lo general han estado por sobre el nivel de estas últimas.

En tanto que las importaciones de cacao latinoamericano han aumentado conforme se ha ido expandiendo la economía norteamericana, el porcentaje de las importaciones totales de origen latinoamericano ha disminuído constantemente. Según se indica más adelante, la participación de la América latina en el comercio de importación de los Estados Unidos desde los primeros años del siglo ha descendido desde el 75 por ciento a poco menos del 50.

Cuadro 19. Estados Unidos: Participación del cacao latinoamericano en las importaciones totales procedentes de la América latina (volumen)

<u>Períodos</u>	<u>Porcentajes</u>
1909-1913	74,9
1919-1923	66,5
1924-1928	56,7
1929-1933	56,6
1934-1938	53,6
1946-1949	46,9

Fuente: Datos tomados del Cuadro 10 y del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Supplement for 1949 to Consumption of Food in the United States, 1909-48, p. 39. En el cálculo de estos porcentajes, los datos usados para las importaciones totales incluyen al cacao como equivalente de productos elaborados, lo que no ocurre en el uso de los datos para el total de las importaciones de origen latinoamericano. Sin embargo, la diferencia no tiene ninguna importancia práctica dado que las importaciones del producto elaborado no han sido lo suficientemente cuantiosas como para influir en forma apreciable en dichos porcentajes.

El principal competidor de la América latina en lo que a este producto se refiere ha sido el África Ecuatorial Occidental ^{1/}. Los factores que han determinado la demanda norteamericana de cacao han producido los mismos efectos en ambas fuentes, estando las importaciones exentas de derechos aduaneros y no sujetas a acuerdos preferenciales permanentes por parte de los principales compradores norteamericanos.

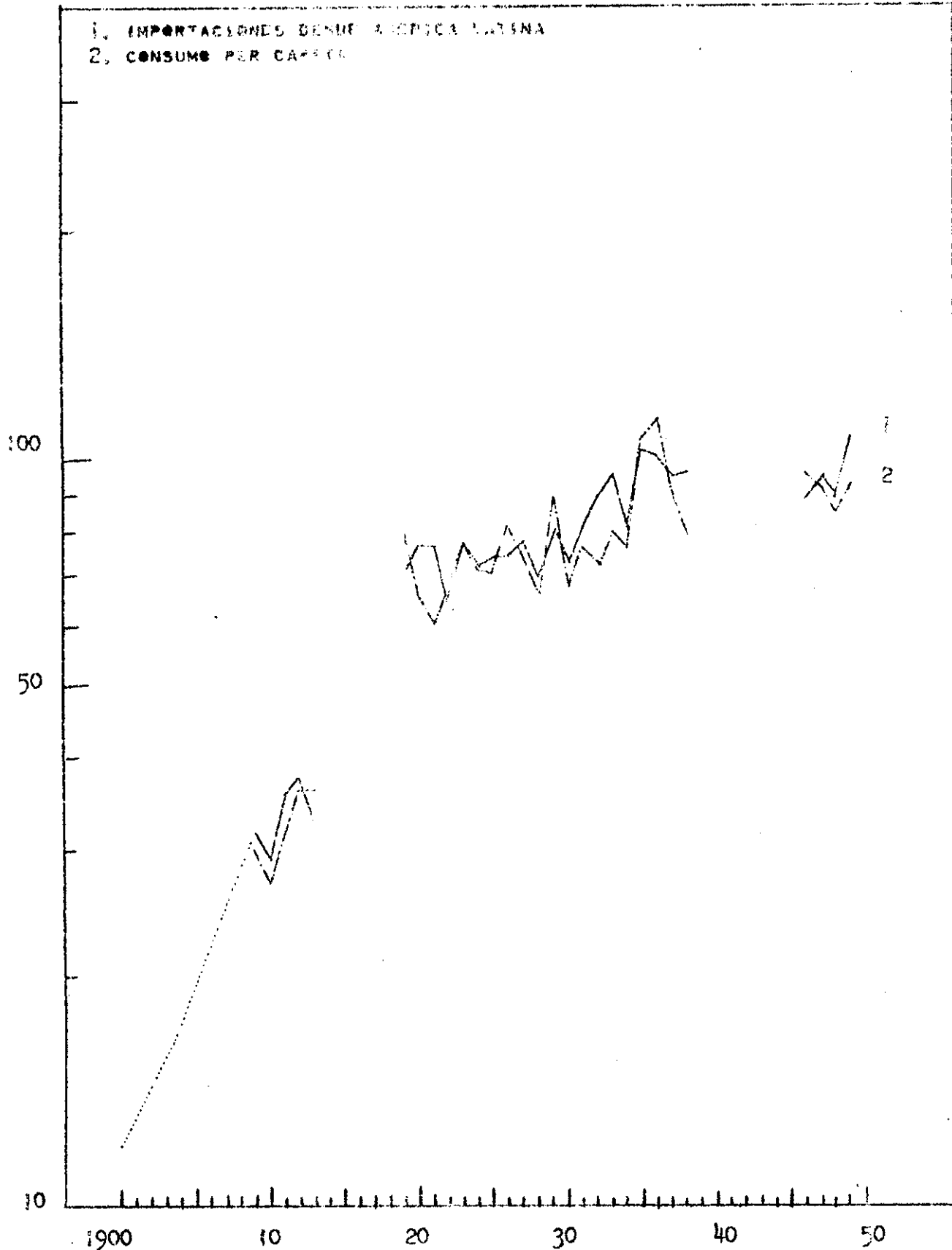
Con anterioridad a 1900, la mayor parte de la demanda mundial era satisfecha por la América latina, pero a partir de ese año la producción

^{1/} Las principales zonas de producción africana son: Costa de Oro, Nigeria, Costa de Marfil y Camerún Francés.

INDICES DE VALORES RELATIVOS DE LAS IMPORTACIONES DESDE AMERICA LATINA
Y DE CONSUMO PER CAPITA DE
CADENA

1939 = 100

ESCALA SEMILOGARITMICA



del Africa se desarrolló con mayor rapidez que la de ésta. Actualmente la producción del Africa duplica la latinoamericana, lo que podría deberse a condiciones de desarrollo más favorables y a costos de producción más bajos. En tanto que el cacao ha constituido para el Africa una fuente de ingresos relativamente importante, en la América Latina ha debido competir, en cambio, con otros productos más importantes tales como el café y el petróleo ^{1/}. Cabe hacer notar que en los años recientes de la postguerra, la participación del Africa en el mercado norteamericano ha aumentado continuamente como consecuencia de la limitada recuperación de los mercados europeos. A medida que se acentúe la normalización de estos últimos, puede que la posición competitiva de ambas regiones en el mercado estadounidense vuelva a lo que era inmediatamente antes de la segunda guerra mundial.

Con excepción de los últimos años de postguerra, puede observarse que durante la mayor parte del período estudiado el consumo por cápita de cacao ha fluctuado en función estrecha de los ingresos reales de los Estados Unidos (véase Gráfico F). En cambio, no ha habido ninguna relación aparente entre el volumen de las importaciones y los precios (véase Apéndice). Despréndese de estas relaciones que las fluctuaciones del ingreso real han influido en el consumo más que los precios.

Indícase más abajo la magnitud de la elasticidad de la demanda de cacao respecto de los precios. A las fuertes bajas de estos últimos durante algunos períodos de contracción económica en los Estados Unidos, ha correspondido un limitado incremento del volumen de las importaciones.

Cuadro 20. Estados Unidos: Variación porcentual de los valores unitarios y del volumen de las importaciones de cacao latinoamericano

<u>Desde</u>	<u>Hasta</u>	<u>Valor unitario</u>	<u>Volumen</u>
1920	1921	- 51,9	0
1927	1933	- 71,7	23,1
1937	1938	- 42,6	1,1
1948	1949	- 48,6	18,9

Fuente: Véase Cuadro 10.

^{1/} Desde 1900 el cacao ha representado menos del 5 por ciento del valor total de las importaciones procedentes de la América Latina.

Adviértese también esta moderada elasticidad de la demanda respecto de los precios durante los períodos de creciente cíclica. Entre 1946 y 1949 el valor medio de las importaciones de cacao de la América Latina fué cuatro veces superior al de los años de 1935 a 1939, en tanto que el volumen disminuyó sólo en cerca del 5 por ciento.

Según puede observarse en el Gráfico F, durante los años 1946-1949 la discrepancia entre los ingresos reales y el consumo fué considerable en comparación con la preguerra. Sin embargo, este hecho puede atribuirse más bien a la escasez de la oferta antes que a los factores que determinan la demanda ^{1/}. Dada la estrecha relación que en épocas anteriores ha existido entre los ingresos y el consumo, es posible que durante la postguerra este último aumente a medida que mejoren las condiciones de oferta de la América Latina. Es lo que en parte ocurrió en 1950. Según cálculos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, el consumo per cápita durante este período (4,5 libras) fué superior en un 10 por ciento al promedio de 1946-1949 ^{2/}. Se considera, sin embargo, que el consumo crecerá sustancialmente en el año en curso como consecuencia directa del aumento de las compras para las fuerzas armadas.

Por consiguiente, parece que existen buenas perspectivas de que los Estados Unidos puedan absorber en el futuro cantidades cada vez mayores de cacao latinoamericano a precios remunerativos, siempre que se mantengan y se amplíen los altos niveles de actividad económica alcanzados por este país. También ha aumentado, con el incremento de los ingresos, la demanda de productos elaborados, lo que puede crecer mucho más en el futuro. Las fluctuaciones de precios no han influido sino en forma muy limitada sobre el consumo. Además, el constante restablecimiento de los mercados europeos entraña para la América Latina la posibilidad de que pueda ampliar considerablemente su participación en el mercado estadounidense.

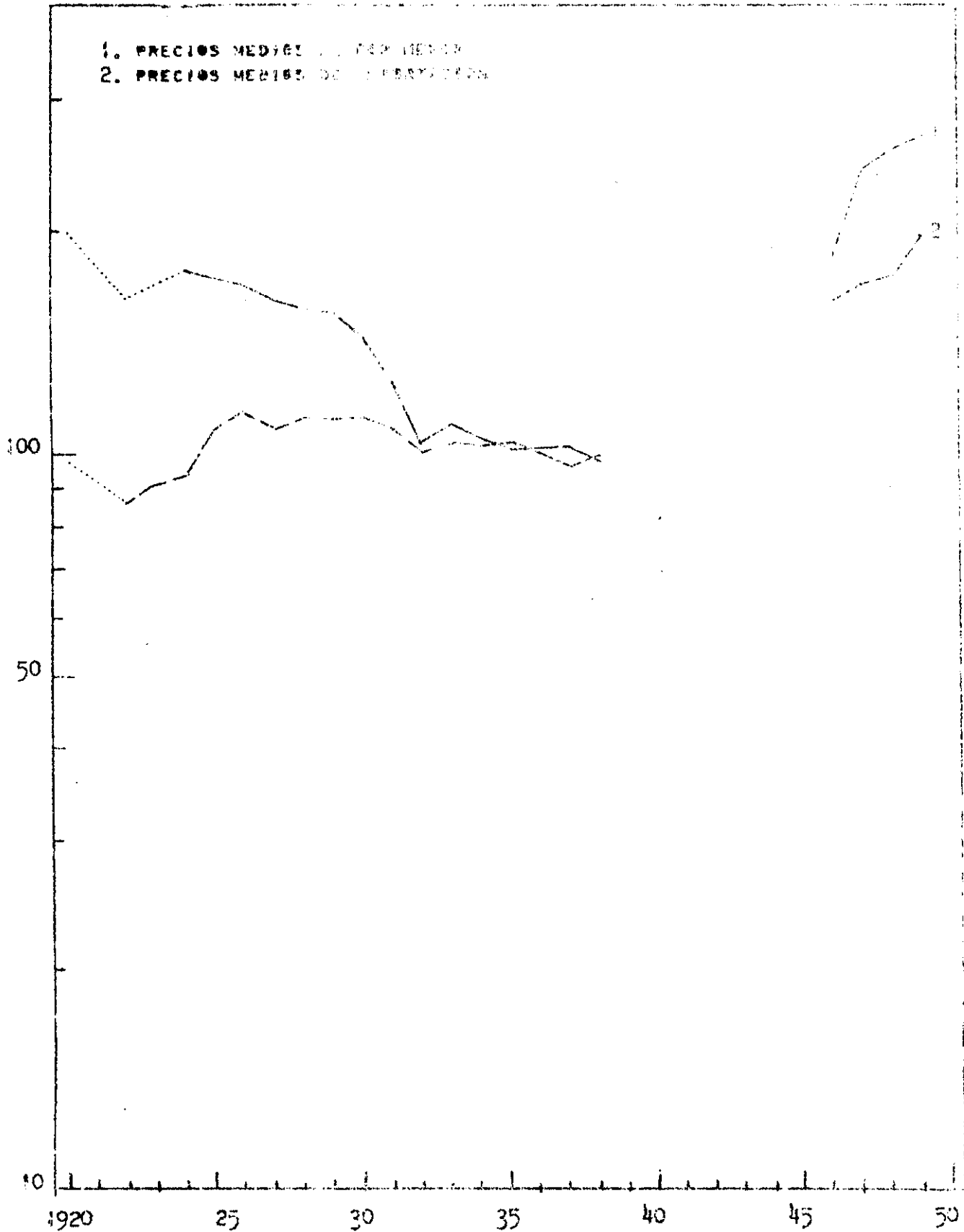
^{1/} Las asignaciones del International Emergency Food Committee se mantuvieron en vigencia hasta junio de 1949.

^{2/} Bureau of Agricultural Economics.

INDICES DE PRECIOS MEDIOS DE EXPORTACION Y PRECIOS MEDIOS DE IMPORTACION

1913=100

ESTADIA SEMI-LOGARITMICA



Banano

Casi en su totalidad, el consumo de banano en los Estados Unidos ha sido satisfecho por las repúblicas latinoamericanas, siendo muy pequeñas las cantidades provenientes de las posesiones tropicales que algunos países europeos tienen en el hemisferio occidental. Contrariamente a lo que ocurre con otros de los principales productos alimenticios procedentes de la América latina, la característica más importante del comercio del banano es el hecho de que la tendencia del consumo per cápita en los Estados Unidos se ha mantenido relativamente estacionaria. Las importaciones han aumentado sólo en proporción del crecimiento de la población. Durante los 5 años que precedieron a la primera guerra mundial, o sea entre 1909 y 1913, el consumo per cápita era de 21,7 libras, cifra que ascendió a 23,6 libras en 1935-39, lo que representa un aumento de menos del 10 por ciento. Durante estos últimos años, el consumo medio per cápita ha sido únicamente de 18,4 libras contra 19,1 libras en 1919-1922. Si se toma como punto de comparación la demanda actual, puede decirse, pues, que ésta tiende a descender levemente.

Durante los años que median entre las dos guerras mundiales el consumo per cápita tendió a aumentar ligeramente como consecuencia de un pronunciado movimiento descendente de los precios al por menor (véase Gráfico G). Aparentemente, los cambios habidos en los ingresos ejercieron mayor influencia sobre el consumo que sobre los precios. Por ejemplo, entre 1929 y 1933 el consumo descendió bruscamente no obstante la violenta baja de los precios al detalle. Entre 1946 y 1949, en cambio, aumentó moderadamente al mejorar el abastecimiento, no obstante haberse registrado por entonces un aumento de precios mayor que en épocas anteriores, lo que demuestra una vez más la influencia preponderante de los ingresos.

Si se comparan los precios y el volumen del consumo de banano con las importaciones totales procedentes de la América latina, se podrá observar lo siguiente: durante el período interbélico las oscilaciones registradas en el consumo corresponden exactamente a los cambios habidos en el volumen de las últimas, cuyos precios fluctuaron, sin embargo, algo más que los del banano; entre 1946 y 1949 las fluctuaciones de precio fueron similares, pero el consumo descendió con relación a la /preguerra, en

preguerra, en tanto que el volumen de las importaciones totales durante el mismo período aumentó sustancialmente; de este modo el banano ha llegado a representar una parte mucho menor dentro del total de las importaciones procedentes de la América latina; cerca del 2 por ciento en 1946-1949, contra más o menos 6 por ciento en 1930-1939.

Los ingresos en dólares derivados del banano han sido más estables que los provenientes de la totalidad de las exportaciones de la América latina hacia los Estados Unidos. Despréndese de esto que los beneficios resultantes de una estabilidad relativamente mayor de los precios, debida en parte al grado de concentración del comercio del banano, han pasado a los países productores. Es difícil, sin embargo, basar estas conclusiones en los datos disponibles sobre las importaciones norteamericanas de este producto. Según se indica en el Gráfico G, hasta años recientes no ha habido equivalencia entre los precios de importación y los precios medios al detalle. Esta circunstancia refleja aparentemente el hecho de que la mayor parte de su comercio está a cargo de compañías que corren tanto con la exportación desde la América latina como de la importación desde los Estados Unidos; los precios de importación declarados no han reflejado necesariamente, pues, los cambios ocurridos en los ingresos en dólares que perciben los países productores o en los precios del banano en los países consumidores.

La disminución de la importancia relativa del banano, especialmente en los últimos años, parece haber sido consecuencia, en lo que respecta a la oferta, de las enfermedades y, en cierta medida, de la intensificación de otros cultivos, tales como los de cáñamo de Manila (abacá) y palmeras oleaginosas, y en lo que respecta a la demanda, de la diversificación cada vez mayor de los gastos que los consumidores realizan en productos parecidos, especialmente en frutas en conservas. Puede verse en el Gráfico G que mientras los ingresos reales de los Estados Unidos han aumentado el consumo per cápita de bananas y en realidad de toda clase de frutas frescas, no ha seguido el mismo ritmo. Si bien estas últimas, consideradas en globo, han tenido mejor suerte que el banano en el curso de los últimos años, la tendencia de ambos grupos se ha mantenido relativamente estacionaria a través de todo el período en estudio. Por otra parte, el consumo per cápita de frutas en conserva ha crecido

/recientemente un

recientemente un nivel de 6 a 7 veces superior al de la primera guerra mundial. Así pues, independientemente de las condiciones de oferta, parece haber habido un cambio radical en las preferencias del consumidor norteamericano, cambio que se ha traducido en una reducción del consumo de bananas en comparación con el de otros productos semejantes. Es probable que esta tendencia persista a medida que aumenten los ingresos y la variedad de estos últimos.

CAPITULO II. IMPORTACIONES DE MINERALES TRADICIONALES

Cobre

Desde comienzos del siglo, las adquisiciones de cobre latinoamericano se han mantenido constantemente en torno al 5/7 por ciento del valor del total de las importaciones procedentes de la América latina. Las exportaciones de cobre semi-elaborado han llegado a constituir hoy por hoy la principal fuente de divisas para la América latina, papel que otrora desempeñara el cobre en bruto. En tanto que entre 1900 y 1937 las importaciones de este último se duplicaron, las de cobre refinado aumentaron casi tres veces (véase Cuadro 21). Sin embargo, las importaciones de cobre no han reflejado exactamente las necesidades del consumo interno de los Estados Unidos. Aun antes de implantarse el impuesto decidido al comenzar los años treinta, este país se caracterizaba por su posición de exportador neto de cobre. Con posterioridad, el cobre extranjero entró principalmente en tránsito para ser reexportado ^{1/}. Por consiguiente, la relación entre las importaciones de cobre, por una parte, y el consumo interno y la actividad industrial en diferentes períodos, por otra, ha variado. Los Estados Unidos se convirtieron en importadores netos de cobre sólo después de la última guerra ^{2/}.

^{1/} A raíz de la implantación del impuesto de cuatro centavos por libra en 1932, casi todo el cobre latinoamericano era reexportado a Europa, de tal modo que la mayor parte de las exportaciones de cobre de la América latina dependía del mercado europeo. Aquel impuesto se redujo a dos centavos por libra en virtud del Acuerdo de Ginebra que entró en vigencia el 16 de marzo de 1949, pero estuvo suspendido desde el 30 de abril de 1947 hasta el 30 de junio de 1950. Durante los trece años que median entre 1935 y 1947, el volumen de cobre importado para el consumo representó cerca del 7 por ciento de las importaciones totales.

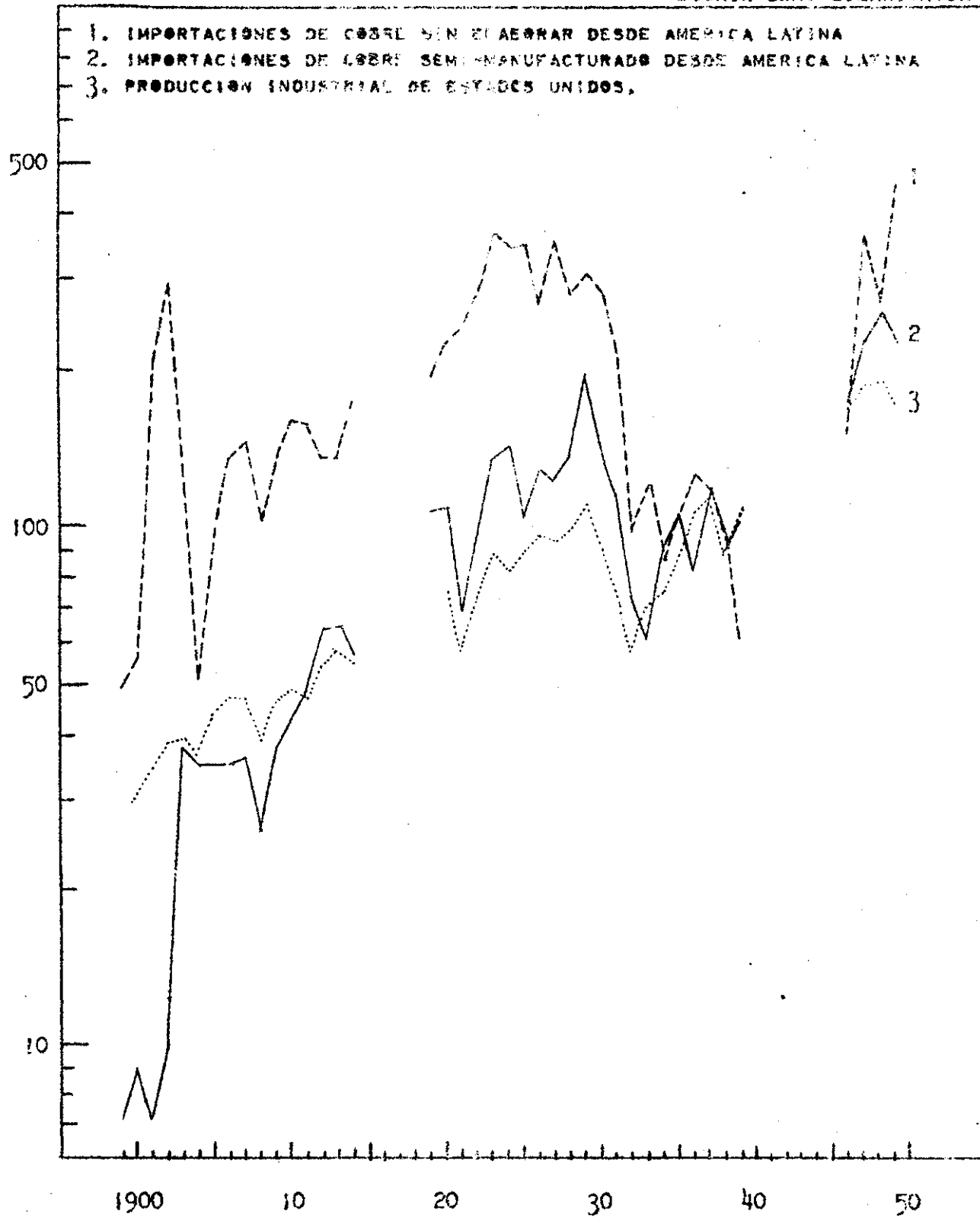
^{2/} Los Estados Unidos también fueron importadores netos de cobre entre 1929 y 1932.

ESTADOS UNIDOS

PRODUCCION INDUSTRIAL E IMPORTACIONES DE COBRE SIN ELABORAR Y SEMI-MANUFACTURADO

1955/39 = 100

ESCALA SEMI-LOGARITMICA



Cuadro 21. Estados Unidos: Volumen y valor unitario de las importaciones de cobre latinoamericano, 1899 - 1949

Período base 1935-39 = 100

Año	Indices de volumen		Indices de valor unitario	
	Bruto	Semi-elaborado	Bruto	Semi-elaborado
1899	49	7	100	109
1900	56	9	85	141
1901	203	7	161	151
1902	290	10	164	140
1903	-	37	-	131
1904	51	35	152	132
1905	100	35	151	139
1906	135	35	168	158
1907	146	36	178	198
1908	104	26	181	176
1909	135	38	140	138
1910	161	43	141	134
1911	158	49	128	130
1912	136	64	134	138
1913	137	65	170	161
1914	172	57	161	156
1919	192	107	239	226
1920	223	109	237	204
1921	245	68	180	139
1922	290	95	144	140
1923	365	133	170	157
1924	345	142	149	139
1925	347	104	157	142
1926	263	130	154	142
1927	355	121	146	129
1928	281	136	151	138
1929	302	191	177	176
1930	281	134	135	133
1931	220	113	97	90
1932	97	73	68	65
1933	122	60	69	64
1934	88	94	73	75
1935	106	106	85	75
1936	128	81	88	89
1937	118	116	124	129
1938	86	94	103	98
1939	62	102	102	105
1946	154	179	143	133
1947	364	226	243	212
1948	279	253	239	229
1949	456	229	234	213

Fuente: Datos suministrados por la Oficina de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Cuadro 22. Estados Unidos: Importaciones de cobre en porcentajes del valor total de las importaciones de origen latinoamericano

<u>Período</u>	<u>Porcentaje</u>
1900-1909	5,9
1911-1914	6,7
1920-1929	6,6
1930-1939	5,7
1946-1949	6,2

Fuente: Cuadro V, Apéndice de la Primera Parte.

Hasta la primera guerra mundial, el aumento de la producción interna de cobre ^{1/} excedió al de la producción industrial; las importaciones desde la América latina siguieron por su parte un ritmo de crecimiento rápido pero irregular. Asimismo durante los años veinte, el ritmo de crecimiento de la producción interna y de las importaciones de cobre latinoamericano (semi-elaborado) fué mayor que el de la producción industrial. Esto se debió en gran parte al aumento de la producción de bienes de consumo duradero cuya elaboración exigía mayor cantidad de cobre (véase Gráfico H).

Durante los períodos de depresión habidos entre las dos guerras, la producción nacional de cobre osciló con mayor fuerza que las importaciones de cobre latinoamericano. Aunque las fluctuaciones de estas últimas reflejan la contracción de la demanda de cobre, tanto del destinado a la reexportación como del destinado al consumo interno, su comportamiento cíclico puede indicar la diferente capacidad de competencia del metal nacional y del importado.

^{1/} La producción interna de cobre comprende la que resulta de la fundición de minerales nacionales.

Cuadro 23. Estados Unidos: Variación porcentual de las importaciones y de la producción de cobre

<u>Periodos</u>	<u>Importaciones desde la América latina</u>		<u>Importaciones totales</u>		<u>Producción nacional</u>	
	<u>Valor</u>	<u>Volumen</u>	<u>Valor</u>	<u>Volumen</u>	<u>Valor</u>	<u>Volumen</u>
1907-08	-32	-28	-49	-28	-28	9
1920-21	-50	-29	-85	-60	-71	-58
1929-32	-86	-63	-28	-10	-90	-73
1937-38	-40	-20	- 9	-10	-45	-33
1948-49	- 9	- 2	a/	a/	-16	-11

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Statistical Abstract of the United States y datos inéditos del mismo Departamento.

a/ Se carece de datos.

Probablemente esta diferencia de amplitud en las fluctuaciones cíclicas se explica por el hecho de que, como consecuencia de un descenso del contenido de cobre y de las dificultades de acceso a los minerales mismos ^{1/} los costos de producción a base de los minerales nacionales han subido en forma constante desde los albores del siglo.

La producción nacional tiende a hacerse lucrativa y a expandirse con relación a las importaciones de cobre, cuando los precios suben, pero durante las menguantes cíclicas, muestra una tendencia descendente más aguda que el volumen de las importaciones cuando los precios bajan con relación al costo.

El factor principal que determina la demanda norteamericana de cobre es el nivel de la actividad económica nacional. Cuando la producción interna de cobre aumenta después de los periodos de depresión industrial, las importaciones crecen sólo moderadamente en forma más sustancial cuando la actividad económica alcanza niveles máximos y cuando, como ocurrió en 1929 y como ocurre en el actual periodo de postguerra, la producción interna no basta para satisfacer las necesidades locales. De este modo, las importaciones de cobre ocupan en el mercado norteamericano una

^{1/} Más de la mitad del cobre que se extrae en los Estados Unidos se obtiene a tajo abierto mediante métodos altamente mecanizados que permiten tratar los minerales con una ley media inferior al 1 por ciento. El cobre de yacimientos tan pobres puede extraerse económicamente empleando métodos de producción en masa en gran escala y que requieren considerables inversiones de capital.

posición marginal, estando su demanda determinada principalmente por la diferencia entre el consumo y la producción interna. Es lo que ponen de manifiesto en parte las agudas fluctuaciones de las importaciones de cobre latinoamericano (véase Apéndice).

Los períodos de crisis económica en los Estados Unidos han provocado violentos descensos de los precios del cobre importado y de los ingresos en dólares que la América latina obtiene de este metal. Durante el período que media entre las dos últimas guerras, el precio y el volumen de las importaciones de cobre muestran cierta relación. En realidad, con excepción de los períodos de 1924-26 y 1933-36, los precios se movieron en la misma dirección y subieron o bajaron prácticamente en la misma proporción que el volumen.

El cobre latinoamericano ha constituido ordinariamente el 75 por ciento y más del volumen de las importaciones estadounidenses de este metal. En vista del descenso de la producción norteamericana de cobre fundido, la que del 51 por ciento de la producción mundial en 1925-29 baja al 29,35 por ciento en 1945-48, los productores latinoamericanos pueden encontrar en el futuro un mercado favorable en los Estados Unidos. (Véase Cuadro 24). Dado que las reservas internas bajan y el consumo aumenta, este país podría convertirse a la larga en un permanente importador neto, de suerte que este metal saldría de la posición marginal en que hasta la fecha ha estado. La participación que la América latina podría lograr en este mercado depende de varios factores.

La creciente competencia entre la América latina y otros productores, especialmente el Canadá, Rodésia y el Congo Belga, puede presentar diferentes formas. Es presumible que la creciente producción africana reduzca los mercados europeos de posguerra para las exportaciones norteamericanas de cobre elaborado a base de los minerales o del cobre semi-elaborado de origen latinoamericano.

Cuadro 24. Estados Unidos: Importaciones y producción de cobre e índice de producción de bienes duraderos
(Miles de toneladas cortas y porcentajes)

Años	<u>Importaciones norteamericanas</u>			<u>Fundición norteamericana</u>		Índice de producción de bienes duraderos 1935-39 =100
	Total	Desde América latina	Porcentajes sobre el total	Total	Porcentajes de las importaciones latinoamericanas	
1900		21		303	7,0	
1905		66		445	14,8	
1910	175	87	49,7	540	16,1	
1913	189	115	60,8	612	18,8	
1920	243	192	79,0	605	31,7	
1922	271	181	66,9	475	38,1	
1924	338	257	67,2	817	31,5	95
1926	390	228	58,5	870	26,2	114
1928	394	239	60,7	913	26,2	117
1929	487	322	66,1	1.001	32,2	132
1930	409	237	57,9	697	34,0	98
1931	293	197	67,2	521	37,8	67
1932	196	121	61,7	272	53,3	41
1933	127	106	83,8	225	47,1	54
1934	200	150	75,0	244	61,5	65
1935	241	171	70,9	381	44,9	83
1936	184	137	74,8	611	22,4	108
1937	228	187	82,2	835	22,4	122
1938	206	149	72,4	562	26,5	78
1939	231	157	68,3	713	22,2	109
1946	355	284	80,1	600	47,3	192
1947	453	383	84,6	863	44,3	220
1948	569	401	85,2	843	41,8	225
1949	490	410	70,0	758	53,0	202

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Statistical Abstract of the United States, y datos suministrados por la Oficina de Comercio Internacional de dicho Departamento. Índices de producción de bienes duraderos tomados del Federal Reserve Index of Production, octubre de 1943, y Supplement, abril de 1950.

Cuadro 25. Estados Unidos: Fundición mundial de cobre en porcentajes

	<u>1929</u>	<u>1938</u>	<u>1948</u>
América latina	24,5	20,2	20,8
Canadá	5,7	10,6	8,2
Rodesia) 8,1	10,6	9,3
Congo Belga		6,1	6,6

Fuente: Departamento del Interior de los Estados Unidos, Oficina de Minas, Minerals Yearbook.

Quizás uno de los factores que ha contribuido a la expansión de la producción de cobre africano ha sido la escasez de dólares, y a menos que los precios de la América latina sean más ventajosos, es probable que la producción africana destinada a los mercados de Europa siga desarrollándose a expensas de los productores latinoamericanos. Es posible también que las exportaciones africanas hacia ese continente se intensifiquen aún en vista de la relativa vecindad de esas fuentes productivas. El cobre canadiense habrá de afrontar en el mercado norteamericano la misma situación que el latinoamericano, principalmente en cuanto dependerá de una industria de exportación activa y de una gran actividad económica en los Estados Unidos.

Es de presumir que durante los períodos de depresión o de retraimiento de la economía en este país, se contraigan ligeramente las importaciones de cobre, dado que en tales circunstancias la demanda de manufacturas de este metal disminuye y en vista también del efecto depresivo de las importaciones de cobre sobre los precios del producto nacional. Además, han contribuido a acentuar la actitud proteccionista en favor de la industria del cobre nacional, el alto costo del mineral norteamericano, debido en gran parte a la presión ejercida sobre los recursos disponibles y a la baja ley de los minerales, y los efectos que las crisis norteamericanas no dejan de producir sobre la industria en general. La productividad de la minería del cobre en los Estados Unidos ha mejorado en forma esporádica. Entre 1890 y 1920 no hubo progreso desde el punto técnico de la minería en los Estados Unidos; cabe señalar que las restricciones a las importaciones de cobre se impusieron por primera vez en 1932, o sea poco después de que se realizarán algunos progresos de importancia en la

/productividad durante

productividad durante los años veinte ^{1/}. No obstante los progresos realizados desde el punto de vista tecnológico y de la productividad, el contenido de cobre de los minerales norteamericanos siguió bajando durante los años treinta. En razón de su carácter estratégico, es probable que la industria nacional del cobre siga sometida a restricciones en cuanto a importaciones en caso de que la actividad económica interna descienda con relación a sus niveles máximos ^{2/}.

Es evidente que la demanda relativa de cobre por parte de la industria estadounidense no se ha visto afectada aún por el desarrollo de la capacidad de producción de aluminio en los Estados Unidos o en otros países. Sin embargo, la industria de cables y artefactos eléctricos, que es la que produce artículos terminados en los cuales el cobre puede ser substituído por el aluminio, consume alrededor del 50 por ciento del cobre refinado disponible.

Cuadro 26. Estados Unidos: Distribución del cobre consumido, 1935 - 1940

	<u>Porcentajes</u>
Líneas de alumbrado y energía, teléfonos y telégrafo y otros alambres eléctricos	26
Industrias eléctricas (generadores, motores, locomotoras eléctricas, centrales, etc.)	25
Automóviles (con exclusión de los motores de partida, generadores y equipos de ignición)	13
Edificación (con exclusión del material eléctrico)	11
Fundición (con exclusión de rodamientos, forros de metal, válvulas y fittings)	5
Receptores de radio	3
Municiones	2
Rejillas metálicas, radiadores y aparatos de aire acondicionado	2
Varios	<u>13</u>
	<u>100</u>

Fuente: United States Tariff Commission, Summaries of Tariff Information, Vol. 3, Part. 5, p. 46, Washington, 1948.

1/ En 1944 las reservas norteamericanas de cobre se calcularon en 20 millones de toneladas de metal recuperable, incluyéndose reservas explotables únicamente cuando los precios son altos. La producción calculada podría mantenerse a un nivel máximo de 1 millón de toneladas anuales durante diez años, plazo al término del cual declinaría gradualmente hasta extinguirse. Los yacimientos submarginales se han calculado en 10 millones de toneladas de metal.

2/ Esto se aplica a los productores independientes, ya que las grandes empresas productoras tienen sucursales en el extranjero y se oponen a las restricciones de la importación. Los grupos consumidores que recientemente se han opuesto a tales restricciones incluyen el Sindicato Norteamericano de Obreros de la Electricidad y la Revere Copper and Brass Company.

Sin embargo, la tendencia de los precios relativos puede determinar la demanda de cobre a largo plazo en detrimento del aluminio, lo cual depende naturalmente en cierta medida de las posibilidades de oferta de este último. En 1950, la capacidad total de absorción de aluminio en los Estados Unidos era de más o menos 1 millón de toneladas. En realidad, en estas condiciones el aluminio no hacía competencia alguna al cobre, en vista de la gran demanda de manufacturas de ambos metales durante la postguerra. Además, el aluminio constituye un producto de sustitución de varios metales no ferruginosos fuera del cobre. La sustitución del cobre por el aluminio puede intensificarse sólo si la producción de este último logra desarrollarse sustancialmente en el curso de estos años de emergencia y si, por consiguiente, se llega a un estado de sobreproducción.

Por otra parte, el acero inoxidable, cuyos precios son muy inferiores a los del cobre, se emplea cada vez más en lugar de este último en artículos cuya principal característica es su resistencia a la corrosión.

Por otra parte, es posible que el desarrollo del empleo del cobre en aleaciones, fuera del bronce, aumente en el futuro el consumo de dicho metal, especialmente a medida que se amplíe la capacidad de producción de acero y otros metales de los Estados Unidos.

En el supuesto de que, según las estimaciones que se han hecho sobre las actuales reservas norteamericanas, la producción nacional se mantenga al ritmo máximo de un millón de toneladas anuales, al cabo de diez años la capacidad de dichas reservas para satisfacer el consumo interno disminuiría cada vez más. Por consiguiente, aun en el caso de una intensificación del empleo del aluminio y otros substitutos, la América latina puede encontrar en los Estados Unidos un mercado definido para sus exportaciones de cobre. Dado que la amplitud de este mercado puede depender de los precios relativos de otros metales, las exportaciones de cobre latinoamericano a los Estados Unidos sufrirán las consecuencias de los precios de competencia de los productos de sustitución mucho menos que el propio cobre nacional ^{1/}.

^{1/} Según se ha hecho notar con anterioridad, gran parte de las reservas norteamericanas pueden explotarse únicamente cuando los precios son elevados.

Plomo

Los Estados Unidos han sido tradicionalmente importadores netos de plomo, si bien antes de la última guerra el volumen importado era pequeño. Prácticamente la totalidad de las compras norteamericanas de este metal se hacían a México, Perú, Canadá y Australia, correspondiendo a las repúblicas latinoamericanas una parte cada vez mayor de las importaciones totales (véase Cuadro 27).

Con anterioridad a la segunda guerra mundial, en su mayor parte las importaciones de plomo no se destinaban al consumo nacional. El plomo extranjero entraba en tránsito, principalmente en forma de minerales y de plomo en bruto para ser fundido, refinado y exportado. Durante los años veinte, estimulada por la gran actividad industrial y el alto nivel del ingreso nacional, la producción norteamericana de minerales y de plomo en bruto, alcanzó el punto más alto de todo este medio siglo, (véase Cuadro 28), y por lo general bastaba para satisfacer la mayor parte de las necesidades industriales. Durante los años treinta el descenso de la producción interna fué neutralizado por una disminución del consumo nacional. Sin embargo, hasta 1940, las importaciones de plomo destinadas principalmente a ser reexportadas, fueron relativamente pequeñas en parangón con la producción interna.

Desde la segunda guerra mundial aparecieron dos tendencias principales en lo que respecta a las importaciones de este metal. En primer término, el consumo nacional ha aumentado considerablemente, aun si se excluyen las reservas estratégicas, de modo que la producción interna no ha bastado para satisfacer la creciente demanda. Consecuencia de ello, las importaciones de este metal han alcanzado últimamente los niveles más altos que se hayan registrado desde 1900 en adelante. En segundo término, el plomo importado antes que para su reexportación, se destina hoy principalmente para su consumo dentro de los propios Estados Unidos. Este factor unido al aumento de la capacidad de refinación en el extranjero, se ha traducido en una preponderancia de las importaciones de plomo en lingotes y barras en vez de minerales y de plomo en bruto, como ocurriera con anterioridad.

Cuadro 27. Estados Unidos: Importaciones de plomo
(Miles de toneladas cortas)

Años	Importaciones totales a/	Desde la América latina			a/ b
		Total b/	Minerales y plomo en bruto	Lingotes y barras	
1920	98,5	69,5	55,9	13,6	71
1921	74,2	54,4	38,7	15,7	73
1922	77,8	72,5	69,4	3,1	93
1923	135,2	124,0	108,2	15,8	92
1924	137,7	129,6	119,9	9,7	94
1925	122,1	114,4	108,7	5,7	95
1926	146,4	139,5	130,3	9,2	95
1927	161,4	157,7	155,8	1,9	98
1928	155,1	147,8	147,2	0,6	95
1929	116,1	111,5	110,2	1,1	96
1930	78,2	59,2	59,1	0,1	76
1931	53,2	40,9	40,9	---	77
1932	34,5	16,4	16,4	---	48
1933	7,7	3,7	3,7	---	48
1934	18,6	6,8	6,8	---	37
1935	15,7	8,0	7,6	1,4	57
1936	15,4	9,7	7,7	2,0	63
1937	14,4	10,0	7,7	2,3	70
1938	38,2	23,1	21,3	1,8	61
1939	93,8	78,7	75,1	3,6	84
1946	129,6	67,6	8,8	58,8	52
1947	207,8	102,5	16,3	86,2	50
1948	289,8	138,9	19,3	119,6	48
1949	395,8	225,4	67,1	158,3	57

Fuentes: Columna a/: Departamento de Comercio de los Estados Unidos,
Foreign Commerce and Navigation of the United States, varios números.

Todas las demás columnas: Datos suministrados por la Oficina
de Comercio Internacional del Departamento de
Comercio de los Estados Unidos.

Cuadro 28. Estados Unidos: Producción de minerales de plomo y de plomo en bruto

(Miles de toneladas cortas)

1900	260,9
1910	375,4
1920	476,8
1922	543,8
1924	566,4
1926	680,7
1928	626,2
1930	573,7
1932	248,9
1934	300,0
1936	387,7
1938	331,9
1939	421,0
1946	293,3
1947	351,1
1948	339,4
1949	404,4

Fuente: U.S. Bureau of Mines, Minerals Yearbook y Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Statistical Abstract of the United States, varios números.

Las importaciones de plomo latinoamericano se han caracterizado, pues, en la forma ya señalada. En resumen, si se compara la postguerra con la preguerra, el valor de las compras de plomo latinoamericano por parte de los Estados Unidos ha aumentado considerablemente.

Además, actualmente se importa en especial plomo refinado en lugar de minerales o de plomo en bruto ^{1/} (véase Apéndice), y se le destina al consumo interno antes que a la reexportación.

Las perspectivas para las importaciones de plomo latinoamericano por parte de los Estados Unidos son alentadoras. En 1948 y 1949, este metal suministró el 1,8 y el 2,7 por ciento respectivamente del total de los ingresos en dólares que la América latina obtiene de su comercio de exportación con este país, cifras ésas que son las más altas registradas desde comienzos del siglo. En el futuro inmediato, la demanda militar

^{1/} Las fluctuaciones más agudas de las compras de plomo refinado se explican naturalmente por la posición marginal que las importaciones de plomo en esta forma habían tenido hasta la post-guerra (Véase Cuadro 30).

/para la

para la constitución de reservas, y el consumo civil ordinario seguirán siendo considerables (véase Cuadro 29). Sin embargo, dado que es posible que la producción interna de minerales no llegue a los niveles máximos alcanzados en el curso de los años recientes ^{1/}, el creciente consumo de plomo norteamericano deberá satisfacerse en grado cada vez mayor mediante las importaciones. Dada la fuerte posición de que goza entre los productores extranjeros la América latina debería obtener una participación considerable dentro del creciente mercado norteamericano, si bien es verdad que deberá hacer frente a la competencia de otros países, especialmente del Canadá. La participación latinoamericana en el volumen total de las importaciones de plomo descendieron desde cerca del 90 por ciento durante los años veinte, al 61 por ciento durante los treinta y al 52 por ciento entre 1946 y 1949. Por lo tanto, la capacidad de la América latina en cuanto a aumentar su participación en el mercado del plomo dentro de los Estados Unidos dependerá a la larga en gran parte de la competencia de los productores canadienses.

^{1/} La producción nacional de plomo alcanzó su ápice durante los años veinte, con un promedio de 585 mil toneladas anuales de metal recuperable. Durante el decenio siguiente, cayó a su punto más bajo de todo este período con un promedio de 375 mil toneladas anuales. Durante la guerra volvió a aumentar hasta alcanzar casi 500 mil toneladas en 1942, para bajar en seguida, notwithstanding el estímulo que significaban los esfuerzos militares. No parece probable que la producción interna de las fuentes actualmente en explotación pueda rebasar grandemente un promedio de 500 mil toneladas anuales. Los principales factores que pudiesen impedir un crecimiento mayor son el agotamiento de las reservas conocidas, la disminución del contenido de metal de los minerales y el aumento de los costos de producción.

Cuadro 29. Estados Unidos: Consumo aparente de plomo a/

(Miles de toneladas cortas)

1920	538,0
1921	444,9
1922	492,7
1923	768,0
1924	812,2
1925	856,5
1926	900,9
1927	840,9
1928	930,6
1929	972,3
1930	768,6
1931	567,7
1932	400,0
1933	439,7
1934	491,3
1935	538,9
1936	633,6
1937	678,7
1938	546,0
1939	667,0
1946	925,0
1947	1.172,0
1948	1.129,0
1949	868,0

Fuentes: 1920-22: U.S. Bureau of Mines, Minerals Yearbook, varios números. Debido a que se dispone de datos sobre consumo de plomo secundario sólo a partir de 1923 inclusive, los tres años anteriores se refieren únicamente al consumo de cobre refinado.

1923-47: Materials Survey: Lead. Informe preparado por el Munitions Board Non-Ferrous Metals Interagency Committee, septiembre de 1949.

1948-49: Yearbook of the American Bureau of Metal Statistics, varios números. Esta publicación constituyó la fuente básica utilizada por la Munitions Board en la elaboración de la serie de 1923 a 1947.

a/ Estas series dan el total del consumo aparente de plomo en los Estados Unidos, incluso plomo blando y duro, primario y secundario, para usos militares y civiles. También incluye el plomo antimónico. Sin embargo, excluyen el plomo en lingotes exportado o entregado a los Estados Unidos para la constitución de reservas.

Cuadro 30. Estados Unidos: Índices de las importaciones de plomo latinoamericano
 (1935 = 39 = 100)

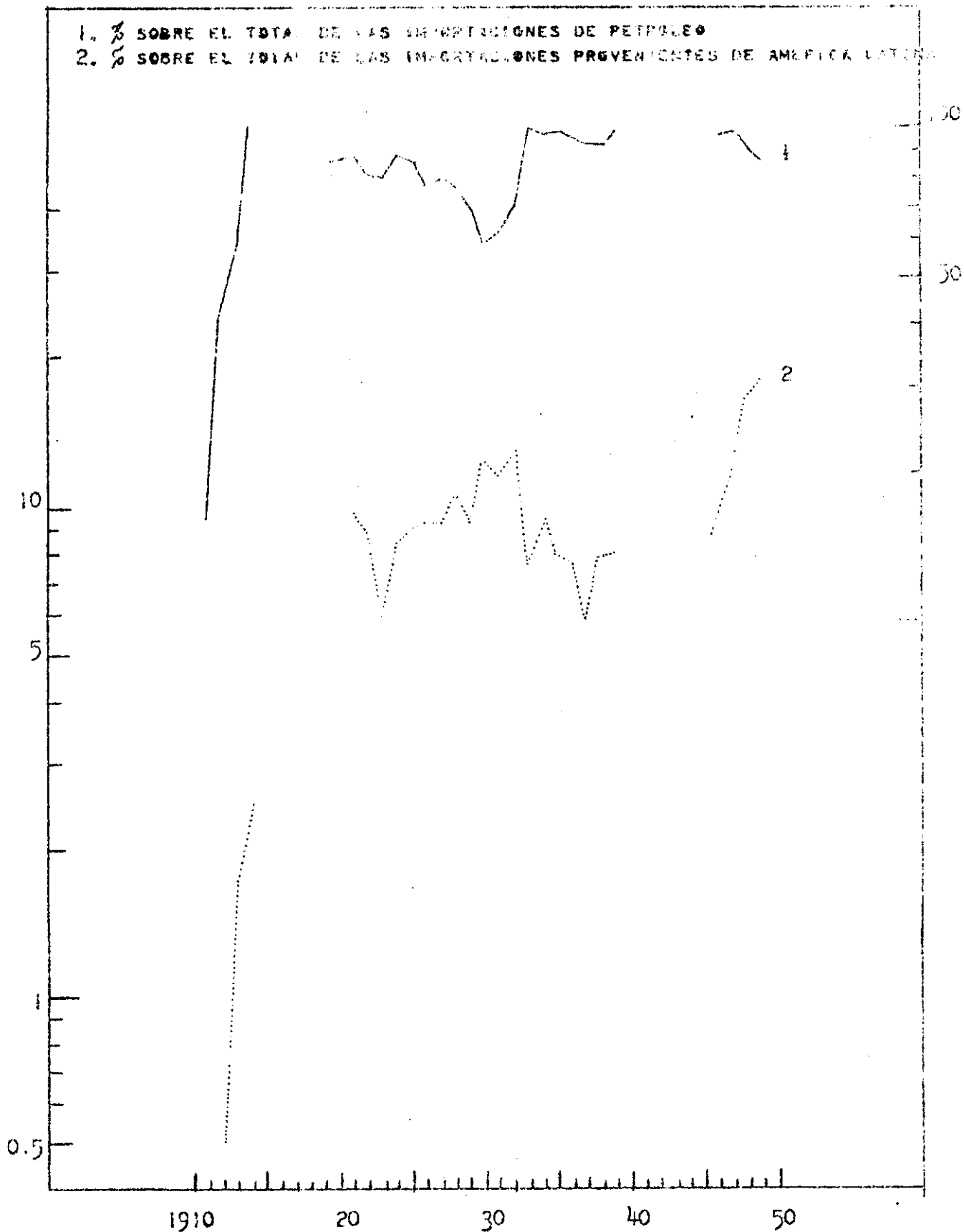
Años	<u>Minerales de plomo y plomo en bruto</u>		<u>Lingotes y barras</u>	
	<u>Volumen</u>	<u>Valor uni- tario</u>	<u>Volumen</u>	<u>Valor Uni- tario</u>
1900	367	43	3	95
1901	401	46	1	124
1902	358	63	76	109
1903	403	55	---	157
1904	386	47	373	115
1905	397	50	227	112
1906	304	61	222	153
1907	222	72	255	192
1908	385	64	105	168
1909	448	57	112	137
1910	419	52	183	135
1911	273	86	107	127
1912	386	60	53	160
1913	279	69	---	162
1914	110	94	1	235
1919	253	120	229	173
1920	234	166	613	206
1921	162	85	711	116
1922	291	94	139	159
1923	453	147	709	229
1924	502	153	432	306
1925	455	199	262	350
1926	545	182	416	310
1927	653	150	81	316
1928	616	135	28	314
1929	462	156	49	172
1930	247	154	4	272
1931	171	80	---	225
1932	68	59	1	85
1933	15	76	2	87
1934	28	76	---	---
1935	32	55	62	129
1936	32	57	89	104
1937	32	108	105	149
1938	89	83	79	80
1939	314	113	165	67
1946	37	145	2,655	298
1947	68	275	3,894	528
1948	81	379	5,401	666
1949	281	380	7,149	603

Fuente: Datos proporcionados por la Oficina de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Estados Unidos

IMPORTACIONES DE PETRÓLEO DESDE AMÉRICA LATINA

VALORES CORRIENTES



Petróleo

Desde comienzos del siglo, la producción nacional ha suministrado regularmente la mayor parte de la producción mundial de petróleo crudo (véase Cuadro 31), y ha abastecido asimismo la mayor parte del consumo interno de petróleo y derivados ^{1/}. Por lo tanto, las importaciones de este producto han tenido siempre en los Estados Unidos una posición marginal con respecto a la producción interna.

Sin embargo, desde el punto de vista de los exportadores latinoamericanos los Estados Unidos han constituido un importantísimo mercado para el petróleo crudo y sus subproductos. Los ingresos anuales en dólares que la América Latina ha extraído de sus ventas de petróleo a los Estados Unidos ascendieron desde 400 mil dólares en 1911, a un máximo de 409 millones en 1949 ^{2/}. Desde 1919 hasta 1939, las compras de petróleo crudo y subproductos a la América Latina representaron 82 por ciento del valor de las importaciones totales de petróleo de este país. Entre 1946 y 1949 este promedio se elevó a más del 90 por ciento ^{3/}. Como resultado de este constante aumento de valor el petróleo llegó a constituir cerca del 18 por ciento del valor del comercio de la América latina con los Estados Unidos en 1949, como puede verse en el Gráfico I, en comparación con el 8 por ciento en 1939 y el 2 por ciento aproximadamente en 1919.

Cuadro 31. Estados Unidos: Porcentaje de la producción norteamericana de petróleo crudo sobre la producción mundial (Volumen)

<u>Período</u>	1901-10 ^{a/}	1911-15 ^{e/}	1916-20 ^{a/}	1921-25 ^{a/}	1926-30 ^{a/}	1931-35 ^{a/}
<u>Porcentaje</u>	58	64	67	69	68	61
<u>Período</u>	1944 ^{b/}	1948 ^{b/}	1949 ^{b/}			
<u>Porcentaje</u>	65	59	54			

Fuentes: 1948-49: Minerals Yearbook, U.S. Bureau of Mines, 1949 Preprint of Petroleum Commodity Review, pág. 4.
Para los demás años: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Statistical Abstract of the United States, varios números.

^{a/} Promedios anuales.

^{b/} Anual.

^{1/} Véase columnas a y d del Cuadro 32.

^{2/} Véase columna h del Cuadro 32.

^{3/} Véase Cuadro 33. Entre 1933 y 1939, el promedio también fué superior al 90 por ciento. Sin embargo, mucho más importante es la comparación con el actual período de postguerra, debido al reciente aumento del valor de las importaciones de petróleo.

Cuadro 32. Estados Unidos: Industria petrolera

Años	Producción nacional de petróleo crudo a/	Importaciones totales de petróleo crudo b/	Importaciones totales de petróleo refinado b/	Demanda interna de aceites c/	Importaciones de petróleo crudo b/	Importaciones de petróleo refinado latinoamericano d/	Importaciones totales de petróleo crudo y refinado e/	Importaciones de petróleo refinado latinoamericano d/
	(millones de barriles)	(millones de barriles)	(millones de barriles)	(millones de barriles)	(millones de barriles)	(millones de barriles)	(millones de US\$)	(millones de US\$)
1911	220,4	f/	f/	--	0,3	--	2,4	0,4
1912	222,9	3,5	0,5	--	3,4	--	6,1	2,5
1913	248,4	12,2	0,4	--	12,2	--	13,0	7,4
1914	265,7	18,4	0,3	--	18,4	--	12,2	11,8
1919	378,4	52,8	1,3	374,6	52,2	--	31,4	26,4
1920	442,9	106,2	2,6	455,8	106,2	--	65,9	55,8
1921	472,2	125,3	3,4	457,6	125,3	--	77,3	66,5
1922	557,5	127,3	8,6	531,0	127,3	f/	88,2	70,4
1923	732,4	83,0	17,6	652,1	82,0	12,3	78,2	61,4
1924	713,9	77,8	16,8	687,5	77,8	12,4	100,7	85,9
1925	763,7	61,8	16,3	727,2	61,8	12,1	106,7	89,3
1926	770,9	60,4	20,9	780,8	60,3	14,1	123,9	95,7
1927	901,1	58,4	13,3	803,2	58,3	7,8	112,2	88,1
1928	901,5	79,8	11,7	860,2	79,6	6,8	131,4	98,0
1929	1.007,3	78,9	29,6	940,6	78,8	20,0	140,9	95,7
1930	898,0	62,1	43,4	926,6	62,1	25,6	143,6	83,2
1931	851,1	47,3	38,7	902,6	47,3	24,7	91,3	55,1
1932	785,2	44,7	30,2	835,2	44,7	21,3	59,6	41,5
1933	905,7	31,9	13,5	868,4	31,9	13,4	24,8	24,1
1934	908,1	35,8	15,0	919,8	35,8	14,4	35,5	34,4
1935	996,6	32,3	22,4	983,8	32,3	22,0	36,9	36,2
1936	1.099,7	33,0	25,5	1.092,8	33,0	24,1	39,7	37,9
1937	1.279,2	27,3	32,7	1.169,7	27,3	30,5	42,9	39,6
1938	1.214,4	26,1	27,8	1.136,9	26,1	26,1	38,2	35,4
1939	1.264,9	34,1	27,4	1.230,5	34,1	27,0	42,0	41,2
1946	1.733,9	89,2	57,1	1.792,8	87,4	54,7	158,7	154,7
1947	1.856,9	99,3	63,5	1.989,8	98,6	60,2	248,6	242,8
1948	2.020,2	129,0	59,7	2.113,7	106,5	56,3	415,3	374,4
1949	1.840,3	154,9	84,2	2.114,2	117,6	81,7	475,2	409,3

Fuentes: a/ 1911-47: Statistical Abstract of the United States, Departamento de Comercio de los Estados Unidos, varios números.

1948-49: Minerals Yearbook, 1949, United States Bureau of Mines, Preprint of Petroleum Commodity Review, pág. 4.

b/1911-47: Statistical Abstract, varios números

1948-49: Minerals Yearbook, 1949, Preprint pág. 125

c/ Statistical Bulletin, American Petroleum Institute, Vol. XXI No. 30, Junio 19, 1950 pág. 2.

d/ Datos suministrados por la Oficina de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos. El petróleo "refinado" incluye el gas oil, el fuel oil destilado, el fuel oil residual y los aceites crudos de refinación fraccionada.

e/ Statistical Abstract, varios números.

f/ No existen datos suministrados.

Petróleo crudo

Según se ha indicado, la demanda norteamericana de petróleo crudo se ha satisfecho principalmente con la producción interna. Con excepción de algunos años del decenio de 1920-29, las importaciones totales de petróleo sin refinar jamás han excedido del 11 por ciento de la producción interna, y han tendido por lo general a suministrar solamente entre el 2 y el 8 por ciento (véase Cuadro 33). Sin embargo, si las importaciones de petróleo crudo pueden ser proporcionalmente pequeñas, no dejan por ello de constituir un importante mercado para los productores extranjeros, según puede verse en el Apéndice. Así, en términos absolutos, las importaciones anuales de petróleo crudo en 1949 (155 millones de barriles) aumentaron casi 50 veces con respecto a 1912 (3,5 millones de barriles).

La posición de la América latina como fuente marginal de petróleo crudo para los Estados Unidos ha sido históricamente preponderante. Durante todo el período que media entre ambas guerras mundiales, los distintos países latinoamericanos suministraron prácticamente la totalidad de las importaciones de petróleo crudo de los Estados Unidos. Sin embargo, desde la segunda guerra mundial, la participación de la América latina en las importaciones de este producto ha disminuído: 98 por ciento en 1947, 83 por ciento en 1948 y 76 por ciento en 1949 (véase Cuadro 33). La creciente competencia de las cuantiosas reservas del Cercano Oriente, especialmente de la Arabia Saudita, de Kuwait y del Irán, han amagado considerablemente el virtual monopolio de la América latina como abastecedora de las importaciones de petróleo crudo de los Estados Unidos. Así, si bien es muy probable que las importaciones de petróleo crudo procedente de la región del Caribe continúen ampliándose en el futuro, el hemisferio oriental seguramente impedirá que la América latina recupere su posición de proveedora de la totalidad de las importaciones de petróleo crudo de este país.

Cuadro 33. Estados Unidos: Importaciones de petróleo latinoamericano

Años	Importaciones de petróleo crudo		% sobre las importaciones totales de	
	Porcentajes sobre las importaciones totales de petróleo crudo.	Porcentajes sobre la producción interna de petróleo crudo	Petróleo refinado	Toda clase de subproductos de petróleo
1911	- -	desdeñable	- -	16
1912	99,9	1,5	- -	41
1913	"	5,0	- -	57
1914	"	6,5	- -	93
1919	"	14,0	- -	84
1920	"	24,0	- -	85
1921	"	26,5	- -	86
1922	"	23,0	- -	80
1923	"	11,0	70	79
1924	"	11,0	74	86
1925	"	8,0	74	84
1926	"	8,0	63	77
1927	"	6,5	59	73
1928	"	9,0	58	75
1929	"	8,0	67	68
1930	"	7,0	59	58
1931	"	5,5	64	60
1932	"	5,7	71	70
1933	"	3,5	99	97
1934	"	4,0	97	96
1935	"	3,3	98	98
1936	"	3,0	95	95
1937	"	2,1	93	92
1938	"	2,1	94	92
1939	"	2,7	98	98
1946	98	5,0	96	97
1947	98	5,3	95	98
1948	83	5,3	94	90
1949	76	6,3	96	86

Fuente: Cuadro elaborado a base de los datos contenidos en el cuadro 32.

Subproductos

Además de exportar petróleo crudo directamente para su consumo en el extranjero, Venezuela envía también considerables cantidades hacia las refinerías situadas en las Indias Occidentales holandesas en donde se las refina antes de ser reexportadas. Por consiguiente, para los efectos de este informe, las Antillas han sido consideradas como parte integrante de la América latina.

Los Estados Unidos constituyen un importante y creciente mercado para los subproductos de petróleo latinoamericanos, especialmente para fuel oil residual. Esto se debe a varios factores. La razón principal es quizá el hecho de que el petróleo crudo latinoamericano, de alta densidad, es más apropiado para una producción eficiente de fuel oils pesados que el petróleo crudo norteamericano que es más liviano. De este modo, la preferencia de la demanda norteamericana por productos de petróleo liviano ha terminado por orientar la producción de las refinerías locales especialmente hacia la explotación de los productos livianos más lucrativos, (sobre todo gasolina) antes que de productos más pesados. Los Estados Unidos han hecho grandes inversiones directas en las compañías filiales y subsidiarias que poseen, o de las cuales son propietarios en parte, en Venezuela, y en las refinerías de las Indias Occidentales holandesas, las que desde hace mucho tiempo han sido grandes productores de fuel oils residuales. De ahí que las compañías norteamericanas interesadas hayan tratado continuamente de ampliar la demanda de productos residuales dentro de los Estados Unidos. Esta demanda, que en parte proviene de los servicios de utilidad pública (como los que existen en la región costera del Atlántico), se ha desarrollado sobre todo bajo la influencia de los cambios de precios; en efecto, el mercado para los productos residuales varía grandemente según las fluctuaciones de precio del carbón, cuando pueden utilizarse en vez de éstas unidades a base de energía o fuel. Sin embargo, es más importante la demanda proveniente de los barcos mercantes a petróleo y de algunas otras industrias (por ejemplo, las locomotoras a carbón reacondicionadas para quemar petróleo), cuya naturaleza no permite proceder a una sustitución rápida de un combustible por otro cuando los precios del carbón bajan con relación a los de los aceites. Por último

/muchas de

muchas de las refinerías latinoamericanas están, por vía marítima, más cerca de algunos puertos del Atlántico (por ejemplo Nueva York), que los puertos de las refinerías del Golfo de México. Tales han sido los factores que han movido a los distribuidores norteamericanos de fuel oil a recurrir a importaciones cada vez más amplias de productos latinoamericanos.

Las importaciones de fuel oil y petróleo de destilación fraccionada procedentes de la América Latina (principalmente de Aruba y Guayana) han aumentado considerablemente desde 1923, primer año este último a partir del cual estos productos se han dado en forma separada (véase Apéndice). Desde 1923 hasta 1949, las importaciones anuales de aceites refinados procedentes de la América Latina se elevaron de 12,3 a 81,7 millones de barriles.^{1/} Desde el punto de vista del valor, las importaciones ascendieron desde 7,6 a cerca de 130 millones de dólares.^{2/} Por cada dólar de petróleo crudo importado desde la América Latina en 1923, se importaban solamente 14 centavos de dólar de petróleo refinado. En cambio, en 1949 se importaban 46 centavos de dólar de este último por cada dólar de petróleo crudo (véase cuadro 34). La competencia que las refinerías latinoamericanas han hecho a los demás abastecedores extranjeros puede apreciarse por el hecho de que la participación de la América Latina en el volumen de las importaciones totales aumentó desde el 70 por ciento en 1923 al 96 por ciento en 1949 (véase cuadro 33).

Perspectivas para el futuro

La posibilidad de que la América Latina mantenga o aumente su participación dominante en las importaciones de petróleo de los Estados Unidos parece asegurada, por lo menos en el futuro cercano. En el curso de los últimos años la situación tradicional de exportador neto de petróleo de este país se ha invertido (las importaciones totales excedieron a las exportaciones totales en 53 millones de barriles en 1948 y en 115 millones en 1949). En tales circunstancias las importaciones, aun cuando siguen siendo marginales, adquirieron un papel cada vez más importante como medio para satisfacer la demanda total de los Estados Unidos. Los programas militares ya elaborados o en vía de ejecución indican un

^{1/} Véase cuadro 32, columna F.

^{2/} Véase cuadro 34, columna B.

Cuadro 34. Valor de las importaciones de petróleo latinoamericano,

<u>Año</u>	<u>crudo y refinado</u> (millones de dólares)		<u>Columna b/ Columna a/</u>
	<u>a/ Crudo</u>	<u>b/ Refinado</u>	
1923	53,8	7,6	13,9
1924	73,8	12,1	16,3
1925	75,4	14,1	18,6
1926	79,2	16,5	20,8
1927	78,5	9,7	12,4
1928	90,2	7,8	8,6
1929	79,9	15,7	19,6
1930	64,8	18,3	28,2
1931	39,2	15,8	40,3
1932	30,4	11,0	36,2
1933	17,8	6,3	35,6
1934	25,9	8,5	32,8
1935	23,4	12,9	55,1
1936	23,4	14,5	62,2
1937	20,8	18,8	90,4
1938	18,6	16,8	90,3
1939	23,2	18,0	77,3
1946	101,5	53,2	52,4
1947	160,6	82,2	51,2
1948	251,8	122,6	48,7
1949	280,4	128,9	46,0

Fuente: Datos suministrados por la Oficina de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

mayor aumento de la demanda total, con lo que superarán aún los altos niveles actuales. En efecto, según los cálculos publicados por la Oficina Norteamericana de Minas, las importaciones norteamericanas de petróleo crudo para 1951 alcanzarán a 203 millones de barriles y las de petróleo refinado, a 138 millones, cifras que representan un aumento del 31 y del 64 por ciento respectivamente con relación a 1945.^{1/}

En lo que respecta al petróleo crudo, seguramente el Cercano Oriente, merced a sus nuevas explotaciones, logrará conquistar parte del mercado que hasta aquí se le ofrecía a la América latina en los Estados Unidos. Sin embargo, desde la segunda guerra mundial, las inversiones europeas en refineries han tenido por objeto asegurar la autosuficiencia del Viejo Continente en subproductos de petróleo. Por consiguiente, es posible que en el futuro se envíe a dichas refineries una cantidad creciente de petróleo del Golfo Pérsico, con lo que se modificaría la tendencia cada vez más fuerte a exportar petróleo crudo de ese origen hacia los Estados Unidos.^{2/} Por otra parte, debido a factores de orden militar, los Estados Unidos estarían obligados a depender cada vez más de yacimientos petrolíferos cercanos. Por consiguiente, parece difícil por el momento que la fuerte competencia del Cercano Oriente impida que Venezuela, Colombia y México, suministren mucho menos de las tres cuartas partes del petróleo crudo que en volumen creciente vienen importando los Estados Unidos. En verdad, parece muy probable que en los próximos años la América latina vuelva a ocupar en el comercio de importación de petróleo crudo de este país la situación que le cupo inmediatamente antes de la guerra.

En cuanto a los derivados del petróleo, es probable que los Estados Unidos sigan aumentando sus importaciones de fuel oil latinoamericano. Sin duda las importaciones de petróleo crudo seguirán

1/ Mineral Industry Survey. United States Bureau of Mines, Monthly Petroleum Forecast No. 185 November 28, 1950.

2/ Recientemente se construyó un oleoducto de 30/31 pulgada y de más de mil millas de largo entre la Arabia Saudita y el Mediterráneo. Para comienzos de 1951 se estimaba que este oleoducto, que representa una inversión de 200 millones de dólares, tendría una capacidad de 315 mil barriles diarios. Véase Fondo Monetario Internacional "International Financial News Survey", 17 Noviembre 1950, pág. 161 y 8 de Diciembre 1950, pág. 184.

siendo las de mayor volumen, pero las de derivados serán las de mayor aumento relativo. Como ya se ha mencionado, la demanda de carburantes pesados para barcos es inelástica en cuanto a los precios, en lo que respecta a la sustitución por carbón. Aun en aquellas actividades en que es posible la sustitución del carbón por el petróleo o vice-versa, como ocurre con ciertas empresas de utilidad pública, las actuales relaciones de precios entre ambas fuentes alternativas de combustible o energía no indican ningún cambio importante de la demanda de productos distintos de los carburantes. Y ya que es más lucrativo para las refinerías nacionales estadounidenses intensificar la producción de carburantes livianos, la América latina puede encontrar en los Estados Unidos un fuerte mercado para su producción residual de fuel pesado.

Por consiguiente, existen elementos para suponer que las importaciones totales de petróleo por parte de los Estados Unidos han de continuar aumentando en los próximos años y que la América latina mantendrá o aumentará aún su participación en el total. En términos absolutos, deberán aumentar las importaciones de petróleo crudo y productos procedentes del Caribe, correspondiente el mayor aumento relativo a las importaciones de fuel oils.

El análisis hecho hasta aquí ha puesto de manifiesto algunos factores importantes que pueden influir en el futuro próximo en la demanda norteamericana de petróleo procedente de la América latina. Sin embargo, desde el punto de vista secular, sería preciso tomar en cuenta otros elementos que posiblemente limiten dicha demanda. Para abarcar todos estos aspectos en su totalidad, habría necesidad de realizar un estudio con el fin de determinar los principales factores que influyen en la rapidez en que puede efectuarse en los Estados Unidos la sustitución carbón-petróleo, y calcular la medida en que las recientes inversiones hechas por las compañías de gas natural, como ha ocurrido en la parte oriental de este país, podrían reducir el actual empleo de productos de petróleo. Otros factores fundamentales que también habría que considerar son los efectos que a la larga pueden tener en las ventas de la América latina los recientes descubrimientos de yacimientos

/petrolíferos en Canadá,

petrolíferos en Canadá, la demanda a largo plazo de Europa de petróleo del Cercano Oriente y el grado en que los yacimientos venezolanos puedan mantener su actual ritmo de producción.

También influirá sobre el nivel de las importaciones de petróleo la política arancelaria de los Estados Unidos. En vista de que el Acuerdo de Comercio Recíproco norteamericano-mexicano de 1943 caducó el 1º de enero de 1951, las importaciones de petróleo se rigen ahora, en términos generales, por las mismas cláusulas del acuerdo norteamericano-venezolano celebrado en 1939. Este acuerdo establece un derecho de 10,5 centavos por barril sobre las importaciones que no excedan del 5 por ciento del petróleo crudo nacional enviado a refinería en 1950; un impuesto adicional, también de 10,5 centavos por barril, sobre el resto de las importaciones, y asimismo, cuotas para las principales fuentes de abastecimiento. Contiene igualmente un sistema de preferencia para la importación de carburantes para barcos. Estas disposiciones legales no están llamadas a influir en lo inmediato sobre las importaciones procedentes de la América latina, ya que el impuesto adicional no es muy alto en comparación con los costos totales del petróleo crudo; gran parte de las importaciones libres de derechos de combustibles para barcos provendrá de las Indias occidentales holandesas; por otra parte, en el caso de que las necesidades de orden militar aumenten el factor precio no dificultará las importaciones que se hagan por cuenta del gobierno. Sin embargo, el impuesto crea un problema importante en lo que respecta a la posición secular de la América latina dentro del mercado petrolero norteamericano. Cuando la demanda nacional se aproxima o rebasa el suministro interno, la acción de ciertos grupos que se oponen a la importación de petróleo "extranjero" (por ejemplo, los productores de carbón y gas natural, o los empresarios petroleros independientes), pierde mucho de su fuerza. Sin embargo, si los Estados Unidos logran convertirse en un productor de "excedente" la aplicación de impuestos y otras restricciones podrían tener como resultado una fuerte contracción de las importaciones de petróleo, incluso las provenientes de la América latina.

Así pues la intensidad de la actividad industrial estadounidense está llamada a representar un papel de primera importancia en la

/determinación de la

determinación de la demanda de petróleo latinoamericano. Es probable que la política arancelaria de los Estados Unidos tienda a limitar tales importaciones cuando la producción nacional sea suficiente para satisfacer el consumo interno. Sin embargo, es posible que a la larga la demanda de productos de petróleo de la América latina aumente de acuerdo con el ingreso real de este país y que el mercado potencial norteamericano quede subordinado principalmente: 1) a la producción interna de combustibles de sustitución, 2) a las reservas petroleras nacionales y 3) a la competencia de los productores del Cercano Oriente.

Nitrato de sodio

El consumo de nitrógeno en los Estados Unidos está determinado principalmente por la demanda agrícola de abonos y, en parte, por las necesidades de orden militar e industrial. Antes del auge de la industria de salitre sintético y de los derivados nitrogenados, los Estados Unidos importaban la mayor parte del nitrógeno que consumían.^{1/} Chile que posee la única fuente mundial importante de salitre natural, ha suministrado a los Estados Unidos la totalidad de sus importaciones de nitratos de esta clase.

Desde 1900 hasta 1929, las importaciones de nitratos chilenos se caracterizan por una firme tendencia ascendente (véase Apéndice). Sin embargo, a partir del último de esos años, la crisis y la competencia cada vez más fuerte de la industria del nitrógeno artificial provocaron una rápida disminución de las importaciones, las que en 1932 cayeron al punto más bajo de su historia, con 50,000 toneladas largas, en comparación con 1,300,000 importadas en 1922, año que constituye el punto máximo de las mismas. Desde 1937, las importaciones de salitre chileno han reaccionado bastante, estabilizándose en torno a las 600.000 toneladas largas anuales (véase cuadro 36).

En efecto, la producción norteamericana de nitrógeno artificial ha desplazado totalmente a los nitratos naturales chilenos de las

^{1/} El cuadro 35 permite medir el grado en que los Estados Unidos han venido autoabasteciéndose de nitrógeno después de la primera guerra mundial.

Cuadro 35. Estados Unidos: Producción nacional de nitrógeno, en porcentajes del consumo total a/ 1913-1946.

1913	24
1914	24
1915	23
1916	20
1917	19
1918	18
1919	47
1920	30
1921	61
1922	56
1923	48
1924	44
1925	43
1926	52
1927	53
1928	48
1929	62
1930	66
1931	64
1932	72
1933	67
1934	75
1935	78
1936	84
1937	72
1938	70
1939	71
1940	81
1941	84
1942	76
1943	67
1944	69
1945	84
1946	85

Fuentes: Strategic Mineral Supplies, McGraw Hill Book Co., 1939, C.A. Roush.

National Resources and Foreign Aff. Informe de J.A. Krug, Secretario del Interior, 9 de Octubre de 1947.

a/ Calculado dividiendo la producción total por el consumo de nitrógeno del país.

Cuadro 36. Estados Unidos: Importaciones de nitrato sódico chileno.

<u>Años</u>	<u>Miles de toneladas largas</u>	<u>Index 1935-1939 = 100</u>
1900	180	34
1901	204	38
1902	181	34
1903	252	47
1904	281	53
1905	273	51
1906	374	70
1907	332	62
1908	324	61
1909	329	62
1910	538	101
1911	528	99
1912	476	89
1913	574	107
1914	561	105
1919	392	73
1920	1.298	243
1921	362	68
1922	511	96
1923	874	164
1924	982	184
1925	1.100	206
1926	898	169
1927	736	138
1928	1.018	191
1929	922	173
1930	565	106
1931	548	103
1932	50	9
1933	122	23
1934	293	55
1935	390	73
1936	472	88
1937	676	117
1938	576	108
1939	604	113
1946	483	90
1947	497	93
1948	644	121
1949	603	113

Fuente: Datos suministrados por la Oficina de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

necesidades no-agrícolas, y aun ha logrado adelantarse bastante en el campo de los abonos. Durante los tres primeros decenios de este siglo, Chile suministró en promedio 60 por ciento del consumo total norteamericano de nitrógeno para fertilizantes comerciales. Pero entre 1946 y 1949, este promedio había descendido a sólo cerca del 11 por ciento (véase cuadro 37).

No obstante este descenso secular, el mercado norteamericano para nitrato de sodio extranjero sigue siendo de alguna importancia para Chile. Desde 1946-1949, los nitratos naturales constituyeron cerca del 15 por ciento del total de las exportaciones chilenas a los Estados Unidos, si bien representaron menos del 1 por ciento del total del comercio de la América latina con este país (véase cuadro 38).

Desde 1937, el volumen de las importaciones de nitratos chilenos se ha caracterizado por su estabilidad, no obstante que el nitrógeno artificial y sus derivados tienen casi el mismo poder nutritivo para la tierra y, en términos generales, ofrecen considerable ventaja para el comprador desde el punto de vista de los precios. El hecho de que las importaciones de salitre sódico chileno hayan logrado mantener un volumen tan estable desde fines de los años 30 parece descansar por consiguiente en la arraigada preferencia del consumidor por el producto natural.

Para que las importaciones de nitratos chilenos pudieran mantenerse en el futuro cerca de los niveles actuales, sería necesaria la concurrencia de varios factores. A saber: la tradicional preferencia por la "marca de procedencia" del nitrato natural, especialmente en la región suroriental de los Estados Unidos; los programas de subsidios altos para los cultivos principales, especialmente de maíz, algodón y tabaco, en que se emplean abonos nitrogenados; el eficaz control de la importación, distribución y propaganda de los nitratos chilenos a través de una sola oficina en Nueva York; y el hecho de que los costos de transporte desde las fábricas de salitre sintético situadas en el medio oeste reducen en parte la diferencia de precio del nitrógeno artificial en el Sur. En cambio, es más difícil predecir cuál puede ser la futura tendencia del volumen de las importaciones de nitratos chilenos. El producto natural tiene sobre las formas líquidas de nitrógeno algunas ventajas en el abastecimiento superficial de la tierra,

/pero desde

Cuadro 37. Estados Unidos: Consumo total de abonos comerciales e importaciones de nitratos chilenos

Años	A	B	Columna B
	Consumo total de abonos comerciales	Importaciones de nitratos chilenos	Columna A
	(miles de toneladas cortas de nitrógeno)		
1900	62	32	52
1901	68	36	53
1902	70	32	46
1903	77	44	57
1904	84	50	59
1905	90	48	53
1906	99	66	67
1907	101	58	57
1908	107	69	64
1909	125	58	46
1910	146	95	65
1911	162	93	57
1912	157	84	54
1913	173	101	58
1914	216	99	46
1919	219	69	32
1920	228	226	98
1921	159	64	40
1922	191	90	47
1923	230	154	67
1924	252	173	69
1925	279	194	69
1926	286	158	55
1927	282	130	46
1928	342	179	52
1929	352	162	46
1930	377	99	26
1931	301	97	32
1932	214	9	4
1933	240	22	9
1934	275	52	19
1935	312	69	22
1936	350	83	24
1937	412	110	27
1938	384	101	26
1939	398	106	27
1946	756	85	11
1947	836	88	13
1948	841	113	11
1949	940 (estimado)	106	11

Fuentes: Columna A: Historical Statistics of the United States 1789-1945, pág. 100 y datos inéditos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.
Columna B: Convirtiéndolo a toneladas cortas el contenido de nitrógeno del cuadro 36.

Cuadro 38. Estados Unidos: Importaciones procedentes de la América Latina y de Chile. (Millones de dólares a precios corrientes).

Años	A Importaciones totales de origen latino- americano	B Importaciones totales prove- nientes de Chile	C Importaciones de nitrate de sodio chileno	Columna C Columna B
1900	158,4	7,1	4,6	65
1901	190,5	8,7	5,8	67
1902	204,1	7,7	5,2	68
1903	221,8	9,4	7,7	82
1904	255,5	10,8	8,9	82
1905	299,5	11,1	9,3	84
1906	292,2	16,9	13,1	78
1907	333,1	18,3	13,6	74
1908	266,9	14,8	12,3	83
1909	321,8	13,7	11,3	83
1910	390,9	20,9	16,2	78
1911	368,1	19,9	16,2	81
1912	419,4	20,2	15,1	75
1913	440,6	27,7	19,9	72
1914	468,0	25,7	17,8	69
1919	1.302,4	82,4	18,6	23
1920	1.766,1	120,5	61,5	51
1921	691,2	46,9	17,6	38
1922	792,4	59,7	24,3	41
1923	1.026,2	91,3	41,1	45
1924	1.034,9	98,3	46,9	48
1925	1.005,9	89,2	51,8	58
1926	1.041,9	81,4	41,9	52
1927	959,5	61,9	39,5	48
1928	948,0	75,2	36,3	48
1929	1.014,3	102,0	34,5	34
1930	677,7	54,8	21,3	39
1931	478,1	39,9	21,0	52
1932	323,2	12,3	1,4	11
1933	316,0	11,5	2,3	20
1934	370,9	22,9	5,6	24
1935	461,0	24,1	7,9	33
1936	501,7	25,8	9,1	35
1937	672,6	46,7	11,6	25
1938	453,0	28,3	10,7	37
1939	517,6	40,6	11,2	27
1946	1.759,6	83,0	11,7	14
1947	2,155,9	121,6	15,2	13
1948	2,328,8	174,6	23,4	13
1949	2,300,5	157,3	26,0	16

Fuentes: Columnas A y B: Foreign Commerce and Navigation of the United States,
varios números

Columna C: Datos suministrados por la Oficina de Comercio Internacional
del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Cuadro 39. Estados Unidos: Precios medios al por mayor ^{a/} en dólares por unidad de veinte libras de nitrógeno de algunos productos puestos en los lugares de producción o en puertos

Año	<u>Nitrato chileno ^{b/}</u>	<u>Sulfato de amonio ^{c/}</u>	<u>Amonio anhidro ^{d/}</u>
1900	2,37	2,79	
1905	2,97	3,01	
1910	2,76	2,64	
1915	3,04	3,09	
1920	4,44	4,08	
1926	3,27	2,52	1,75
1928	2,88	2,27	1,54
1930	2,49	1,79	1,40
1932	1,86	1,02	1,34
1934	1,54	1,18	1,09
1936	1,55	1,17	1,09
1938	1,68	1,36	1,09
1939	1,68	1,33	1,09
1946	1,97	1,44	0,72
1947	2,50	1,60	0,72
1948	2,86	2,03	0,80
1949	3,15	2,29	0,94
1950 (primer semestre)	3,00	2,10	0,91

Fuente: Datos inéditos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

a/ Elaborados en gran parte a base de las cotizaciones del Oil, Paint and Drug Reporter a partir de mediados del decenio de 1920 a 1929. Los datos sobre los años anteriores fueron proporcionados por los productores. Estos precios se refieren a pequeñas partidas puestas en el lugar de producción o en el puerto. Los precios contractuales son inferiores; también se hacen descuentos por partidas grandes.

b/ Puertos del Atlántico

c/ Costos de flete igualados entre 1926 y 1946 inclusive; no posteriormente. Por ejemplo, con anterioridad a 1949 los productores ajustaron sus precios sobre un punto determinado de suerte que el precio en dicho punto era el mismo cualquiera que fuera el productor.

pero desde el punto de vista comercial, en realidad no posee superioridad alguna sobre el nitrógeno artificial. Frente a la existencia de sustitutos que pueden compararse con el salitre natural en lo que respecta a la calidad y que ofrecen cierta ventaja en cuanto a precios, bien podría la participación de Chile en el mercado norteamericano de nitrógeno disminuir a la larga, a menos que el precio de los nitratos chilenos puedan competir ventajosamente en él.

CAPITULO III. MATERIAS PRIMAS VARIAS

Henequén

Con excepción del período comprendido entre 1900 y la primera conflagración mundial, durante el cual las importaciones de henequén aumentaron considerablemente, la tendencia de este producto importado desde México, país que abastece a los Estados Unidos en la totalidad de sus necesidades, ha sido irregular aunque en definitiva ascendente. Este hecho no solamente ha tenido por resultado disminuir los ingresos generales en divisas en México, sino que especialmente se ha traducido en una depresión de la economía de la península del Yucatán, que suministra la mayor parte de la producción mundial y que en gran medida ha dependido de este producto. Los ingresos en dólares provenientes del henequén alcanzaron su ápice en 1919 con un total de cerca de 37 millones de dólares y un volumen de más o menos de 134 mil toneladas largas. El punto más bajo se registró en 1949, con sólo 31 mil toneladas y un valor de 7 millones de dólares.^{1/} En consecuencia, la importancia relativa del henequén entre las importaciones de origen latinoamericano ha venido disminuyendo constantemente desde cerca del 5 por ciento del valor total de éstas últimas durante el primer decenio del siglo, hasta alcanzar apenas el 0,6 por ciento en 1946-1949.

La fibra de henequén se utiliza principalmente en la fabricación de bramante para atar. Su consumo en los Estados Unidos ha disminuido debido a que en las faenas del campo se utilizan cada vez más trilladoras-segadoras, que no emplean bramante. Empléase el henequén en medida mucho menor en la elaboración de otras cuerdas, tales como cuerdas para enfardar, y de cordeles, campo en el cual la competencia del sisal constituye el principal obstáculo para su desarrollo.

El factor que puede mejorar la posición del henequén frente a esta competencia parece residir en la posibilidad de que México mejore su calidad. Las diferencias de precio por si solas, que han sido

^{1/} Esta disminución secular se ha visto compensada en cierta medida por mayores importaciones de cordaje de henequén, sobre todo en el curso de la última guerra. Sin embargo, la demanda de cordaje de parte de los Estados Unidos ha disminuido considerablemente en estos años de postguerra, como se indica en el capítulo sobre productos industriales.

favorables al henequén, no han bastado para ampliar apreciablemente su mercado en los Estados Unidos.

Antes de la segunda guerra mundial, las principales fuentes de importación del sisal eran Indonesia y el Africa Oriental Británica. Indonesia no ha logrado recuperarse totalmente en el curso de los años de esta postguerra, pero el desarrollo de la producción de la América latina, especialmente Haití, han compensado con creces la contracción de la producción indonésica.^{1/}

Puede advertirse en el Apéndice que las importaciones de fibra de henequén, a diferencia de la mayor parte de otros productos, subieron vertiginosamente en 1932, aunque su precio en ese año siguió el movimiento general de baja. La explicación de esta anomalía podría atribuirse a la crítica situación de los campesinos desde el punto de vista de sus ingresos y a su tendencia a seguir empleando equipo viejo y bramante para enfardar en vez de trilladoras-segadoras.

Teniendo presente la influencia del factor tecnológico, es probable que el consumo de bramante para enfardar siga disminuyendo a pesar de que aumenten los ingresos de los Estados Unidos. De acuerdo con ello y según se ha señalado con anterioridad, el futuro del henequén dependerá de su adaptación a otros empleos, lo que a su vez parece incidir principalmente en un problema de mejoramiento de calidad.

El alto nivel de los precios que ha alcanzado el henequén en estos últimos años, en relación con las importaciones totales procedentes de la América Latina, se ha visto acompañado por una tendencia a la disminución del volumen. Durante la segunda mitad del año 1949, se hizo necesario un reajuste de precios con el fin de estimular la demanda, especialmente a causa de la competencia del sisal.

^{1/} Las importaciones procedentes de Haití alcanzaron en 1949 a 28,500 toneladas largas, lo que significa un aumento de casi cinco veces con relación a los promedios inmediatamente anteriores a la guerra. Desde el punto de vista del valor, tales importaciones ascendieron ese año a 8 millones de dólares, en comparación con menos de un millón antes de la guerra.

Linaza y aceite de linaza

En lo que respecta a la linaza y al aceite de linaza, los Estados Unidos se autoabastecen hoy en día y aun han logrado producir excedentes exportables merced al programa de subsidios oficiales aplicado en el curso de la segunda guerra mundial. El esfuerzo del gobierno estadounidense en el sentido de independizarse del extranjero en lo que respecta a estos productos se explica por la naturaleza del consumo de estos últimos en el campo militar y por la incertidumbre, en razón del problema de los fletes marítimos y a otros factores, en cuanto a obtenerlos en el extranjero a precios razonables. Además, en aplicación de este programa, la industria del ramo hizo las transformaciones del caso para extraer aceite de la linaza nacional. Una vez superadas las dificultades inherentes a la guerra, se estableció un sistema para proteger a los productores y fabricantes nacionales contra la competencia extranjera mediante el control directo de las importaciones tanto de linaza como de aceite de linaza. El resultado ha sido que desde 1947 las importaciones de estos productos han caído a niveles insignificantes.^{1/}

El control sobre las importaciones de linaza y aceite de linaza, como asimismo de otras grasas y aceites, se ha ejercido mediante una legislación temporal que se ha puesto en vigencia repetidas veces.^{2/}

En virtud del Acuerdo Multilateral General sobre Tarifas y Comercio, acuerdo a que han adherido los Estados Unidos, los países miembros pueden ejercer el control de las importaciones que estimen necesario para liquidar regularmente sus existencias momentáneas que pertenezcan a o sean controladas por dichos gobiernos.^{3/} El 18 de diciembre de 1950 las partes contratantes acordaron ampliar la vigencia de esta disposición desde el 1^o de enero de 1951 hasta el 1^o de enero de 1952. De este modo la autoridad, ya sea nacional o internacional, en virtud de la cual los Estados Unidos han controlado las importaciones de linaza y aceite

1/ En 1950 las importaciones de linaza se calcularon en cerca de 8 mil dólares y las de aceite de linaza, en 13 mil.

2/ La última autorización, United States Public Law 590, entró en vigencia en junio de 1950 y expira el 1^o de julio de 1951.

3/ The Fats and Oils Situation, Oficina de Economía Agrícola del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, diciembre 1950-enero 1951, pág. 10.

de linaza, es temporal y presupone que la actitud de este país en lo que respecta a estos productos antes de que el acuerdo vuelva a ponerse en vigencia ha de ser revisada.

En lo que respecta a la linaza, la mayor parte de las importaciones que los Estados Unidos realizaron antes de la segunda guerra mundial, provinieron de la Argentina. Estas importaciones alcanzaron su mayor importancia después de la primera guerra mundial, aunque habían empezado a desarrollarse considerablemente en 1910.^{1/} Las importaciones totales durante el período de 1925-1929, de las que la Argentina suministró el 85 por ciento, fueron casi iguales a la producción nacional. El volumen se mantuvo normal durante los años treinta; la participación de la Argentina se mantuvo en torno a aquella cifra. Durante ese decenio las exportaciones superaron a la producción interna, la que fué anormalmente baja debido a la sequía, en cerca de una y media veces.

Indícanse en el cuadro siguiente el valor y el volumen medio de las importaciones de linaza procedentes de la Argentina durante los años veinta y treinta.

Cuadro 40. Estados Unidos: Importaciones de linaza argentina

(Promedios para 1920-29 y 1930-39)

Períodos	Volumen (millones de fanegas)	Valor (millones de dólares)
1920-1929	16,6	33,9
1930-1939	13,8	16,0
Disminución porcentual	-16,8	-52,9

Fuente: Datos suministrados por la Oficina de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Durante los años treinta, el volumen disminuyó sólo 17 por ciento, en tanto que el valor descendió en más de 50 por ciento como resultado de una fuerte baja de los precios. Estas importaciones representaron

^{1/} La producción argentina se desarrolló considerablemente después de la primera guerra mundial. En 1909-1913 la Argentina suministró el 20 por ciento de la producción mundial y en 1919-1923, el 50 por ciento.

para la América Latina alrededor de 35 millones de dólares al año durante el primer decenio y de 16 millones durante el segundo.

Entre la primera y la segunda guerra mundial, el sistema arancelario de los Estados Unidos favoreció la importación de linaza más bien que la de aceite de linaza. Según el arancel de 1930, los derechos de importación sobre la linaza era de 65 centavos por fanega, lo que equivalía a cerca de 3,4 centavos por libra de aceite, en tanto que los derechos por libra de aceite eran de 4,5 centavos.^{1/} Así pues, contrariamente a lo ocurrido con la linaza, las importaciones de aceite fueron insignificantes antes de la segunda guerra mundial; y la industria nacional importó algo más de la mitad del total. En 1935-39, los Estados Unidos importaban como promedio alrededor del 76 por ciento de la linaza que se elaboraba en el país.

Durante la segunda guerra mundial, el gobierno de la Argentina adoptó una política tendiente a favorecer la exportación de aceite de linaza en lugar de linaza. La fuerte demanda de aceites secantes que hubo en los Estados Unidos durante ese período condujo al gobierno norteamericano a importar grandes cantidades de aceite de linaza, como se muestra en el cuadro siguiente, en que se dan las importaciones de aceite de linaza argentino durante el período de 1943 a 1949.

Cuadro 41. Estados Unidos: Importaciones de aceite de linaza argentino

<u>1943-1949</u>		
<u>Años</u>	Volumen (millones de libras)	Valor (millones de dólares)
1944	60,5	5,4
1945	60,2	6,4
1946	56,7	5,4
1947	76,6	14,7
1948	100,9	29,8
1949	0,5	0,2

Fuente: 1943-1949: United States Tariff Commission, Summaries of Tariff Information, Linseed Oil (Par.53). 1946-1949 Datos suministrados por la Oficina de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

^{1/} La diferencia entre ambas tasas de importación es aún mayor actualmente, aunque los controles de importación anulan cualquier otro efecto que pudieran provocar. El derecho de internación sobre el aceite es el mismo, pero la tasa sobre la linaza se redujo a 32,5 centavos por fanega en virtud del Acuerdo de Comercio con la Argentina, puesto en vigencia en noviembre de 1941.

Según se ha hecho notar anteriormente, las importaciones han sido virtualmente insignificantes desde 1947 como consecuencia de la introducción de controles sobre la importación y del desarrollo de la producción interna que ha permitido hacer frente a las necesidades del consumo.

Es probable que la producción reciente de linaza y el precio relativo del producto norteamericano limiten la demanda de tales importaciones, independientemente del efecto que al respecto puedan surtir sobre éstas las medidas de control. Favorecida por el programa de ayuda de precios, la producción nacional de linaza aumentó desde un promedio de 19,6 millones de fanegas en 1937-1941 hasta 54,5 millones en 1948. Debióse este aumento no sólo al aumento de las superficies plantadas (2,3 millones de acres en 1937-1941 frente a 5 millones en 1948), sino también a un mayor rendimiento. En efecto, este último aumentó desde 8 fanegas en 1937-1941 a 10,9 fanegas en 1948, lo que representa un incremento de más o menos 36 por ciento.^{1/} Después de la cosecha cumbre de 1948, en 1950 hubo una merma en la producción de unos 39,3 millones de libras, habiendo disminuido la superficie cultivada en 4,1 millones de acres y el rendimiento, en 9,7 fanegas por acre. Sin embargo, estas últimas cifras de producción, no obstante la disminución que representa en comparación con el año de 1948, son superiores a las registradas durante la preguerra. A comienzos de 1951 se calculó que la producción disminuiría otro tanto durante este año debido a la intensificación de la producción de trigo, el que se disputa con el lino las superficies disponibles. Sin embargo, se pensó que la producción y las existencias serían más que suficientes para hacer frente a las necesidades nacionales. En años recientes los precios recibidos por los agricultores han superado los niveles fijados por la ayuda gubernamental, y se estimó que esta situación continuaría durante el año 1951.

^{1/} Entre 1935-39 y 1945-49, el rendimiento de la Argentina aumentó en cerca del 10 por ciento, habiéndose elevado desde 626 a 688 kilogramos por hectárea. Véase Comisión Económica para América Latina, El Desarrollo Económico de la Argentina, documento E/CN.12/164, 1^o de mayo de 1950.

En 1950 los precios del aceite de linaza obtenidos localmente mediante la elaboración de la linaza, por la cual se pagaron precios muy superiores a los fijados en el programa de ayuda, compitieron con los precios de exportación del aceite argentino. De este modo, la industria norteamericana parece haber alcanzado un punto tal que no sean necesarios ya los controles de importación, excepto quizás en lo que se refiere a la "liquidación ordenada" de los excedentes momentáneos en poder del gobierno, según lo estipula el acuerdo general sobre tarifas y comercio. El precio medio al por mayor de la libra de aceite de linaza en los Estados Unidos (carros-tanques, Minneapolis) fué de 16,4 centavos entre julio y diciembre de 1950. En cambio, el precio fijado por el Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio (para pagos en monedas que no sean dólares, f.o.b. Buenos Aires) fué de 15,15 centavos como término medio por libra durante los meses de septiembre a diciembre de 1950. ^{1/} El derecho de importación norteamericano es actualmente de 4,5 centavos por libra, lo que equivale a cerca del 30 por ciento del precio argentino más arriba señalado y que fué mucho más bajo que los precios mundiales de exportación. O sea, que el precio norteamericano, aun sin tomar en cuenta los derechos, encontró una fuerte competencia de parte de la cotización argentina. Sin embargo, cabe señalar que el precio del aceite de linaza en 1950 fué en los Estados Unidos considerablemente menor que durante los años inmediatamente anteriores y que hubo una persistente tendencia al alza a comienzos de 1951.

^{1/} Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics, febrero 1951, página XXIX.

Cuadro 42. Estados Unidos: Importaciones de linaza

<u>Años</u>	(miles de fanegas)		Columna B Columna A
	<u>A</u> Importaciones totales	<u>B</u> Importaciones desde la Argentina	
1900	67	--	--
1901	1.632	1.469	90
1902	477	359	75
1903	129	--	--
1904	213	154	72
1905	296	--	--
1906	52	a/	--
1907	90	a/	--
1908	57	a/	--
1909	594	76	13
1910	5.002	3.209	64
1911	10.499	5.021	48
1912	6.842	1.211	18
1913	5.294	429	8
1914	8.653	--	--
1919	14.036	12.354	88
1920	23.392	22.778	97
1921	16.170	8.885	55
1922	13.632	12.213	90
1923	25.006	21.151	85
1924	19.577	13.838	71
1925	13.419	10.537	79
1926	22.550	19.443	86
1927	24.224	19.365	80
1928	18.112	14.941	82
1929	23.494	23.120	98
1930	19.652	11.526	59
1931	14.476	13.264	92
1932	7.672	7.400	96
1933	13.966	11.288	81
1934	14.170	8.592	61
1935	17.560	16.151	92
1936	15.365	13.167	86
1937	28.032	27.385	98
1938	15.364	14.342	93
1939	16.028	15.277	95
1946	3.462	490	14
1947	282	--	--
1948	1.066	--	--
1949	148	--	--

Fuentes: Para importaciones totales, Statistical Abstract of the United States y Foreign Commerce & Navigation of the United States.
 Para la Argentina: datos suministrados por la Oficina de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos

a/ Menos de 500 fanegas.

Dado el gran desarrollo alcanzado durante los últimos 10 años, por la producción interna de linaza y de aceite a base de esta última, despréndese que ha habido un cambio estructural de importancia en la economía norteamericana que a la larga puede provocar un efecto adverso en la importación de estos productos, aun si se eliminan las medidas regulatorias que la rigen. Cabe señalar asimismo que con la introducción de medidas de conservación por parte del gobierno durante la segunda guerra mundial, ha habido una tendencia a reducir cada vez más la cantidad por unidad de aceite de linaza para pinturas, principal producto en que se emplea.

Lana

Las importaciones norteamericanas de lana procedente de la América Latina desde 1900 hasta la última guerra representaron una proporción muy baja, aunque estable, de las importaciones totales de esa procedencia, alcanzando a un promedio de 1 al 3 por ciento de su valor. El mercado tradicional para las lanas latinoamericanas ha sido Europa, y los Estados Unidos no han pasado de constituir un mercado mucho menos importante.

Cuadro 43. Estados Unidos: Valor de las importaciones de lana en porcentajes sobre las importaciones totales de origen latinoamericano

<u>Período</u>	<u>Promedio anual</u>
1900-1909	2,0
1911-1914	1,5
1920-1929	2,5
1930-1939	1,8
1946-1949	4,7

Fuente: Véase cuadro V, Apéndice de la Primera Parte.

No obstante la escasa proporción que representa dentro de las importaciones totales procedentes de la América Latina, el comercio de la lana con los Estados Unidos ha significado en algunos períodos una importante fuente de divisas para el Uruguay y, aunque en grado un tanto menor, para la Argentina. ^{1/} Sin embargo, los ingresos en dólares provenientes de las exportaciones de lana del Uruguay han fluctuado

^{1/} Las importaciones de lana de los demás países latinoamericanos han sido insignificantes.

apreciablemente en comparación con las exportaciones de la Argentina, lo que se debe principalmente a la diferencia de los tipos de lana que exporta cada uno de estos países.

Cuadro 44. Estados Unidos: Importaciones de lana latinoamericana en porcentajes sobre las importaciones totales

<u>Año</u>	<u>Uruguay</u>	<u>Argentina</u>
1929	17,8	6,9
1932	1,1	4,2
1936	42,0	9,2
1937	37,4	6,7
1938	7,8	11,0

Fuente: Datos suministrados por la Oficina de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Las importaciones de lanas para vestuario procedentes de la América Latina han representado un alto aunque oscilante porcentaje del volumen total de las importaciones norteamericanas de este artículo. La América Latina se convirtió en una fuente importante de abastecimiento de lana para vestuario durante los primeros años del siglo. En el curso del decenio de 1930 a 1939, la lana para vestuario latinoamericana representó alrededor del 40 por ciento del volumen total de las importaciones de esta clase de lanas. Pero a mediados de aquel decenio estas importaciones, tanto las procedentes de la América Latina como del resto del mundo, comenzaron a decrecer como resultado de la disminución del consumo per cápita que se manifiesta en los Estados Unidos entre 1921 y 1934 y del incremento de la producción de lana interna y del proteccionismo aduanero. ^{1/} Uno de los factores que contribuyó a la disminución del consumo de lana en los Estados Unidos fué seguramente el creciente y rápido aumento del consumo per cápita de géneros de rayón que se inició a comienzos de los años veinte (véanse cuadros 45 y 46).

Durante los años treinta las importaciones de lana para vestuario de origen latinoamericano disminuyeron con mayor rapidez todavía que durante el decenio anterior, en tanto que las importaciones de lanas

^{1/} El aumento de la producción interna se debió seguramente en gran parte al alza de los precios de la lana en los Estados Unidos y al proteccionismo aduanero.

para alfombras aumentaron rápidamente. Este cambio en la composición de las exportaciones latinoamericanas de lana se debió en parte a la vigencia del arancel norteamericano sobre importación de lanas que permitía internar libres de derechos lanas de muy baja calidad.^{1/} Por lo tanto, el grueso de las importaciones de lanas para vestuario siguió sujeto a impuestos, en tanto que las importaciones libres de derechos aduaneros se redujeron casi exclusivamente a las lanas para alfombras (véase cuadro 47).

Las importaciones de lanas latinoamericanas, tanto las destinadas a la confección de vestuario como de alfombras, han aumentado considerablemente durante el actual período de postguerra. Las de lanas de calidad inferior o de lanas para alfombras han alcanzado niveles bastante altos y aun, las de lanas para vestuario han excedido los niveles registrados antes del conflicto. Sin embargo, los precios de las lanas para vestuario latinoamericanas han aumentado algo más que las lanas para alfombras o que las lanas de calidad inferior.

El volumen de las importaciones de lana latinoamericana ha fluctuado considerablemente, tanto el de las lanas para vestuario como el de las lanas para alfombras. Desde 1900, el primero fluctuó constantemente en ciclos de dos o tres años, dentro de una tendencia general a la baja iniciada en los comienzos de los años treinta. Por otra parte, las importaciones de lana para alfombras han mostrado una tendencia ascendente con fluctuaciones de amplitud relativamente menor (véase Apéndice). Evidentemente, esta diferencia de comportamiento se debe al hecho de que los Estados Unidos producen grandes cantidades de lanas para vestuario que no varían sustancialmente de un año para otro o a largo plazo, en tanto que la producción de lanas para alfombras es insignificante. Durante los períodos de depresión, la producción interna de lanas para vestuario basta para abastecer la

^{1/} En 1929, de acuerdo con la clasificación del arancel norteamericano y conforme al párrafo 1101 de la Ley Arancelaria de los Estados Unidos, las lanas más ordinarias de cruzamiento de la Argentina (entre el tipo 36 y el tipo 28), se consideraron de clase inferior. Ese párrafo se amplió en 1930 con el fin de incluir las importaciones de lana del tipo 40, si se destinaban a usos específicos.

Cuadro 45. Estados Unidos: Producción, importación y consumo de lana
(Millones de libras)

Año	Producción a/		Consumo b/		Importaciones	Consumo per cápita		
	Lana para vestuario	Lana para alfombras	Lana para vestuario	Total		Lana para vestuario	Lana para alfombras	Total
1900	288,6			212,5	50,0			2,79
1901	302,5			212,0	48,2			2,73
1902	316,3			244,5	67,0			3,08
1903	287,5			228,7	50,5			2,82
1904	291,8			238,0	79,5			2,88
1905	295,5			269,0	132,1			3,19
1906	298,9			245,5	90,0			2,86
1907	298,3			241,7	95,6			2,76
1908	311,1			223,3	81,7			2,51
1909	351,2			331,1	175,9			3,64
1910	345,8			258,4	102,1			2,80
1911	342,6			247,5	54,1			2,64
1912	319,4			277,8	113,0			2,92
1913	309,4			228,5	63,9			2,35
1914	293,6			271,7	171,2			2,74
1919	318,4	283,1	46,0	329,1	341,8	2,69	,44	3,13
1920	293,8	264,3	49,9	314,2	219,0	2,48	,47	2,95
1921	290,2	299,7	43,7	343,4	218,7	2,76	,40	3,16
1922	270,4	312,8	93,7	406,5	193,5	2,84	,85	3,69
1923	272,7	311,3	111,1	422,4	265,9	2,78	,99	3,77
1924	282,0	249,7	92,5	342,2	121,7	2,19	,81	3,00
1925	300,0	251,7	98,2	349,9	178,7	2,17	,35	3,02
1926	318,9	254,7	88,0	342,7	183,9	2,17	,75	2,92
1927	339,5	258,7	95,4	354,1	120,3	2,17	,80	2,97
1928	366,7	232,4	100,8	333,2	91,0	1,93	,84	2,77
1929	382,3	253,2	114,9	368,1	102,2	2,08	,94	3,02
1930	414,0	200,7	62,5	263,2	71,2	1,62	,50	2,13
1931	442,4	237,7	73,3	311,0	43,4	1,91	,59	2,49
1932	418,1	188,5	41,6	230,1	16,9	1,50	,33	1,83
1933	438,4	245,5	71,6	317,1	59,6	1,94	,57	2,51
1934	429,4	167,6	62,1	229,7	29,3	1,32	,49	1,81
1935	427,5	319,0	98,5	417,5	42,0	2,49	,77	3,26
1936	419,4	299,8	106,3	406,1	110,7	2,33	,82	3,15
1937	422,3	274,2	106,6	380,8	150,2	2,12	,82	2,94
1938	424,4	219,6	64,9	284,5	30,8	1,68	,50	2,18
1939	426,2	293,1	103,4	396,5	98,2	2,22	,78	3,01
1946	341,8	609,6	127,9	737,5	923,8	4,29	,90	5,19
1947	309,4	525,9	172,3	698,2	528,1	3,63	1,19	4,82
1948	280,5	485,2	207,9	693,1	596,5	3,29	1,41	4,70

Fuente: Wool Statistics, Oficina de Economía Agrícola del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Washington, D.C., 1949

a/ Lanas no escuradas
b/ Lanas escuradas

Cuadro 46. Estados Unidos: Consumo per cápita de lana para vestuario y rayón
 (Libras)

<u>Año</u>	<u>Lana para vestuario</u>	<u>Rayón</u>
1919	2,69	,09
1920	2,48	,08
1921	2,76	,18
1922	2,84	,22
1923	2,78	,29
1924	2,19	,37
1925	2,17	,50
1926	2,17	,52
1927	2,17	,84
1928	1,93	,83
1929	2,08	1,10
1930	1,62	,96
1931	1,91	1,27
1932	1,50	1,24
1933	1,94	1,72
1934	1,32	1,55
1935	2,49	2,02
1936	2,33	2,50
1937	2,12	2,35
1938	1,68	2,52
1939	2,22	3,48
1946	4,29	6,16
1947	3,63	6,82
1948	3,29	7,80

Fuente: Wool Statistics. Oficina de Economía Agrícola, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Washington, D.C., 1949.

Cuadro 47. Estados Unidos: Cambios en los derechos arancelarios sobre lanas

(Resumen por grupos)

(Centavos de dólar por libra de contenido limpio; porcentajes ad valorem)

<u>Renglones</u>	<u>Derechos aduaneros</u>			
	<u>Ley de 1922</u>	<u>Ley de 1930</u>	<u>1945</u>	<u>1948</u>
	(centavos de dólar)			
Partida 1101 (a):				
Lanas ordinarias y de calidad inferior al tipo 40:				
Para alfombras, etc., con garantía ("under bond").....	Libre	Libre	Libre	Libre
Para vestuario:				
Sin lavar o lavada ^{a/}	12	24	13	13
Con el cuero.....	11	22	11	11
Clasificada, o escogida, si no está escurada.....	12 o 18	25	14	14
Escurada.....	24	27	16	16
Partida 1102 (a):				
Lanas superiores al tipo 40 e inferiores al 44:				
Sin lavar o lavada.....	31	29	17	17
Con el cuero.....	30	27	15	15
Clasificada, o escogida, si no está escurada.....	31	30	18	18
Escurada.....	31	32	20	20
Partida 1102 (b) y 1106:				
Lanas superiores al tipo 44:				
Sin lavar o lavada.....	31	34	34	25,5
Con el cuero.....	30	32	32	24
Clasificada, o escogida, si no está escurada.....	31	35	35	26,25
Escurada.....	31	37	37	27,75
Lana carbonizada.....	31	37 +	37 +	27,75 +
		20%	12,5%	6,25%

Fuente: United States Tariff Commission, Summaries of Tariff Information, Volumen II, Wool and Manufactures, Parte I Raw Wool and Related Hair, Washington, 1948.

^{a/} La ley de 1922 fijó los derechos de internación para la lana lavada en 18 centavos.

mayor parte de las necesidades internas; pero durante los períodos de prosperidad económica, cuando el consumo de este producto aumenta, los Estados Unidos necesitan importar grandes cantidades con el objeto de abastecer así las necesidades. Por consiguiente, las importaciones sirven para satisfacer las necesidades marginales que la producción nacional no logra llenar.

Existe sin embargo otro factor que influye en las fluctuaciones de las importaciones de lana para vestuario. El volumen total de estas importaciones ha variado en la misma forma que la lana para vestuario procedente de la América Latina y en ciclos más cortos y frecuentes que el ciclo económico de este país. Estos ciclos más cortos parecen reflejar los movimientos de inventario de la industria norteamericana de lana para vestuario que se relacionan más estrechamente con la producción de lanas peinadas en vez de lanas cardadas.^{1/} Además, el consumo total de lanas para vestuario importadas, contrariamente a lo que ocurre con el consumo de lanas nacionales, muestra las mismas fluctuaciones temporales que las importaciones de origen latinoamericano, de lo que parece desprenderse que los ajustes de inventario de la industria de lanas para vestuario afectan principalmente a las importadas más que a las nacionales.^{2/} Tanto las fluctuaciones de inventario como las fluctuaciones cíclicas de las lanas para vestuario reflejan la misma conformación básica, pues las importaciones se limitan a la diferencia entre el consumo total, o las estimaciones comerciales de éste, y la oferta nacional de esta clase de lanas. Por lo tanto, las variaciones en el consumo o en los inventarios tienden a producir fluctuaciones considerablemente mayores en las importaciones de lanas para vestuario.

^{1/} Véase Wool Statistics, 1949, cuadro 39, página 45, Oficina de Economía Agrícola, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. El consumo de lanas peinadas sufre el mismo ciclo de dos a tres años que las importaciones de esta clase de lanas. Sin embargo, la amplitud de los ciclos del consumo de las tejedurías es sustancialmente más pequeña que la de las importaciones mismas. Esto parece indicar diferencias fundamentales en la demanda de ropa de lana de una u otra clase. Una explicación más exacta de esta diferencia requeriría un análisis muy minucioso del mercado.

^{2/} El hecho de que los ajustes de inventario se reflejan principalmente en los cambios en las importaciones de lana para vestuario, se explica en parte porque las lanas nacionales pueden entregarse inmediatamente a los compradores en tanto que las importadas tardan más.

Las importaciones de lanas para alfombras varían menos que las de lanas para vestuario, lo que se debe principalmente a que la producción interna de aquéllas es insignificante. Sin embargo, esas importaciones fluctúan en relación estrecha con los movimientos que sigue la actividad económica y los ingresos privados en los Estados Unidos. El precio de las importaciones de lanas para vestuario ha fluctuado algo menos que los precios de las lanas para alfombras, los que han evolucionado en conjunción más estrecha con el ciclo económico norteamericano (véase Apéndice). Por lo general los precios han fluctuado en el mismo sentido que el volumen, lo que indica la poca o ninguna elasticidad de la demanda de ambos tipos de lana en lo que respecta a los precios.

El futuro de las lanas extranjeras en el mercado norteamericano, incluso las lanas procedentes de la América Latina, depende de varios factores. En primer lugar, se espera que el consumo civil de lana para vestuario alcance a cerca de 390 millones de libras anuales (lana escurada) en 1955. Esto ofrece un mercado sustancial para los productores extranjeros de lana para vestuario, ya que los 145 millones de libras anuales en que se ha calculado la producción nacional alcanzarían para abastecer sólo 37 por ciento del consumo.^{1/} En segundo término, el consumo podría subir de 390 millones de libras después de 1955 de acuerdo con el crecimiento de la población, siempre que no aumente la producción de fibras sintéticas, principalmente de géneros de rayón que se emplean como sustitutos de la lana. El consumo per capita de fibras sintéticas en los Estados Unidos ha subido constantemente aun durante los períodos de depresión económica. Sin embargo, parece muy

1/ La producción nacional de los Estados Unidos bajó entre 1942 y 1950 debido a una disminución del 45 por ciento de la población ovina. Los principales factores que influyeron en ella parecen haber sido el aumento de los costos de la mano de obra y los mayores ingresos que pueden obtenerse de cosechas vendidas al contado. Es probable que estos mismos factores continúen limitando el número de ovejas existentes en los Estados Unidos y la producción nacional de lana durante un período indefinido.

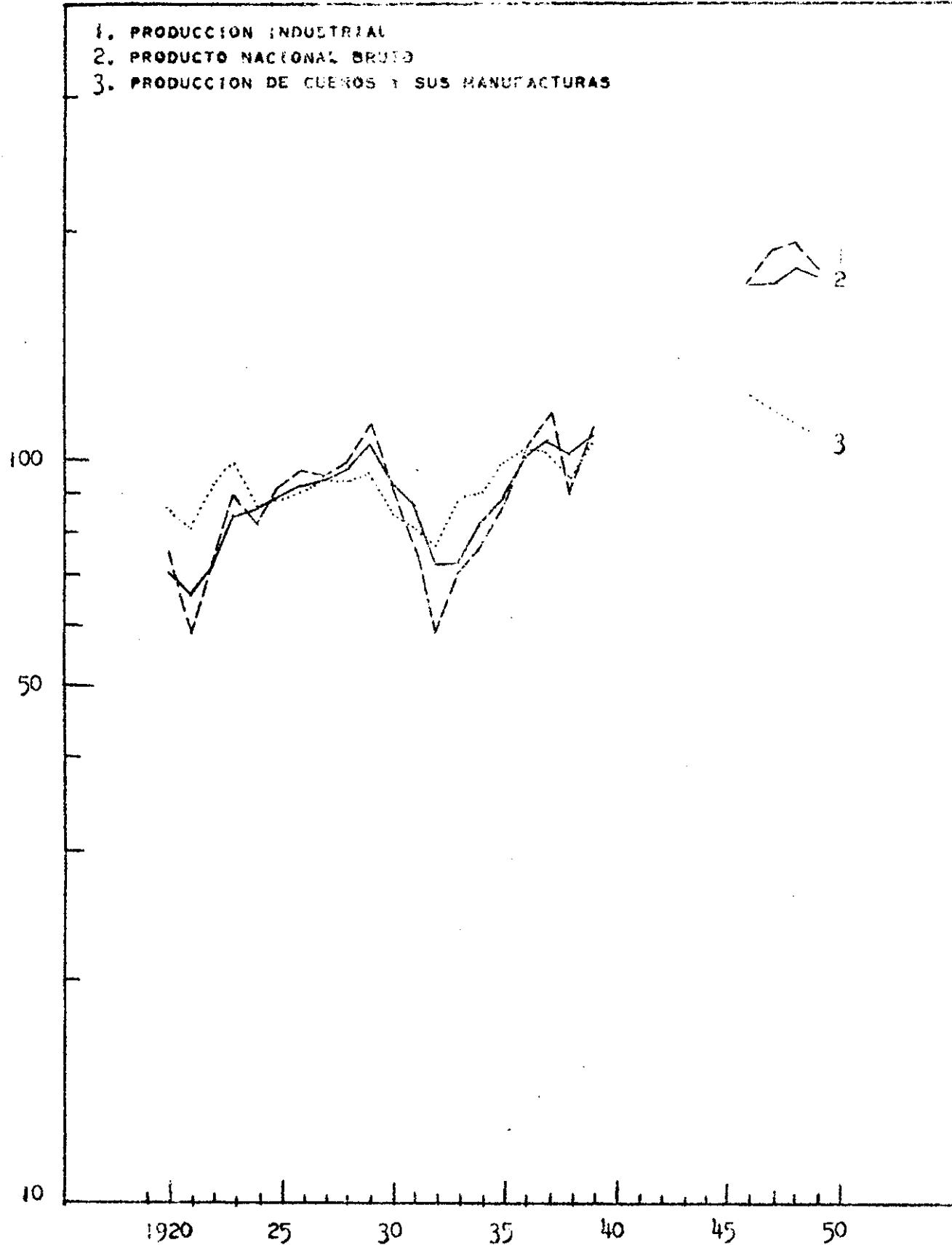
/poco probable que

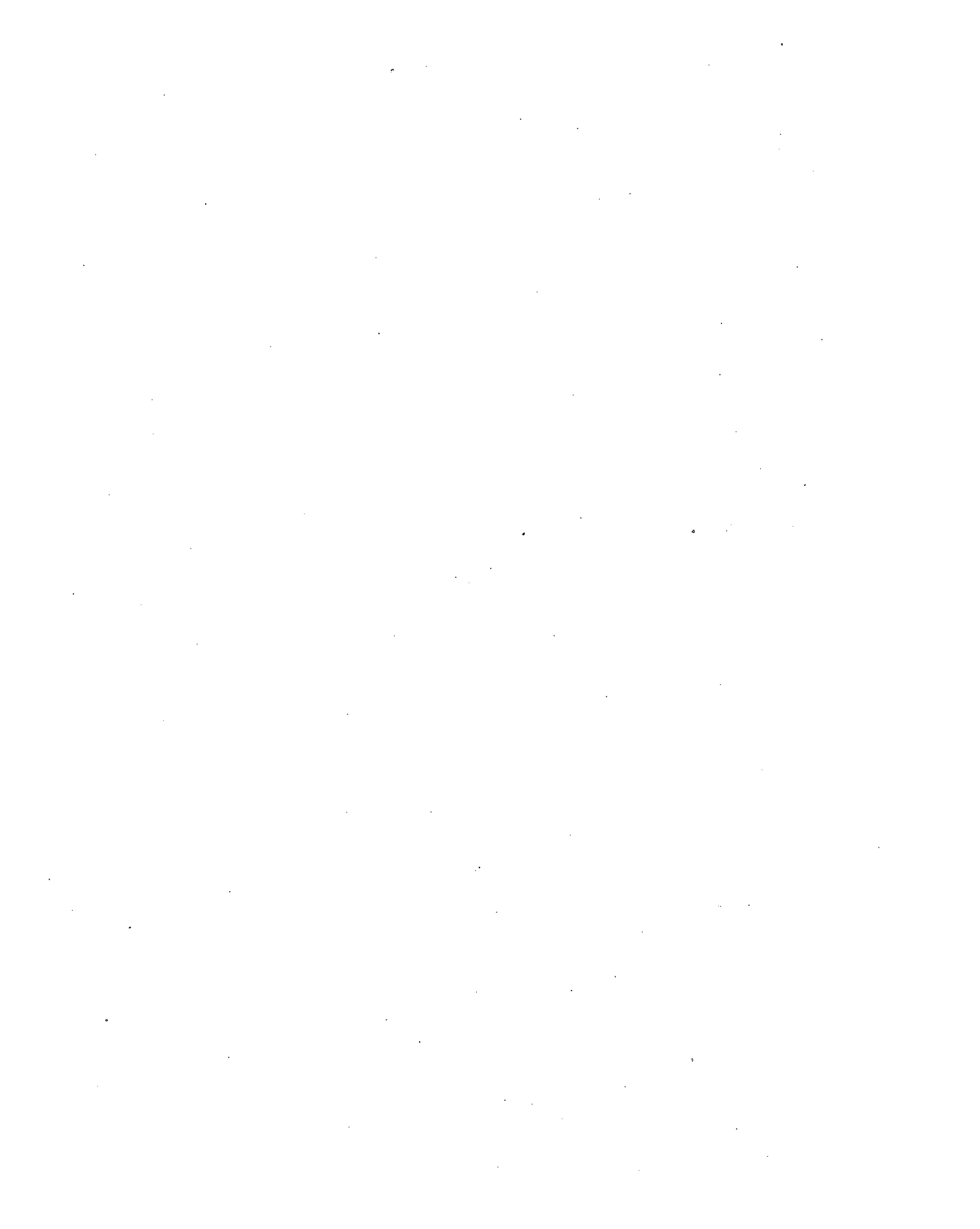
ESTADOS UNIDOS

PRODUCTO NACIONAL BRUTO, PRODUCCION INDUSTRIAL Y PRODUCCION DE CUEROS Y SUS MANUFACTURAS

1935/39 = 100

ESCALA SEMI-LOGARITMICA

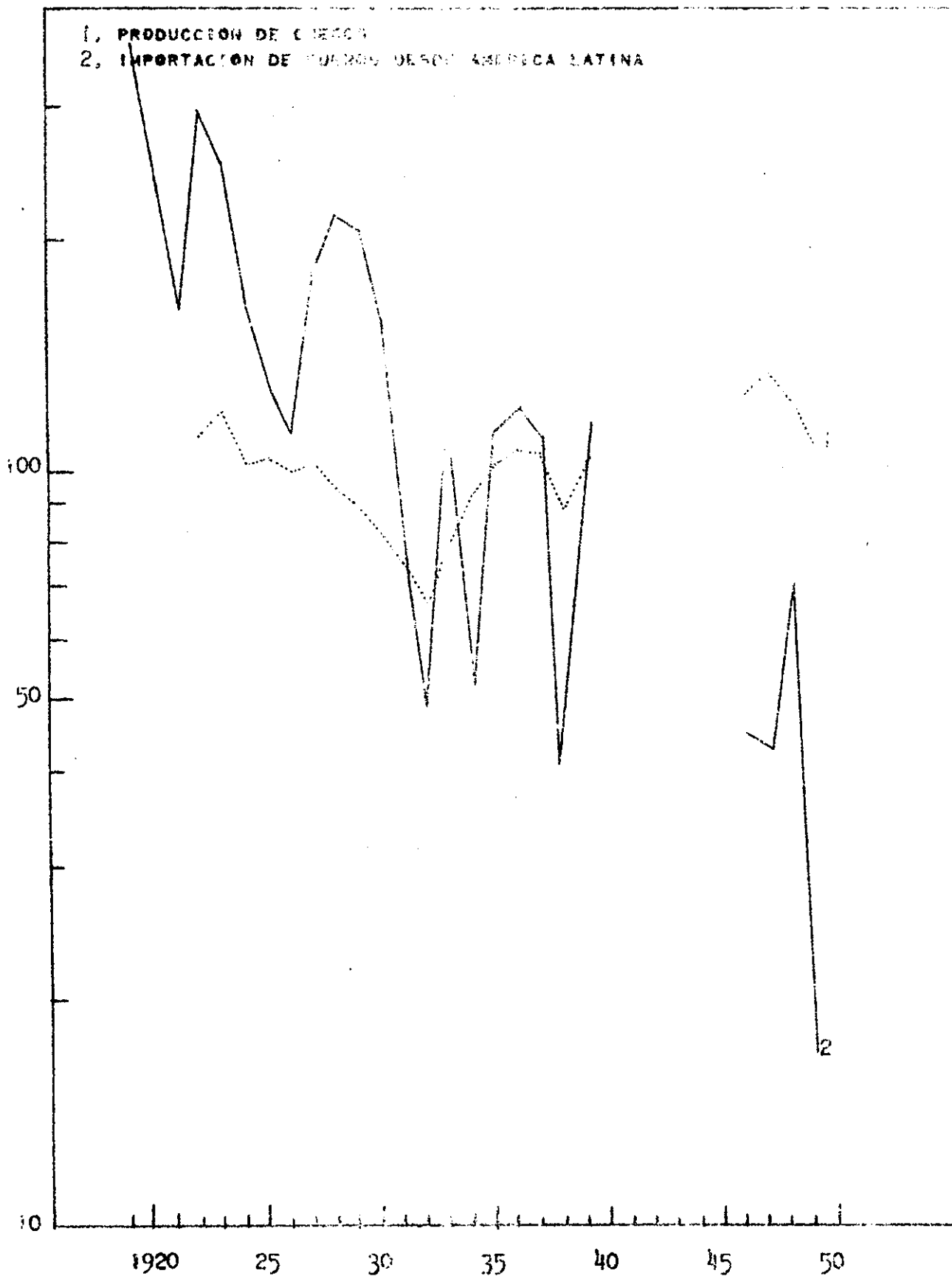




PRODUCCION DE CUEROS E IMPORTACIONES DE CUEROS DESDE AMERICA

1920-1950

ESCALA SEMI-LOGARITMICA



poco probable que puedan llegar a sustituir totalmente a la lana para vestuario, de modo que la competencia entre una y otra, en lo que a ciertos artículos se refiere, dependerá principalmente de sus precios respectivos. En tercer lugar, es probable que el consumo para usos de orden militar fluctúe alrededor de los 30 o 40 millones de toneladas anuales. Por último, el arancel aduanero que rige las importaciones de lanas para vestuario coloca a los productores extranjeros en cierta desventaja, aun cuando el precio es un factor de importancia secundaria cuando la producción norteamericana no logra satisfacer las necesidades internas. Si las cotizaciones internacionales de la lana bajaran, los productores estadounidenses serían protegidos por el arancel aduanero y la fijación de los precios. Sin embargo, conforme ya se ha indicado, las lanas para alfombras procedentes de la América Latina comprenden en especial las más ordinarias (inferiores al tipo 40) y entran en los Estados Unidos libres de derechos, o con derechos relativamente moderados. Es probable que las importaciones de estas lanas latinoamericanas aumenten a la larga más rápidamente que las importaciones de lanas para vestuario (véase cuadro 48). En resumen, los Estados Unidos ofrecen a largo plazo un amplio mercado para los productores de lana latinoamericanos, si bien no parece probable que el mercado de lanas para vestuario crezca demasiado en vista de la creciente competencia de las fibras sintéticas.

Cueros de vacuno

La producción de bienes de consumo no duraderos en los Estados Unidos tiende a seguir las grandes fluctuaciones de la producción industrial y del producto nacional bruto, si bien en un grado un tanto menor. Como se muestra en los gráficos J y K y en el cuadro 49, esta tendencia ha sido típica de la producción norteamericana de cueros y sus manufacturas, especialmente en lo que respecta a los cueros de vacuno, por lo menos durante los años que mediaron entre las dos guerras mundiales.

En general, la demanda de manufacturas de cuero ha fluctuado de acuerdo con las oscilaciones a corto plazo de la actividad industrial y de los ingresos. Sin embargo, en lo referente a oferta, la producción nacional de cueros de vacuno ha tendido a permanecer relativamente estable (véase cuadro 50), con exclusión de los cambios anormales habidos en el número de animales que se benefician para carnes o que mueren de muerte natural. En tales condiciones, las importaciones han fluctuado extensamente

/como consecuencia de

Cuadro 48. Estados Unidos: Importaciones de lana latinoamericana

Año	Lana para alfombras				Lana para vestuario			
	Volumen (miles de libras)	Valor (miles de dó- lares)	Porcen- tajes de las imp. de lana p.alfom- bras so- bre las imp.tota- les de lana (libras)	Indice de vo- lumen físico a/	Volumen (miles de libras)	Valor (miles de dó- lares)	Porcen- tajes de las imp. de lana p.alfom- bras so- bre las imp.tota- les de lana (libras)	Indice de vo- lumen físico a/
1920	6.596	2.485	18	13	119.283	60.183	54	594
1921	12.667	1.611	13	24	112.312	19.075	51	559
1922	11.148	1.638	6	22	79.210	15.346	41	394
1923	9.496	1.839	8	18	110.023	35.483	41	548
1924	6.338	1.352	5	12	37.965	14.149	31	189
1925	6.467	1.728	4	13	62.678	29.610	35	312
1926	6.636	1.390	6	13	70.047	25.010	38	349
1927	10.050	2.282	7	19	37.310	10.731	31	186
1928	9.197	2.249	6	18	25.431	9.140	28	127
1929	24.265	6.406	14	47	42.865	15.721	42	213
1930	22.695	4.338	31	44	23.551	5.689	33	117
1931	32.082	3.084	28	62	5.483	796	13	27
1932	12.465	855	32	24	539	78	3	3
1933	43.571	3.495	38	84	10.841	1.485	18	54
1934	23.344	2.442	30	45	6.134	1.242	28	31
1935	50.082	5.645	32	97	6.466	1.024	15	32
1936	55.553	8.620	39	107	27.882	6.518	25	139
1937	58.060	14.335	34	112	34.263	10.313	23	172
1938	33.619	5.669	47	65	5.561	1.589	18	28
1939	61.226	10.409	42	118	25.924	5.835	26	129
1946	219.817	35.490	90	425	207.483	66.880	26	1.033
1947	165.703	29.571	82	320	110.966	39.540	45	552
1948	241.175	50.332	71	466	191.855	84.549	26	955
1949	112.341	32.808		217	105.262	59.992		524

Fuente: Datos suministrados por la Oficina de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos; Wool Statistics, Oficina de Economía Agrícola del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, páginas 27-28.

a/ Base 1935-1939 = 100.

Cuadro 49. Estados Unidos: Índices del producto nacional bruto y de algunas series de producción

(1935-39 = 100)

Año	(a) Producto nacional bruto (Precios constantes)	(b) Producción industrial	(c) Producción de cueros y sus manufacturas	(d) Producción de cueros de vacuno
1920	70	75	86	n.a.
1921	65	58	82	n.a.
1922	72	73	93	110
1923	83	88	99	118
1924	84	82	86	102
1925	88	90	88	103
1926	92	96	90	99
1927	93	95	94	101
1928	96	99	93	94
1929	103	110	95	89
1930	93	91	84	82
1931	86	75	82	775
1932	72	58	76	67
1933	72	69	88	79
1934	81	75	91	91
1935	88	87	99	101
1936	100	103	103	105
1937	105	113	102	104
1938	100	89	93	88
1939	108	109	105	102
1946	169	170	122	125
1947	170	187	116	133
1948	176	192	111	121
1949	173	176	106	108

Fuente: Columna (a): Council of Economic Advisers to the President, datos inéditos.

Columna (b): Federal Reserve Bulletin, Septiembre de 1950; pág.1225

Columnas

(c) y (d) : Federal Reserve Bulletin, varios números (Series de volumen).

Cuadro 50. Estados Unidos: Producción de cueros de vacuno

(Miles de unidades)

1922	23.665
1923	25.577
1924	23.094
1925	22.297
1926	21.500
1927	21.820
1928	20.237
1929	19.146
1930	17.675
1931	16.234
1932	14.583
1933	17.115
1934	19.771
1935	21.932
1936	22.628
1937	22.380
1938	19.047
1939	22.095
1946	27.032
1947	28.824
1948	26.070
1949	23.332

Fuente: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Oficina de Economía Agrícola, División de Estadística e Investigación Histórica. Datos tomados de los informes del Tanners Council of America.

como consecuencia de las variaciones de la demanda por parte de los curtidores norteamericanos, según se indica en gráfico K (véase asimismo el cuadro 49). Por consiguiente, cambios relativamente pequeños en la producción de artículos de cuero han tendido a provocar fluctuaciones mucho mayores en las importaciones de cueros de vacuno.

Algunas de estas relaciones tradicionales se han alterado considerablemente desde la última guerra mundial (véase gráfico J). Aunque la producción nacional y el producto nacional real bruto han aumentado considerablemente en comparación con la preguerra, las importaciones de cueros de vacuno totales, como asimismo las procedentes de la América Latina, cayeron por debajo de los niveles alcanzados en el curso de los tres últimos decenios. Esto se ha debido a varios factores. Una de las razones principales ha sido la mantención de la producción nacional de cueros a un nivel alto y estable desde la guerra, sobre todo en razón del aumento del consumo de carne per capita. Al mismo tiempo, la suela para calzado ha debido enfrentarse continuamente a productos de competencia tales como el caucho y otros. Por último, no han dejado de influir en la disminución de la oferta latinoamericana la considerable desviación de las exportaciones de cueros de esa procedencia hacia los mercados europeos (especialmente el Reino Unido) y la disminución de los excedentes exportables de cueros frescos de alta calidad (empleados por la industria de curtiduría norteamericana en la elaboración de ciertos tipos de suelas de la Argentina. ^{1/}

Entre 1919 y 1939, la participación de la América Latina en el total de las importaciones de cueros de vacuno de los Estados Unidos, fluctuó en torno al 71 por ciento como promedio, cifra que bajó a 67 en el curso de los últimos años. Importa destacar que desde 1946 a 1949 este promedio disminuyó continuamente, descendiendo del 86 al 46 por ciento. (véase cuadro 51). Asimismo ha disminuido considerablemente la relación entre las importaciones norteamericanas de cueros de vacunos y el total de la producción de estos en los Estados Unidos, relación que bajó del 42 por

^{1/} Esto se ha debido en parte a la mayor demanda nacional argentina de manufacturas de cuero y a la relativa disminución de la producción ganadera de ese país. Además, los compradores de cueros de los Estados Unidos han criticado la política de precios del Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio.

Cuadro 51. Estados Unidos: Importaciones de cueros de vacuno
 (Millones de libras)

<u>Año</u>	(a) <u>Totales</u>	(b) <u>Desde la América Latina</u>	<u>Columna (b)</u> <u>Columna (a)</u>
1900	a/	62,0	--
1901	a/.	59,1	--
1902	143,0	81,5	57
1903	106,3	79,7	75
1904	91,7	55,4	60
1905	136,6	61,0	45
1906	144,0	69,2	48
1907	122,9	70,6	57
1908	137,9	49,3	36
1909	279,0	104,4	37
1910	222,0	169,4	76
1911	170,7	88,3	52
1912	303,5	143,0	47
1913	223,5	122,2	55
1914	308,1	149,1	48
1919	407,3	309,9	76
1920	275,3	203,7	74
1921	180,2	140,1	78
1922	324,5	252,1	78
1923	292,0	213,9	73
1924	185,6	138,9	75
1925	166,8	113,0	68
1926	150,5	97,5	65
1927	237,2	154,7	65
1928	276,2	182,0	66
1929	265,6	176,1	66
1930	186,9	128,9	69
1931	92,6	66,1	71
1932	55,7	43,3	78
1933	139,9	99,1	71
1934	66,5	45,2	68
1935	135,6	97,7	72
1936	141,6	103,3	73
1937	124,6	94,5	76
1938	59,7	34,9	58
1939	134,1	100,4	75
1946	45,2	38,8	86
1947	46,2	36,7	79
1948	100,8	61,3	61
1949	31,1	14,4	46

Fuentes: Para las importaciones totales: Datos tomados del Foreign Commerce and Navigation of the United States por la Oficina de Economía Agrícola, División de Estadística e Investigación Histórica del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. Para las importaciones procedentes de la América Latina: Datos suministrados por la Oficina de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Cuadro 52. Estados Unidos: Relación entre las importaciones de cueros de vacuno y la producción nacional de los mismos, en años escogidos

(Datos referentes a volumen)

	<u>Porcentaje</u>
1929	42
1937	17
1939	20
1941	49
1946	7
1947	6
1948	12
1949	6

Fuente: Summaries of Tariff Information, U.S. Tariff Commission, Volumen 15, Parte 6, y datos inéditos.

ciento en 1929 a 20 por ciento en 1939 y a sólo 8 por ciento como promedio anual entre 1946 y 1949 (véase cuadro 52): Así pues, la importancia de las importaciones de cueros de vacuno ha venido disminuyendo en relación con la oferta total de estos productos en los Estados Unidos, y al mismo tiempo ha venido menguando, sobre todo desde la última guerra, la participación de la América Latina en este mercado. Manifiéstase claramente esta tendencia en el hecho de que los cueros de vacuno proveyeron el 4,5 por ciento del total de las importaciones de origen latinoamericano entre 1900 y 1914; 3,4 por ciento entre 1919 y 1929; 1,7 por ciento entre 1930 y 1939, y sólo 0,1 por ciento en 1949.

La demanda norteamericana de cueros puede aumentar en los próximos años de acuerdo con el desarrollo industrial, con los ingresos y con las necesidades militares inmediatas. Sin embargo, en vista del aumento de la producción interna y del empleo de caucho y otros materiales sintéticos en vez de ese producto, parece poco probable que las importaciones de cueros latinoamericanos lleguen a revestir la importancia que presentaban antes de la guerra dentro del comercio entre los Estados Unidos y la América Latina.

Extracto de quebracho

El volumen de las importaciones de extracto de quebracho, suministrado casi totalmente por la Argentina y el Paraguay, ha aumentado constantemente desde los comienzos del siglo actual, casi en la misma forma que el total de las importaciones procedentes de la América Latina (véase Apéndice). Aunque durante el período interbélico la tendencia de estas importaciones no varió, el volumen importado entre 1946 y 1949 duplicó con creces el correspondiente al primer decenio del siglo y representó un aumento de 50 por ciento con relación a los últimos años del decenio 1930-39. El brusco descenso que se observa en 1949 fué el resultado de una disminución constante de la producción de calzado a partir de 1946, año que marca el punto máximo.

Conviene hacer notar que los precios de importación cayeron durante los primeros años de los decenios de 1920-29 y 1930-39 a niveles considerablemente más bajos que los precios de las importaciones totales. En ninguno de estos períodos la baja de los precios logró estimular mayormente el consumo. Desde entonces los productores han organizado su

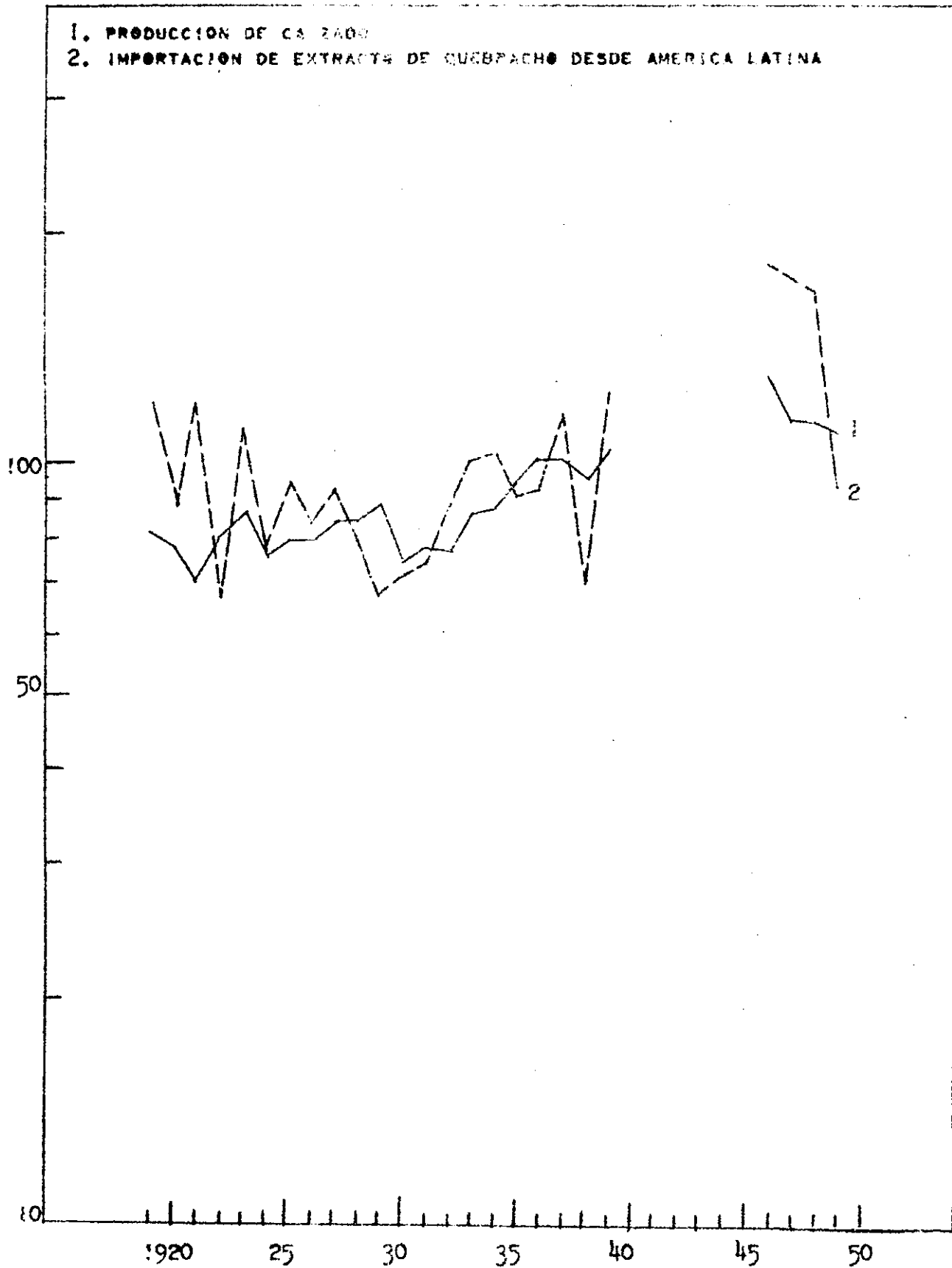
/producción en

ESTADOS UNIDOS

INDICES DE VOLUMEN FISICO DE LAS IMPORTACIONES DE EXTRACTO DE QUEBRACHO
Y DE LA PRODUCCION DE CALZADO

1935/39 = 100

ESCALA SEMI-LOGARITMICA



producción en orden a lograr el ingreso máximo. Esto se ha facilitado por la limitación misma de la región en que se obtiene este producto. El extracto de quebracho es una materia prima esencial en la industria de la curtiduría. De ahí que sus importaciones guarden estrecha relación con la producción de calzado, según se indica en el Gráfico L. La discrepancia que se observa entre la tendencia de las importaciones y la tendencia de la producción de calzado durante los años que median entre las dos guerras mundiales, se debió posiblemente al desarrollo de la producción nacional de materiales curtientes vegetales, ya sea a base de cortezas de quebracho importado o de maderas nacionales. Puede observarse a este respecto que las importaciones de corteza de quebracho durante la postguerra han sido insignificantes, debido en gran parte a que los países productores han desalentado su exportación con el fin de estimular la industria del extracto propiamente tal. En 1941, en virtud del Acuerdo de Comercio Recíproco Argentino-Norteamericano, la diferencia de impuestos entre la corteza de quebracho, la que en realidad está libre de derechos de importación, y el extracto mismo se redujo considerablemente como consecuencia de una disminución de los derechos que gravan este último del 15 al 7,5 por ciento ad valorem. Por otra parte, la producción reciente de materias curtientes vegetales, elaboradas a base de materias primas nacionales, principalmente de castaño, ha venido disminuyendo.

En las actuales circunstancias parece, por lo tanto, que la demanda de extracto de quebracho ha de seguir aumentando a medida que se amplíe la actividad económica y en particular, la producción de calzado. Los precios pueden mantenerse a niveles relativamente favorables, sobre todo en vista de la política adoptada por los productores.

CAPITULO IV. NUEVOS PRODUCTOS PRIMARIOS

Durante la segunda guerra mundial, el valor total de las importaciones procedentes de la América Latina aumentó considerablemente en parangón con el período de preguerra, debido sobre todo al incremento de las materias primas y productos alimenticios que han constituido tradicionalmente la mayor parte de las exportaciones de la América Latina hacia los Estados Unidos. Pero hay que agregar a esto que estas importaciones se enriquecieron con varios productos primarios aparecidos a consecuencia de la guerra, entre ellos algunos que eran totalmente nuevos y otros que con anterioridad al conflicto no habían pasado de constituir cuotas insignificantes dentro del comercio total entre ambas regiones, pero que se desarrollaron considerablemente como resultado de la demanda anormal de este país durante la conflagración.

La aparición de tales productos nuevos o el desarrollo de las importaciones de aquellos que hasta entonces habían ocupado un lugar muy secundario, ha sido importante para la América Latina, toda vez que estos productos pueden constituir fuentes potenciales de mayores ingresos en dólares. Además, y esto es quizás de mayor importancia para el futuro, constituyen un medio para que la América Latina pueda diversificar en mayor grado su comercio de exportación, y reduzca así la extrema dependencia que hasta entonces la atara a un pequeño grupo de materias en bruto.

Durante la guerra, el valor de estos productos, obtenidos muchas veces a altos costos unitarios, aumentó debido principalmente a los altos precios ofrecidos por los compradores estadounidenses. La capacidad de la América Latina para mantener estas exportaciones a niveles elevados ha dependido principalmente del grado en que los precios de los mismos han estado en condiciones de competir en el mercado norteamericano después de la guerra.

El estudio de los productos incluidos en el cuadro 93 indica que, con excepción de uno sólo ^{1/} el valor de importación de todos ellos

^{1/} Minerales de hierro, incluso minerales de manganeso.

Cuadro 53. Estados Unidos: Importación de algunos productos latino-americanos no totalmente elaborados 1938-1949

(millones de dólares)

	<u>1938</u>	<u>1943</u>	<u>1944</u>	<u>1945</u>	<u>1947</u>	<u>1948</u>	<u>1949</u>
<u>Fibras textiles y sus manufacturas</u>							
Fibras de abacá	-	0,3	0,8	2,0	6,1	7,0	7,7
Pelos no elaborados a/	0,3	5,8	7,1	6,1	2,8	2,5	2,3
<u>Madera y papel</u>							
Trozos de maderas duras y para ebanistería b/	0,5	1,7	2,5	2,6	3,3	3,3	1,5
Maderas duras aserradas y para pisos b/	0,5	1,0	1,5	1,7	5,9	4,1	2,6
Pino aserrado	0,1	1,5	2,3	2,9	8,9	11,1	7,5
Balso aserrado	0,1	2,7	2,7	1,5	0,1	0,3	0,4
<u>Productos químicos y similares</u>							
Mentol natural	-	0,7	7,3	5,0	1,9	2,2	1,8
Cafeína	-	2,6	3,5	2,5	0,2	0,5	0,7
Alcohol etílico	-	1,5	11,2	14,1	14,8	4,1	...
<u>Metales y sus manuf. con exclusión de maquinaria y vehículos</u>							
Minerales de hierro, con exclusión de minerales manganesos	3,3	0,1	0,2	0,5	6,1	9,5	9,6
Minerales de manganeso	2,5	11,9	17,7	15,6	5,3	3,7	5,8
Minerales de cromo o cromita	0,2	3,8	4,3	3,6	2,0	2,0	1,2
Minerales de tungsteno y concentr. c/	-	12,4	19,1	6,9	2,3	2,0	0,5
Minerales de molibdeno y concentr.	-	1,0	1,4	0,1	-	-	-
Minerales de estaño, casiterita y óxido negro de estaño	-	20,1	32,3	35,4	31,2	38,1	37,5
Minerales de antimonio	1,1	5,3	2,7	4,6	2,6	4,3	2,5
Mercurio	-	5,5	2,2	1,4	0,1	0,2	0,2
<u>Productos vegetales no comest. con exclusión de las fibras y maderas</u>							
Caucho en bruto, con excl. del guayule	1,0	13,9	19,0	19,7	12,6	0,7	0,3
Caucho, guayule	0,6	3,6	3,4	6,0	1,5	0,1	-
Drogas hierbas, hojas etc. d/	0,6	5,3	9,1	9,2	5,3	4,7	2,4
Semillas de ricino	2,1	10,8	11,0	9,9	24,6	20,7	14,5
Aceites vegetales extractados o exprimidos e/	4,6	21,6	20,8	21,2	21,5	18,0	21,2
Aceites veg. esenciales o destil. f/	0,4	2,3	5,6	4,5	3,9	2,9	3,6
<u>Minerales no metálicos</u>							
Cristal de roca brasileño no manuf.	0,2	11,4	11,2	6,2	1,8	4,2	1,4
Mica, no manufacturada	-	3,1	1,7	1,9	0,9	1,4	1,2
Diamantes tallados sin montar para joyería	-	9,9	11,0	16,2	0,7	1,3	2,1
Diamantes para usos industriales	0,7	4,4	4,6	0,8	0,8	0,8	0,2
TOTAL	18,8	164,2	216,2	202,1	167,2	149,7	128,7

Fuente: Foreign Commerce and Navigation of the United States, varios números y datos suministrados por la Oficina de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Es verdad que 1938 no constituye una base de comparación satisfactoria del período de preguerra debido a la depresión ocurrida en los Estados Unidos. Sin embargo, se le tomó en consideración debido a que había datos disponibles para ese año y porque los otros años representativos de ese período entrañan la compilación de gran caudal de material que en realidad no influye en los resultados globales.

a/ Principalmente crines

b/ Principalmente caoba

c/ Con exclusión del destinado a la refinación y reexportación

d/ Principalmente corteza de quina, raíces de cube o barbasco y aceite de hígado de bacalao.

e/ Principalmente cera de carnauba, cera de candelita, aceite de oiticica, aceite de ricino, aceite de girasol, aceite de cáñamo, cera de curicuri y aceite de babasú.

f/ Principalmente áloe, aceite de pottigrain, aceite de lima, aceite de citronela,

durante la guerra fué muy superior al de antes del conflicto. Esto se debió a la concurrencia de varios factores.

La demanda militar estadounidense de materias escasas y esenciales fué anormalmente elevada, como lo demuestra el caso de la madera de balsa para fuselaje de aviones, el cristal de roca brasileño para equipos de radio de alta frecuencia y los minerales de tungsteno para planchas de blindaje.

Muchos de estos productos deberán hacer frente a una competencia cada vez mayor de toda una amplia serie de sustitutos sintéticos.

Los experimentos realizados hasta la fecha demuestran que el cuarzo artificial puede llegar a ser comercialmente más importante que el cristal de roca brasileño. Asimismo no sería improbable que los sustitutos descubiertos para el tratamiento de la malaria llegasen a reemplazar las importaciones de quinina hechas durante la guerra.

Al estímulo que significara el aumento de la demanda militar, vino a agregarse el desaparecimiento del mercado norteamericano de otras fuentes de producción extranjeras. Las importaciones de caucho brasileño y mexicano aumentaron considerablemente a raíz de la pérdida de la Malasia Británica, de Indonesia y de Ceylán; las de aceites de oiticica, citronela y zacate aumentaron por su parte al disminuir los suministros provenientes de la China, Java e India; Chile y México pasaron a abastecer temporalmente las necesidades de mercurio, antes provistas por España e Italia; y México y Bolivia aumentaron sus exportaciones de antimonio en vista de las dificultades que entorpecían el tráfico con China. Y esto podría decirse respecto de muchos otros artículos suministrados antes por otros países.

Es probable que las exportaciones de varios de estos productos, entre ellos aceites, ceras, gomas, abacá y minerales de estaño, sigan superando las de preguerra. Sin embargo, hubo otros (caucho, mercurio y minerales de plomo) cuyas exportaciones, que había estimulado la guerra, descendieron debido a la reaparición en el mercado norteamericano de los otros abastecedores extranjeros habituales, en condiciones de competencia mucho más ventajosas.

Durante la segunda guerra mundial hubo varios casos de exportaciones destinadas a los Estados Unidos que aumentaron gracias a la importación

/de equipo y a la

de equipo y a la afluencia de mano de obra especializada. Por ejemplo, en 1938 las importaciones norteamericanas de diamantes tallados provenientes de la América Latina eran muy pequeñas. Pero con la radicación en Brasil y Cuba de muchos de los talladores especializados holandeses que abandonaron su país a raíz de la guerra en 1945, las ventas de diamantes tallados a los Estados Unidos sobrepasaron los 16 millones de dólares. La ayuda de los Estados Unidos en la ampliación de las plantaciones de abacá en la América Central, es otro ejemplo de los beneficios que puede reportar un aumento de la capitalización. En forma semejante, la instalación de aserraderos y equipos para aserrar trozas de caoba y los experimentos recientemente realizados para elaborar pulpas a base de maderas duras, pueden contribuir al incremento de las exportaciones de maderas duras de la América Latina hacia los Estados Unidos.

La afluencia de mano de obra especializada y de capitales puede ser de considerable ayuda para la América Latina en su intento por ampliar sus exportaciones. En la mayor parte de los casos, daría como resultado un mayor grado de elaboración de productos que hasta entonces se habían exportado simplemente en forma de materia prima. En vista del aumento del valor agregado que se obtiene en etapas de elaboración más avanzadas, la posición de la América Latina desde el punto de vista de sus ingresos en dólares mejoraría, al mismo tiempo que se aseguraría un mayor grado de diversificación. En realidad, esto podría ser en el futuro más factible que una expansión en gran escala de exportaciones de artículos totalmente manufacturados.

Debería agregarse, sin embargo, una observación. Es evidente que la contratación de técnicos y la importación de maquinaria por parte de la América Latina deberían ir acompañados por una baja constante de los costos de producción si es que desea mantener sus exportaciones de artículos semi-elaborados. Las exportaciones de fibras del Caribe han recibido un estímulo alentador, pero no debe olvidarse que los productores filipinos constituyen poderosos competidores en épocas de paz normales. A raíz de la recuperación de la industria europea, las importaciones de diamantes de las repúblicas del sur han disminuído rápidamente desde 1945 a esta parte.

/Por último, en

Por último, en los años más recientes y como consecuencia de las condiciones seculares propias de la demanda de los Estados Unidos, se han desarrollado considerablemente las importaciones de algunos productos, entre ellos los minerales de hierro y estaño, el abacá y las semillas de ricino, aun cuando su incremento inicial se debió en parte a factores pasajeros ya estudiados, tales como las necesidades puramente militares, la pérdida del abastecimiento de otros países, o el uso intensivo de la maquinaria esencial.

Por ejemplo, durante la guerra se tomaron activas medidas para establecer la fundición de estaño, lo que por primera vez hizo necesaria la importación de este metal, ya fuera en forma de minerales o de concentrados. Dado que los yacimientos de estaño nacionales son insignificantes, las importaciones directas desde Bolivia de este importante mineral deben mantenerse a un nivel elevado. Asimismo, en vista del agotamiento de los yacimientos de minerales de hierro de los Estados Unidos y la proyectada ampliación de la capacidad de la industria siderúrgica nacional ^{1/}, la demanda de hierro chileno y brasileño habrá de seguir siendo elevada; se espera también que pronto empiecen a importarse cantidades apreciables de minerales de hierro de Venezuela gracias a las nuevas inversiones que los Estados Unidos han realizado en ese país. Sin embargo, puede esperarse una fuerte competencia de parte de Canadá una vez que los yacimientos del Labrador hayan alcanzado el suficiente grado de explotación. En vista de la demanda relativamente alta de abacá para el consumo y la constitución de reservas, es posible que las importaciones disminuyan durante algún tiempo. Si los costos de producción de las plantaciones de la América Central pueden competir con los de las Filipinas, estas excelentes fibras para cordajes pueden seguir constituyendo un importante producto de importación desde esa región. Asimismo, no sería imposible que las importaciones de semillas de ricino desde la América Latina conservasen o aumentasen el valor que representarían antes de la guerra como consecuencia del mantenimiento de la demanda

^{1/} En un reciente estudio, el Instituto Estadounidense del Hierro y el Acero calcula la capacidad de producción de acero de los Estados Unidos para 1952 en 117,5 millones de toneladas, lo que representa un aumento de 36 millones de toneladas (45 por ciento) con respecto a 1940. Se espera que en 1952, la capacidad haya aumentado ya en 18 millones con relación a 1950.

norteamericana de lubricantes y aceites secantes de alta calidad.

Todos estos factores tan brevemente esbozados han contribuido a la aparición de nuevos productos o a la ampliación de otros dentro del mercado norteamericano. En caso de que los 27 grupos representativos que se incluyen en el cuadro 54 pudiesen mantener los valores alcanzados durante la guerra, los ingresos en dólares de las 20 repúblicas latinoamericanas podrían aumentar en cerca de 200 millones de dólares en parangón con la preguerra, al mismo tiempo que se alcanzaría un mayor grado de diversificación de sus exportaciones.

Cuadro 54 Estados Unidos: Importaciones de origen latinoamericano, nuevas y provocadas por la guerra. (Millones de dólares)

	<u>1938</u>	<u>1943</u>	<u>1944</u>	<u>1945</u>	<u>1947</u>	<u>1948</u>	<u>1949</u>
27 grupos representativos de importaciones fomentadas por la guerra	18,8	164,2	216,2	202,1	167,2	149,7	128,7

Fuente: Foreign Commerce and Navigation of the United States, varios números, y datos proporcionados por la Oficina de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Es verdad que 1938 no constituye una base de comparación satisfactoria del período de preguerra debido a la depresión ocurrida en los Estados Unidos. Sin embargo, se le tomó en consideración en vista de que había datos disponibles para ese año y porque los otros años representativos de ese período entrañan la compilación de gran caudal de material que en realidad no influyen en los resultados globales.

Del hecho de que los totales registrados durante la postguerra hayan disminuido en 1.129 millones de dólares, se desprende claramente que las distintas importaciones fomentadas por la guerra presentan una capacidad de competencia en condiciones comerciales normales de muy distinto grado.

Un método aproximado para determinar la capacidad de competencia de los distintos productos cuyas importaciones se ampliaron durante los años de guerra, consiste en comparar sus valores antes y después del conflicto. Si se examinan en esta forma los distintos grupos que se incluyen en el cuadro 53, puede procederse a clasificarlos en tres grandes categorías según que las exportaciones totales de la postguerra se encuentran en algunos de los siguientes casos: a) el valor de las exportaciones de postguerra se acerca a o sobrepasa claramente los niveles alcanzados durante la guerra (minerales de hierro y estaño, semillas de

/ricino y abacá);

ricino y abacá); b) el valor de exportaciones durante la postguerra es inferior a los niveles alcanzados durante la guerra, pero bastante superior a los de 1938 (minerales de manganeso, aceites vegetales, esenciales o de destilación, diamantes para joyería y maderas duras aserradas); c) el valor de las exportaciones durante la postguerra desciende hasta los niveles más bajos de antes de la guerra(mercurio, caucho en bruto, incluso guayule, minerales de tungsteno, corteza de quina y diamantes industriales).

Esta forma de clasificación es de utilidad en cuanto indica en términos generales la forma en que los diversos factores que determinan la oferta y la demanda ya analizados han influido en la capacidad de colocación en el mercado norteamericano actual de las distintas importaciones estimuladas por la guerra. Las importaciones que se desarrollaron principalmente en razón de las urgentes necesidades de orden militar, o a raíz de los cambios momentáneos habidos en las fuentes tradicionales de abastecimiento, figuran principalmente en el grupo c) y también en parte, en el grupo b). Al revés, los productos que se desarrollaron durante y después de la guerra, debido en gran parte al aumento del empleo de mano de obra especializada y de capitales, y especialmente a las tendencias seculares de las necesidades industriales de los Estados Unidos, parecerían corresponder más bien al grupo a) y en parte al grupo b). Sólo los productos del primer grupo y algunos del segundo han demostrado estar en condiciones de competir en el mercado norteamericano en tiempos de paz.

Es evidente que para determinar cabalmente la situación futura de tales productos dentro del mercado norteamericano sería menester proceder a estudios más detallados. Sin embargo, puede admitirse que los minerales de hierro y estaño, el abacá, las semillas de ricino, los minerales de manganeso y las maderas duras, por ejemplo, son algunos de los artículos que mejores condiciones ofrecen desde el punto de vista de su posible ampliación en este mercado. Sin duda, muchos de los otros productos incluidos en el cuadro 53 mantendrán por algún tiempo niveles muy superiores a los de 1938, pero sus perspectivas son un tanto precarias, a menos que las compras ordinarias de los Estados Unidos para satisfacer

/las necesidades de

las necesidades de orden militar o para constituir reservas, sigan aumentando indefinidamente.

En resumen, la segunda guerra mundial acrecentó la importancia relativa de varias de las importaciones de origen latinoamericano menos conocidas en los Estados Unidos.^{1/} Ya se ha señalado el carácter transitorio del aumento de la demanda de algunos de estos productos. Sin embargo, hubo otros que dieron pruebas de poder competir eficazmente bajo las actuales condiciones del mercado estadounidense. No podría negarse la utilidad de realizar estudios especiales acerca de las condiciones de comercialización de estos últimos, tanto en lo que respecta al aumento de los ingresos en dólares que de ellos derivan los países importadores, cuanto a la diversificación misma de las exportaciones.

^{1/} La importancia relativa de los 27 grupos examinados dentro del total de las importaciones procedentes de la América latina aumentó desde cerca del 4 por ciento en 1938, a más o menos 14 por ciento en 1944, y bajó luego a cerca de 6 por ciento en 1949.

CAPITULO V PRODUCTOS MANUFACTURADOS LATINOAMERICANOS EN EL MERCADO ESTADOUNIDENSE

Con excepción del período de la guerra pasada, durante los últimos veinte años los productos manufacturados han constituido menos del 10 por ciento del valor de todas las importaciones provenientes de la América latina (véase cuadro 55). Entre 1943 y 1945 esta proporción aumentó a cerca del 14 por ciento como consecuencia de la anomalía de la oferta en los Estados Unidos y en Europa y del extraordinario aumento de la demanda de este país. Entre 1947 y 1949, debido a la virtual normalización del abastecimiento, por lo menos en lo que respecta a la producción interna de los Estados Unidos, la participación de esos artículos volvió a su nivel de preguerra, esto es a más o menos 5 u 8 por ciento del total.

Entre 1945 y 1949, el valor medio corriente de estas importaciones fué de 140 millones de dólares. Los artículos alimenticios manufacturados, con exclusión de la caña de azúcar, representaron alrededor del 66 por ciento de este total. Cabe señalar al respecto que los productos alimenticios han dado muestras de mayor estabilidad que los demás artículos manufacturados. Su importancia relativa durante el actual período de postguerra es más o menos la misma que en los años anteriores al conflicto. Además, si bien siguieron la tendencia anormal que caracterizó los años de guerra, su aumento durante esos años fué menos intenso que el de los no alimenticios.

Entre 1929 y 1947-49, el volumen de las importaciones de artículos manufacturados latinoamericanos aumentó en cerca del 66 por ciento (véase cuadro 56). Es éste un aumento mucho mayor que el de las importaciones totales precedentes de la América latina, cuyo crecimiento fué sólo de más o menos 40 por ciento. Esta comparación es tanto más ilustrativa cuanto que el año de base fué para los Estados Unidos durante el período interbélico, uno de actividad económica máxima. De este modo, el volumen

Cuadro 55. Estados Unidos. Importaciones de artículos manufacturados de origen latinoamericano.

Años	1	2	3	2+3	4
	Importaciones de origen latinoamericano Total (millones de dólares a precios corrientes)	Porcentajes de los valores agregados de los "artículos terminados"	Porcentajes de los valores agregados de los "productos alimenticios manufacturados" con exclusión del azúcar de caña	Porcentajes de los valores agregados de los artículos manufacturados	Valor de los artículos manufacturados 2+3 (millones de dólares a precios corrientes)
	a/	b/	c/		d/
1929	1.014,3	1,9	3,1	5,0	50,7
1936	501,7	1,5	5,9	7,4	37,1
1943	1.318,7	3,8	9,3	13,1	172,8
1944	1.593,9	4,9	10,5	15,4	245,5
1945	1.623,3	7,3	6,6	13,9	225,6
1947	2.155,9	2,6	3,4	6,0	129,4
1948	2.328,8	1,9	5,1	7,0	163,0
1949	2.300,5	1,8	3,4	5,2	119,6

Fuentes: 1929-1945: Foreign Commerce and Navigation of the U.S., Departamento de Comercio de los Estados Unidos, varios volúmenes anuales.

1947-1949: Datos suministrados directamente por la Oficina de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

- a/ Importaciones totales procedentes de las veinte repúblicas.
- b/ El renglón "artículos terminados" es una de las cinco categorías económicas usadas en las estadísticas norteamericanas de importación. Los datos para 1929-1945 con que se calcularon estos porcentajes abarcan las veinte repúblicas, más las posesiones coloniales existentes en la América del Sur, a saber, Guayanas británica, francesa y holandesa e Islas Falkland. Sin embargo, las importaciones procedentes de estas últimas influyen muy poco en los porcentajes. Los datos para 1947-1949 abarcan únicamente a las veinte repúblicas. Es importante señalar que en esta sección se excluyen de las posesiones coloniales, especialmente a las Indias Occidentales holandesas, debido a que las importaciones norteamericanas de gasolina, sobre todo durante la guerra, se clasifican como "artículos terminados".
- c/ Se ha excluido al azúcar de caña, que las estadísticas norteamericanas clasifican como "artículo alimenticio manufacturado", debido a que se la refina en los Estados Unidos, y por lo tanto, no puede considerársela propiamente como un artículo terminado. Los datos para todos los años incluyen a las posesiones coloniales. cuya influencia sobre los porcentajes es insignificante.
- d/ Los porcentajes correspondientes a la columna 2+3 se tomaron de los datos con que se elaboró la columna 1.

Cuadro 56. Estados Unidos. Variaciones del volúmen físico de las importaciones de artículos manufacturados latinoamericanos.

Años	Importaciones de artículos manufacturados latinoamericanos		Porcentajes de aumento con relación a 1929, a precios constantes.	Total de las importaciones de origen latinoamericano. Variación porcentual de los índices de volumen físico desde 1929
	(Millones de dólares a precios corrientes)	(Millones de dólares a precios de 1929)		
1929	a/ 50,7	b/ 50,7	-	-
1936	37,1	59,9	18	-23
1947	129,4	89,2	76	+40
1948	163,0	99,4	96	+37
1949	119,6	73,8	46	+36

a/ Columna 4 del cuadro 63

b/ Estos valores se ponderaron utilizando los índices de los valores unitarios del total de las importaciones de origen latinoamericano por no haberse dispuesto de un índice de los valores unitarios de dichas importaciones clasificadas por categorías económicas. Sin embargo, según se demuestra más abajo, el índice de los valores unitarios del total de las importaciones de origen latinoamericano fluctúa en forma muy similar al índice de los valores unitarios del total de las importaciones de artículos terminados:

Indice de valores unitarios
 1929=100

Año	Importaciones de origen latinoamericano totales	Importaciones de artículos terminados totales.
1929	: 100	100
1936	: 62	59
1947	: 145	153
1948	: 164	166
1949	: 162	162

/de las importaciones

de las importaciones de artículos manufacturados siguió el ritmo de aumento del ingreso real de los Estados Unidos más de cerca que el de las importaciones totales procedentes de la América Latina, o sea, el aumento del volumen de las importaciones de artículos manufacturados latinoamericanos está más cerca del aumento del ingreso real norteamericano el que ascendió a cerca del 66 por ciento durante el mismo período, que el volumen de las importaciones totales procedentes de la América Latina.

Dado su escaso volumen inicial, el favorable ritmo de crecimiento de las importaciones de artículos manufacturados no implica un cambio importante en la composición de la demanda de productos latinoamericanos por parte de los Estados Unidos. Sin embargo, ciertos bienes de consumo terminados sencillos y cuidadosamente adaptados a las necesidades del mercado norteamericano, podrían contribuir a diversificar las exportaciones latinoamericanas destinadas a este país. Sería de la más alta utilidad a este respecto realizar estudios acerca del mercado y la forma de adaptar esos productos a los gustos y demás factores que influyen en la demanda norteamericana.

En razón de su gran variedad, es difícil proceder a un estudio de cada una de las distintas mercancías que constituyen las importaciones de artículos manufacturados procedentes de la América latina.^{1/} Los productos incluidos en el cuadro 57 no tienen en realidad otra virtud que la de servir de ejemplo de la clase de bienes que podrían constituir la base para una expansión de tales exportaciones. Entre los alimenticios figuran las carnes en conserva, el queso, el azúcar candi y confiterías, el ron y la cerveza. Entre los no alimenticios cuéntanse las manufacturas de cuero, incluso sandalias, maletas y sacos de viaje, carteras y bolsos de mano; platería, frazadas de lana, cordajes, cuerdas y cordeles; sombreros de jipijapa y hojas de palma; canastos de bambú y materiales similares.

La mayor parte de estos artículos, representativos de las importaciones de productos manufacturados latinoamericanos son sencillos, se fabrican

1/ Revela esta dificultad estadística el hecho de que los doce o quince productos que podrían elegirse con relativa facilidad, representan únicamente alrededor del 27 por ciento del valor de todos los artículos manufacturados importados en 1947-1949 (Véase cuadro 57)

Cuadro 57. Importaciones de algunos productos latinoamericanos.
 1938, 1943-1945, 1947-1949.

Artículos alimenticios elaborados	1938a/	1943	1944	1945	1947	1948	1949
<u>Carne en conserva</u>							
(millones de libras)	78,5	105,4	87,2	54,7	28,9	128,9	72,1
Argentina	33,9	51,3	61,8	26,1	19,5	83,3	44,2
Uruguay	25,8	42,5	18,6	7,1	3,5	21,2	18,7
Brasil	14,6	11,3	2,9	5,0	5,9	22,2	6,8
(millones de dólares)	8,4	18,6	15,2	9,1	8,8	41,3	23,4
Argentina	3,7	9,4	11,0	4,7	5,6	26,2	14,2
Uruguay	2,7	7,3	3,1	1,3	1,2	7,5	6,3
Brasil	1,6	1,9	0,4	0,7	2,0	7,0	2,2
<u>Queso</u>							
(millones de libras)	1,5	24,7	8,8	9,4	4,3	8,3	7,5
Argentina	1,5	24,0	8,3	7,0	3,9	8,1	7,4
(millones de dólares)	0,2	4,2	1,8	2,4	1,4	2,8	2,8
Argentina	0,2	4,1	1,7	1,8	1,3	2,7	2,8b/
<u>Azúcar cande y confitería</u>							
(millones de libras)	0,6	37,9	38,8	61,8	8,1	0,3	0,1
Cuba	0,6	26,9	31,0	49,9	7,1	0,1	0,06
(millones de dólares)	0,02	6,0	5,1	9,4	1,5	0,06	0,03
Cuba	0,02	4,7	3,8	6,4	1,2	0,03	0,02
<u>Ron</u>							
(millones de galones p. grados prueba)	0,2	4,2	5,8	0,5	0,05	0,09	0,08
Cuba	0,2	4,1	5,7	0,5c/	0,05	0,09	0,08
(millones de dólares)	1,0	9,4	13,6	2,2	0,3	0,5	0,4
Cuba	1,0	9,3	13,2	2,1	0,3	0,5	0,4
<u>Cervezas</u>							
(millones de galones)	0,2	1,8	5,8	7,5	0,9	0,4	0,1
Mexico	0,2	1,8	5,8	7,5	0,9	0,4	0,1
(millones de dolares)	0,1	1,9	6,4	6,2	0,7	0,3	0,1
Mexico	0,1	1,9	6,4	6,2	0,7	0,3	0,1
<u>Otros productos elaborados</u>							
<u>Sandalías de cuero</u>							
(millones de pares)	d/	4,6	0,4	1,9	0,2	0,2	0,4
Mexico	d/	4,6	0,4	1,9	0,2	0,2	0,4
(millones de dolares)	d/	5,1	0,5	2,1	0,2	0,2	0,3
Mexico	d/	5,1	0,5	2,1	0,2	0,2	0,3
<u>Maletas de cuero, carteras y bolsos de mano, etc.</u>							
(millones de dólares)	e/	2,3	5,3	5,3	1,2	0,8	0,6
Argentina	f/	1,4	4,5	4,5	0,8	0,4	0,1
Mexico	f/	0,6	0,4	0,4	0,04	0,03	0,03
Cuba	f/	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3
<u>Joyería, que no se de oro o platino</u>							
(millones de dólares)	e/	1,8	2,0	3,9	0,09	0,09	0,06
México	e/	1,7	1,9	3,5	0,09	0,09	0,06
<u>Frazadas de lana, incluso mantas p. viaje</u>							
(millones de libras)	g/	0,5	0,2	0,1	0,003	0,003	0,001
Uruguay	-	0,2	0,04	0,02	-	-	-
Argentina	-	0,2	0,1	0,07	-	-	-
Mexico	g/	0,02	0,03	0,01	0,003	0,003	0,001
(millones de dólares)	c/	0,7	0,3	0,2	0,001	0,006	0,002
Uruguay	-	0,3	0,06	0,02	-	-	-
Argentina	-	0,3	0,04	0,1	-	-	-
Mexico	e/	0,03	0,2	0,04	0,01	0,006	0,002

/Continued on next page

Cuadro 57..(Continuación). Importaciones de algunos productos latinoamericanos. 1938, 1943-1945, 1947-1949.

Artículos alimenticios elaborados	1938a/	1943	1944	1945	1947	1948	1949
<u>Bramante</u>							
(millones de libras)	22,0	24,4	27,0	20,4	14,8	1,6	2,8
México	16,0	23,9	27,0	20,4	14,8	1,3	2,6
(millones de dólares)	1,1	3,2	3,5	2,7	2,9	0,3	0,4
México	0,8	3,1	3,5	2,7	2,9	0,2	0,37
<u>Cordelería, incluso cables, embreados o sin embrear, compuestos de tres o más hilos</u>							
(millones de libras)	0,07	14,6	45,8	75,8	1,3	1,2	1,3
México	0,06	9,8	34,1	56,2	0,1	0,7	0,7
Cuba	0,01	4,8	11,7	19,6	1,2	0,5	0,6
(millones de dólares)	h/	2,1	7,5	12,6	0,3	0,3	0,2
México	h/	1,3	5,5	9,3	0,02	0,2	0,1
Cuba	h/	0,8	2,0	3,3	0,28	0,1	0,1
<u>Cuerdas y pitas, entera o principalmente compuestos de abacá, sisal, henequén u otras fibras duras</u>							
(millones de libras)	0,5	2,6	6,9	12,5	16,9	7,6	10,5
México	0,5	2,5	6,9	12,4	15,4	7,5	10,5
(millones de dólares)	0,02	0,3	1,0	1,8	3,2	1,3	1,5
México	0,02	0,3	1,0	1,79	2,9	1,2	1,5
<u>Sombreros de hojas de palma</u>							
(millones)	3,5	11,8	14,3	12,0	2,6	2,7	3,3
México	3,5	11,8	13,7	11,8	2,5	2,7	3,1
(millones de dólares)	0,09	1,0	1,4	1,1	0,3	0,2	0,2
México	0,09	1,0	1,3	1,1	0,27	0,2	0,16
<u>Sombreros de jipijapa</u>							
(millones)	0,2	2,1	3,0	3,9	2,8	3,5	4,3
Ecuador	0,2	2,1	2,9	3,6	2,6	3,3	4,2
(millones de dólares)	0,1	1,6	3,7	4,6	3,7	3,9	4,8
Ecuador	0,1	1,6	3,6	4,5	3,6	3,8	4,1
<u>Canastos y bolsas de bambú, paja, sauce, madera y materiales similares</u>							
(millones)	0,2	2,5	4,6	6,8	2,4	3,1	2,9
México	0,2	2,5	4,5	6,3	2,3	3,1	2,9
(millones de dólares)	0,02	0,5	1,0	1,2	0,3	0,4	0,3
México	0,02	0,5	0,97	1,0	0,3	0,4	0,3

Fuentes: 1938-44: Datos suministrados directamente por la Oficina de Comercio

Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

1945: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Foreign Commerce and Navigation of the United States.

1947-49: United States Bureau of the Census, Report No.Ft.410, United States Imports of Merchandise for Consumption, volúmenes anuales.

a/ Es verdad que 1938 no constituye una base totalmente satisfactoria de comparación con la preguerra debido a la depresión de los Estados Unidos. Se la tomó sin embargo debido a que se disponía de datos para ese año. El empleo de un período más representativo de la preguerra, que entrañaría la compilación adicional de considerable caudal de material, no cambiaría materialmente los resultados. Los datos para otros años se han tomado en cuenta en este análisis.

b/ Aproximado

c/ Aproximado

d/ No existen datos separados

e/ Mil dólares

f/ Menos de quinientos dólares

g/ Mil libras

h/ Menos de mil dólares

con materia prima disponible en la región y su elaboración no requiere procedimientos onerosos ni complejos. Así pues, los Estados Unidos han constituido un mercado para ciertos tipos de artículos manufacturados no obstante las limitaciones opuestas a su producción y a su exportación hacia un mercado difícil de penetrar. Sin embargo, la necesidad de reducir los costos queda de manifiesto por el hecho de que la demanda de estos artículos es en gran medida marginal; deben competir en gran parte, ya sea directamente o por sustitución, con manufacturas nacionales o bien con artículos suministrados por otros países, por lo general altamente industrializados.

Es interesante subrayar a este respecto que no obstante ser los derechos de importación a que están sujetos más altos que los que gravan los productos primarios (véase capítulo pertinente del Arancel de los Estados Unidos, páginas 79-93), los principales obstáculos que se oponen al desarrollo de las exportaciones de artículos manufacturados desde la América Latina no son los arancelarios. Desde 1934 en adelante, la política arancelaria estadounidense ha tendido a reducir los derechos aduaneros no sólo sobre los productos manufacturados sino también sobre los demás. La siguiente clasificación de los equivalentes aproximados ad valorem de los derechos de algunos productos determinados indica que por lo general los gravámenes a que están sometidos son inferiores al 25 por ciento ad valorem:

- 0-15 por ciento: azúcar candé y confiterías
cervezas
pitas para amarrar (libre de derechos)
cordajes, cuerdas y pitas
sombrosos de hojas de palma
sombrosos de jipijapa
- 16-25 por ciento: carne en conserva
queso
sandalias de cuero^{1/}, maletas, sacos de viaje,
carteras y bolsos de mano
- 33-1/3 por ciento: ron
- 45 por ciento: frazadas de lana^{1/}
- 50 por ciento y
mas: joyas^{1/}
canastos^{1/}

^{1/} Los derechos aumentaron el 1º de enero de 1951 al revocarse el Acuerdo Recíproco de Comercio norteamericano-mexicano de 1943; sandalias, del 10 al 20 por ciento; canastos, del 25 al 50 por ciento; y frazadas de lana tejidas a mano, del 27,5 al 45 por ciento.

Es evidente que los pocos ejemplos de derechos aduaneros altamente proteccionistas agravan las dificultades de la América Latina para competir con productos de menor costo.

La drástica disminución de estas importaciones durante la postguerra indica el carácter marginal de la demanda de muchas de ellas, como asimismo la necesidad de reducir sus costos si se desea que compitan en el mercado norteamericano. Por ejemplo, los siguientes productos recuperaron o cayeron por debajo de sus niveles de preguerra: azúcar cande y confitería, ron, cervezas, frazadas de lana, sombreros de hojas de palma, pitas y cordajes.

Las exportaciones cubanas de azúcar cande y confiterías volvieron a sus bajos niveles de preguerra después de haber alcanzado durante la conflagración bélica a cerca de 5 millones de dólares. Una vez superadas las dificultades de abastecimiento provocadas por la guerra, se ha tropezado con la competencia ofrecida por la industria, mayor, más eficiente y altamente mecanizada, de los Estados Unidos y de otros abastecedores, tales como el Reino Unido, aún con la tasa arancelaria preferencial del 10 por ciento. También han disminuído considerablemente las importaciones de ron cubano, las que llegaron a 13 millones de dólares en 1944. En este caso, el factor principal que ha influído en esta baja ha sido la competencia de otras bebidas alcohólicas nacionales y del ron libre de derechos que se importa desde Puerto Rico. La tarifa imperante para Cuba, alrededor de un tercio de los valores unitarios, es una tarifa preferencial en comparación con la que rige para otros abastecedores, tales como Jamaica. Las importaciones de cervezas mexicanas, que alcanzaron a más de 6 millones de dólares durante la guerra, han vuelto a caer a los bajos niveles registrados antes del conflicto. Sin embargo, dada la baja tasa de derechos aduaneros - de más o menos 12,5 por ciento - y la localización del comercio de este producto, existen buenas posibilidades de competencia por lo menos en las zonas fronterizas de los Estados Unidos, aún cuando el estacionamiento anormal de unidades militares en esas regiones no es un factor permanente.

Las frazadas de lana procedentes de la Argentina y el Uruguay hicieron su aparición únicamente durante la guerra, habiendo cesado su importación una vez terminada esta última. La persistencia de una parte por lo menos de las importaciones de frazadas tejidas a mano procedentes

/de México

de México refleja quizá la reducción de los derechos del 45 al 27,7 por ciento acordada en virtud del convenio de comercio recíproco de 1943. Pero este convenio fué derogado el 1º de enero de 1951, con lo que dichos derechos volvieron a elevarse al 45 por ciento. La disminución de las importaciones de sombreros mexicanos, gravadas con la baja tasa del 6,25 por ciento, refleja principalmente la competencia de productos de sustitución.

Según se indicó al examinar las importaciones de fibras de henequén, se ha registrado una disminución secular de la demanda de bramantes, debido a razones de orden tecnológico. Durante la guerra hubo sólo un ligero aumento en el volumen de estas importaciones, procedentes sobre todo de México. En los últimos años, el nivel de estas importaciones ha disminuído aún con respecto a la preguerra, lo que indica una influencia aún mayor de factores tecnológicos. Este producto entraba libre de derechos mucho antes de ponerse en vigencia el programa de acuerdos comerciales de los Estados Unidos. En lo que respecta a otras pitas, cordajes y cuerdas, sin embargo, entre 1947 y 1949 las importaciones superaron considerablemente los niveles de preguerra, con un promedio anual de poco más de dos millones de dólares, aun cuando estuvieron por debajo del promedio de tiempo de guerra, que fué de más de 8 millones. Dentro de este grupo de artículos, corresponde el mayor valor a las importaciones de cuerdas y pitas. La principal fuente abastecedora de cordelería es las Filipinas, las que gozan de una cuota exenta de derechos de internación (los derechos aduaneros ordinarios en cambio alcanzan hasta cerca del 15 por ciento)^{1/}. Las importaciones de cuerdas de fibra dura y de pitas de México, sujetas a un derecho del 15 por ciento ad valorem, deben hacer frente a la competencia de varios grandes productores norteamericanos.

También ha disminuído sustancialmente en comparación con los años de guerra, un segundo grupo de estos artículos, no obstante lo cual sigue a un nivel bastante superior al de antes del conflicto. Sin embargo, para mantener esta posición sería necesario desplegar grandes esfuerzos. Comprende este grupo las sandalias de cuero, las maletas de cuero y los sacos de viaje, las carteras y los bolsos de mano, la platería, los sombreros de jipijapa y los canastos de bambú, sauce y otros materiales similares.

^{1/} La cuota libre de derechos se eliminará gradualmente en 1974.

Las importaciones de quesos argentinos de varios tipos aumentaron durante la guerra hasta alcanzar un promedio anual de cerca de 3 millones de dólares, en tanto que antes del conflicto no llegaron a 500 mil dólares. La razón principal de este aumento fué la desaparición de los abastecedores europeos de este producto, tales como Italia, Francia, Holanda, Dinamarca y Suiza. Con la reaparición de estos exportadores, las importaciones desde la Argentina han disminuído considerablemente en los últimos años. Sin embargo, el valor de 2,3 millones de dólares anuales registrados en 1947-1949 no es muy inferior al registrado durante la guerra, en tanto que el volumen mismo, con un promedio de 6,7 millones de libras, es varias veces superior al de la preguerra. Aunque la producción de los Estados Unidos es considerable y sigue en aumento, no es imposible la competencia en vista de la gran variedad de productos de esta naturaleza y del constante aumento del consumo interno. Entre 1937-39 y 1947-49, el consumo per capita de queso subió en cerca del 22 por ciento. Los derechos que gravan las distintas variedades de este producto arrojan un promedio de por lo menos 25 por ciento, frente a uno de 35 por ciento que regía en virtud del Arancel de 1930.

Las importaciones de sandalias mexicanas reflejaron la situación anormal habida durante la guerra, llegando a 4,6 millones de pares en 1943 por un valor de 5,1 millones de dólares, en comparación con un volumen muy inferior antes del conflicto (en 1937 se importaron únicamente 73 mil pares). Normalmente, estos productos deben competir con la gran producción nacional de calzado para deportes y con la de otros países proveedores, especialmente Checoslovaquia. El nivel registrado después del conflicto sigue siendo superior al de preguerra, aunque apenas alcanza a 250 mil dólares, debido fundamentalmente a la reanudación de la producción interna de artículos similares. Los derechos de internación, que se habían reducido del 20 al 10 por ciento en virtud del acuerdo de comercio recíproco norteamericano-mexicano de 1943, volvieron al 20 por ciento al derogarse este acuerdo el 1º de enero de 1951. Asimismo, las importaciones de maletas y sacos de cuero, carteras y bolsos de mano procedentes en su mayor parte de la Argentina, aunque también de México y Cuba, aumentaron considerablemente hasta alcanzar a más de 5 millones de dólares durante la guerra, siendo así que antes del conflicto no

/pasaban de una

pasaban de una cuota insignificante. Si bien en los últimos años ha habido una considerable reducción de estas importaciones debido a la normalización de la oferta, desde el punto de vista del valor siguen siendo mayores que antes de la guerra, con un promedio anual de más o menos un millón de dólares. Los derechos de internación en general fueron reducidos en virtud del programa de acuerdos comerciales, fluctuando las tasas arancelarias entre el 17,5 y el 25 por ciento ad valorem. Dependerá de su capacidad de competencia con otros exportadores, como el Reino Unido y Francia, el que estas importaciones logren mantener su nivel actual. Pero la mayor parte de la demanda de estos artículos se satisface con la propia producción estadounidense.

La principal dificultad con que tropiezan las importaciones de platería mexicana es la competencia de la industria nacional estadounidense, la que se encuentra protegida por elevados derechos arancelarios.^{1/} Gracias a la progresiva reducción introducida en virtud del programa de acuerdos comerciales, los derechos arancelarios fluctúan hoy por hoy entre el 55 y el 80 por ciento, en tanto que en virtud del arancel de 1930 oscilaban entre el 80 y el 110 por ciento ad valorem. La industria estadounidense está altamente mecanizada, no obstante lo cual gran parte de la elaboración se hace a mano. Por consiguiente, existen posibilidades de que el producto extranjero pueda competir, no obstante el fuerte proteccionismo.

Las importaciones de sombreros de jipijapa, casi exclusivamente suministradas por el Ecuador, han seguido aumentando por sobre los niveles de la preguerra y aun, de la guerra. Desde 1938 estas importaciones han estado gravadas con un derecho del 12,5 por ciento.^{2/} El hecho que el valor medio anual de estas importaciones haya alcanzado a 4,1 millones de dólares en 1947-49 indica que han podido competir exitosamente con otros productos de sustitución. En cambio, las importaciones de canastos de bambú, mimbre

^{1/} Existen probablemente considerables exportaciones de platería mexicana libre de derechos a través de las compras que realizan directamente los turistas norteamericanos en ese país.

^{2/} Acuerdo de Comercio Recíproco Norteamericano-Ecuatoriano; el derecho establecido por el Arancel de 1930 era del 25 por ciento.

y otros materiales similares, provenientes especialmente de México, bajaron en 1947-49 a unos 300 o 400 mil dólares, en comparación con el millón de dólares anuales a que ascendieron durante la guerra. Además, estas importaciones sufrieron un aumento del 100 por ciento de los derechos de importación el 1º de enero de 1951 cuando, a raíz de la terminación del acuerdo comercial mexicano-norteamericano, se fijaron en 50 por ciento. Los canastos de paja, importante producto de sustitución, siguen sujetos a un derecho igual a la mitad de éste.

Entre las principales y más persistentes importaciones de productos manufacturados de origen latinoamericano figuran las carnes en conserva. Las importaciones de este producto han provenido casi exclusivamente de la América Latina, principalmente la Argentina, Uruguay y el Brasil. Habían revestido gran importancia hacia fines del decenio de 1920-29, cuando la producción interna de carne en conserva cesó prácticamente al destinarse las carnes de calidad inferior a la producción, mucho más fructífera, de salchichas. Durante la preguerra, estas importaciones alcanzaron su ápice en 1937-39 con un volumen medio de 84,2 millones de libras y un valor de 8,7 millones de dólares. Desde entonces, han disminuido constantemente hasta llegar a un promedio anual de 76,6 millones de libras en 1947-49, o sea, alrededor de 10 por ciento menos que en 1937-39, aunque su valor ascendió a 24,5 millones de dólares, o sea casi tres veces el de 1937-39, lo que refleja un alza apreciable de los precios. Esta disminución en el volumen ha ocurrido no obstante el aumento del consumo per capita y la reducción de los derechos de importación durante la postguerra. El consumo per capita de carne fresca y en conserva entre 1937-39 y 1947-49 aumentó de 43 a 51,4 libras, o sea 20 por ciento. En virtud de los acuerdos de comercio recíproco de los Estados Unidos con la Argentina (1941) y el Uruguay (1943), los derechos aduaneros se redujeron del 50 por ciento ad valorem en 1937-39, al 20 por ciento en la actualidad. Sin embargo, es probable que el mercado norteamericano para la carne en conserva de esta procedencia haya de disminuir aún en vista del desarrollo de esta industria en México desde fines de 1946. En esa época, las importaciones de ganado vivo desde ese país se prohibieron debido a la epidemia de fiebre aftosa que por entonces atacó al ganado mexicano. Esta industria se intensificó en México con el fin de aprovechar los excedentes de ganado vivo que hasta entonces se habían exportado hacia los Estados Unidos.

La política aduanera de los Estados Unidos desde la aplicación del programa de acuerdos comerciales recíprocos en 1934, en general, ha tenido por efecto rebajar los derechos arancelarios de importación de este país. En el cuadro siguiente se indican las principales reducciones efectuadas en virtud de este programa:

Cuadro 58. Estados Unidos. Porcentajes del valor total de las importaciones sujetas a derechos en 1947 afectadas por las reducciones arancelarias introducidas en conformidad con los acuerdos comerciales recíprocos desde el 1º de enero de 1949

Reducción de derechos:	total	88,4 %
<u>Amplitud de las reducciones</u>		
0 al 25 por ciento		7 0 %
26 al 45 por ciento		11,2 %
46 al 65 por ciento		60,3 %
66 al 75 por ciento		9,9 %

Fuente: Gray, Gordon, et al., Report to the President on Foreign Economic Policies, p. 125, Washington, 10 de noviembre de 1950.

Sin embargo, este programa ha encontrado desde un comienzo gran oposición por estimar los productores nacionales que lesionaba sus intereses; ha resultado de ahí que la política de reducción de derechos ha debido sufrir numerosas restricciones.^{1/} En efecto, los organismos oficiales consultados han informado al Presidente que "no obstante estas reducciones.....numerosas importaciones de los Estados Unidos siguen sujetas a tasas del 25 por ciento o más, y en algunos casos, de más del 100 por ciento",^{2/} y que "no obstante las reducciones de derechos acordadas en virtud de los convenios comerciales recíprocos, muchas importaciones de los Estados Unidos siguen sujetas a derechos elevados",^{3/}

En lo que respecta a las importaciones tradicionales procedentes de la América Latina, en general los derechos arancelarios y demás medidas de regulación del comercio de importación han sido mucho menos

^{1/} Refleja la oposición que encontró este programa la creciente limitación de la duración de las distintas leyes sobre acuerdos comerciales que permiten al Presidente negociar reducciones arancelarias. Desde 1934, esta autorización se concedió 4 veces por 3 años, dos para dos años y una para un año. La ley actualmente en vigencia expira el 12 de junio de 1951, pero el poder ejecutivo desea una ampliación por tres años.

^{2/} Gordon Gray, op. cit. pág. 78.

^{3/} The Economic Report of the President, 12 de enero de 1951, pag. 123.

restrictivas que en el caso de otras regiones productoras de artículos de mayor poder de competencia con los fabricados localmente. Sin embargo, en varios casos la política comercial estadounidense ha tenido gran efecto en las importaciones de origen latinoamericano (azúcar, lana, cobre, petróleo, linaza y aceite de linaza etc.), como se ha señalado en forma más detallada en las secciones pertinentes de este informe.

En razón de la estructura de la economía estadounidense, los derechos arancelarios han variado por lo general en función directa del grado de elaboración de los productos importados. En efecto, mientras que las importaciones de origen latinoamericano tradicionales han gozado siempre de una situación relativamente favorable desde el punto de vista arancelario, la importación de productos elaborados de la misma procedencia a partir de 1934 ha dependido en cierta medida de la tendencia descendente de las tarifas norteamericanas. Sin embargo, acaso un factor más importante en lo que respecta a la posibilidad de conquistar el mercado norteamericano, es la capacidad de la América Latina para mejorar su poder de competencia con los abastecedores tradicionales de productos manufacturados.

En su mayor parte, los productos que pueden importarse libres de derechos son las materias primas y los productos alimenticios en bruto, correspondiendo a los artículos manufacturados un volumen de importaciones libres muy reducido. Es lo que demuestran los siguientes porcentajes, según valores de importación de 1939, de las importaciones exentas de derecho de cada una de las cinco categorías en que se clasifican las importaciones norteamericanas.^{1/}

Alimentos en bruto:	81 por ciento
Materias en bruto:	78 por ciento
Productos semi-elaborados:	63 por ciento
Alimentos manufacturados:	21 por ciento
Artículos terminados (con exclusión de materiales impresos los que están exentos de derechos):	21 por ciento

Teniendo presente que está sujeta a derechos solo una parte muy pequeña de las materias primas y de los productos alimenticios en bruto,

^{1/} United States Tariff Commission, Operation of the Trade Agreements, julio de 1934 a abril de 1948, tercera parte; Trade Agreement Concessions granted by the United States, pág. 55, 1949.

la tasa arancelaria vigente para las importaciones sujetas a gravamen dentro de cada una de estas categorías confirma la tendencia señalada respecto del sector liberado de derechos del arancel estadounidense. Los equivalentes ad valorem de las tasas arancelarias son por lo general más altos para los productos en etapas de elaboración más avanzadas. Sin embargo, en resumen las tarifas vigentes para varios artículos en diferente grado de elaboración se han reducido considerablemente en vista del substancial descenso de las importaciones de productos manufacturados ocurrido al aplicarse el programa de acuerdos comerciales. Es lo que puede verse en el cuadro siguiente.

Cuadro 59. Estados Unidos. Acuerdos en vigor o previstos para el 1º de enero de 1948: equivalentes medios ad valorem del total de las importaciones sujetas a derechos antes y después de los acuerdos y promedio de reducción de las tarifas, por categorías económicas

(Valores de importación de 1939)

(Equivalentes Ad valorem)

	Antes de los acuerdos	Desde el 1º de enero de 1948	Reducción media de las tarifas
Total	48,2%	25,4%	47%
Alimentos en bruto	39,0%	20,5%	47%
Materias en bruto	52,6%	32,3%	39%
Artículos semi-elaborados	23,0%	14,3%	38%
Alimentos elaborados	66,2%	26,8%	60%
Artículos terminados	45,3%	28,1%	38%

Fuente: United States Tariff Commission, op. cit., pág. 48

La considerable reducción (60 por ciento) del nivel de derechos arancelarios para los productos alimenticios elaborados es engañosa, ya que en gran parte ella es el resultado de las disminuciones de los derechos de internación para el azúcar, cuyas importaciones se rigen directamente por un sistema de cuotas. Además, el efecto de los derechos sobre los alimentos y materias en bruto y semi-elaborados es en realidad muy inferior ya que, según se ha indicado, la mayor parte de estas importaciones están liberadas de derechos. Sin embargo, en

/lo que

lo que respecta especialmente a las materias en bruto, el alto nivel de los derechos arancelarios existentes aun después de las reducciones introducidas en virtud de los acuerdos comerciales, es el reflejo de la política proteccionista en favor de algunas materias primas nacionales, tales como la lana. Es interesante subrayar que el grupo de artículos semi-elaborados se encuentra en una situación altamente favorecida en lo que respecta tanto al alcance de la liberación arancelaria de esta clase de productos, como al nivel de los que quedan sujetos a ellos. Respecto de esta forma de medir el efecto relativo del arancel aduanero, es preciso señalar el hecho de que no existe medio alguno para determinar hasta qué punto los derechos han impedido que las importaciones excedan los niveles máximos alcanzados con anterioridad. Por otra parte, el intento de calcular los efectos del programa de acuerdos comerciales recíprocos de los Estados Unidos relacionando las reducciones de derechos con los cambios del valor de las importaciones tropieza con la dificultad fundamental de aislar el factor arancelario de otros, generalmente más importantes, que influyen en las importaciones.

/CAPITULO VII

CAPITULO VII. IMPORTACIONES POR PAISES

En realidad, podría decirse que la experiencia que los distintos países latinoamericanos han recogido en el mercado estadounidense, ya sea a lo largo de todo el período en estudio o durante las épocas de depresión económica de los Estados Unidos, se reduce en cierto modo al confortamiento de los artículos hasta aquí estudiados.

Los países que han representado el principal papel en el mercado estadounidense desde 1900 en adelante han sido Brasil y Cuba. Sin embargo, su participación en las importaciones de origen latinoamericano bajó del 60 por ciento durante el período de 1900 a 1909, acerca del 45 por ciento durante el decenio de 1930 a 1939. En la actualidad, la participación de ambos países en el mercado norteamericano es caso la misma.

Cuadro 60. Estados Unidos. Importaciones por países, en porcentajes de las importaciones totales de origen latinoamericano

	<u>1900-09</u>	<u>1920-29</u>	<u>1930-39</u>	<u>1946-49</u>
Argentina	5	10	12	7
Brasil	32	17	22	23
Chile	5	8	6	6
Colombia	2	7	12	10
Cuba	27	31	21	19
Guatemala	1	1	1	2
Honduras	1	1	2	1
México	17	14	10	11
Uruguay	1	2	2	2
Venezuela	3	2	5	10

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Foreign Commerce and Navigation of the United States, varios números

La disminución de la participación del Brasil y Cuba en el mercado norteamericano refleja dos hechos distintos. En primer lugar, el café latinoamericano exportado hacia los Estados Unidos se produce hoy en mayor número de países, como lo demuestra el firme crecimiento de las importaciones provenientes de Colombia y, en menor grado, de Guatemala.

/En segundo lugar

En segundo lugar, el descenso de la participación de Cuba puede atribuirse a la disminución de las importaciones de azúcar, especialmente a partir del decenio de 1920 a 1929.

La gradual disminución de los ingresos en dólares de México se explica principalmente por la disminución relativa de las importaciones norteamericanas de plomo y zinc mexicanos y, en menor grado, por la tendencia descendente de las importaciones de henequén. En cambio, la participación de Chile en el mercado de este país ha permanecido relativamente estable, lo que revela si no un rápido, por lo menos un firme aumento de la demanda norteamericana de cobre en relación con las importaciones totales de origen latinoamericano, lo que ha compensado con creces la mengua de las importaciones de nitrato de sodio. También ha permanecido prácticamente invariable durante varios decenios la participación del Uruguay.

El substancial incremento de la participación de Venezuela, especialmente durante el actual período de postguerra, refleja el firme crecimiento de la demanda norteamericana de petróleo de ese país. En lo que respecta a la Argentina, el incremento que se advierte en sus ingresos en dólares hasta la segunda guerra mundial traduce el aumento relativo de las importaciones de lanas para alfombras, y también una mayor diversidad de productos de exportación argentinos colocados en los Estados Unidos. El descenso que se observa en estos últimos años refleja tanto la eliminación de las importaciones de linaza y aceites de linaza, como la tendencia decreciente de la demanda de cueros de vacuno.

De este modo, la posición secular de los distintos países latinoamericanos en el mercado estadounidense queda confirmada por la tendencia de la demanda de los Estados Unidos de algunos grupos de productos determinados. Algunos países se han beneficiado con la demanda de nuevos productos primarios: minerales de estaño, en el caso de Bolivia; minerales de hierro, en el caso de Venezuela y Chile; y abacá y maderas duras en el caso de varias repúblicas centroamericanas. Otros, especialmente la Argentina y México, han resultado beneficiados con la demanda de algunos productos manufacturados. Sin embargo, los ingresos en dólares de los distintos países han dependido tradicionalmente en grado sumo de uno o de algunos pocos productos de exportación, de suerte que numerosas repúblicas de la América Latina

/se encuentran

se encuentran así en una posición vulnerable con respecto a las fluctuaciones de la demanda de sus productos por parte de los Estados Unidos.

Los ingresos en dólares de varios países latinoamericanos reflejan discrepancias substanciales en relación con la evolución cíclica de las importaciones de productos latinoamericanos en conjunto. Las importaciones procedentes de la Argentina, Chile y Uruguay en especial, muestran fluctuaciones más marcadas durante casi todos los períodos de las grandes depresiones económicas estadounidense.

Esto demuestra una mayor dependencia de los principales productos importados de esos países, especialmente lana, cueros y pieles y cobre, respecto de las fluctuaciones cíclicas norteamericanas. Por otro lado, las importaciones desde el Brasil y Cuba han evolucionado siguiendo muy de cerca las fluctuaciones de las importaciones totales de procedencia latinoamericana. Débese esto principalmente al predominio del café y del azúcar en estas últimas.

Cuadro 61. Estados Unidos. Variaciones porcentuales del valor de las importaciones de algunos países latinoamericanos durante los períodos de depresión económica

Períodos	Importaciones totales de origen latinoame- ricano	Argen- tina	Brasil	México	Vene- zuela	Chile	Colombia
1907-08	-16	-34	-24	-18	-14	-21	1
1920-21	-64	-72	-87	-34	-50	-61	-18
1929-32	-68	-86	-60	-68	-60	-88	-41
1937-38	-30	-70	-19	-18	-13	-39	-6
1948-49	-2	-46	7	-7	3	-15	3
		Uru- guay	Cuba				
1907-08		-57	-15				
1920-21		-63	-68				
1929-32		-89	-72				
1937-38		-66	-29				
1948-49		-7	4				

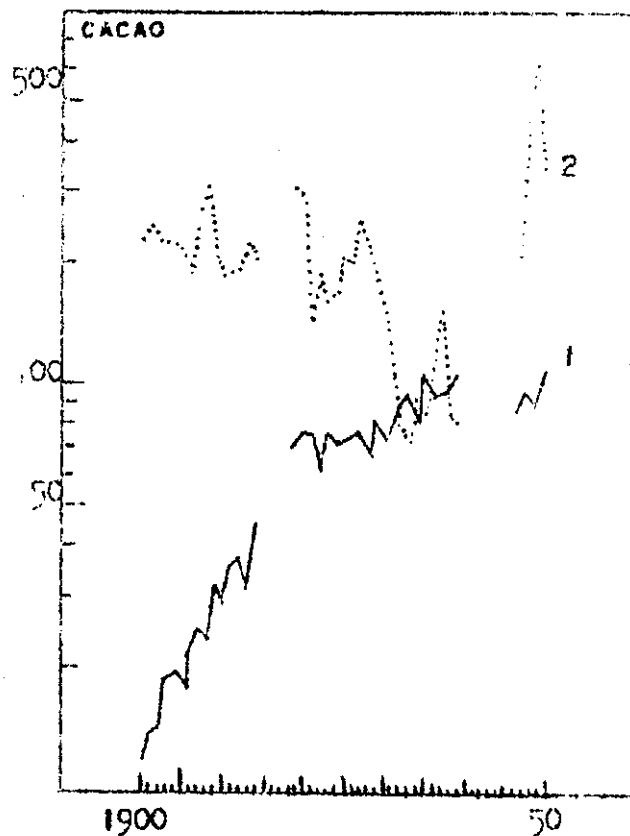
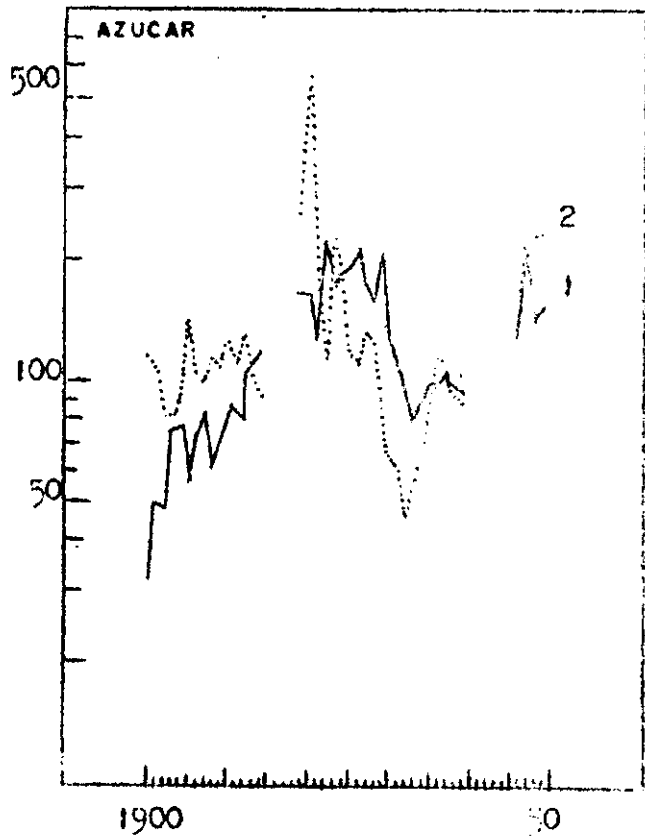
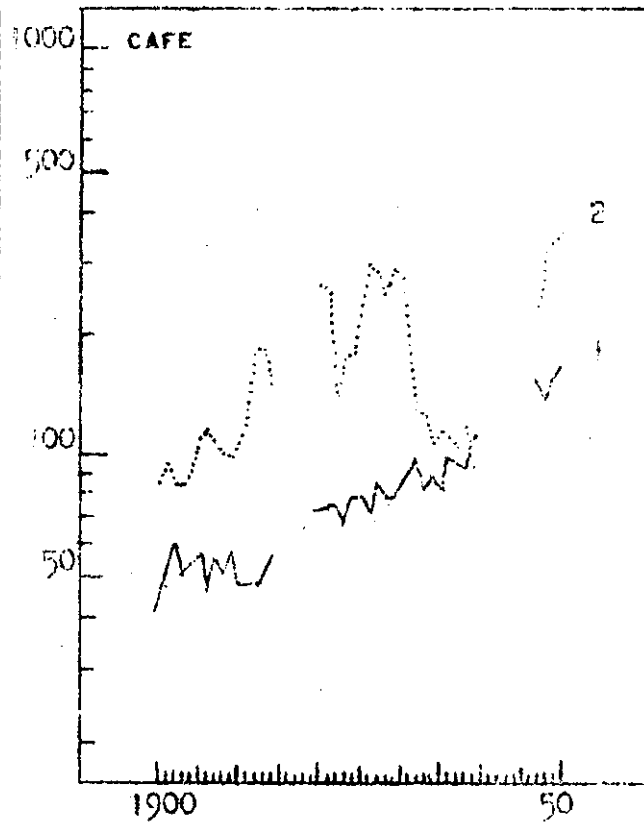
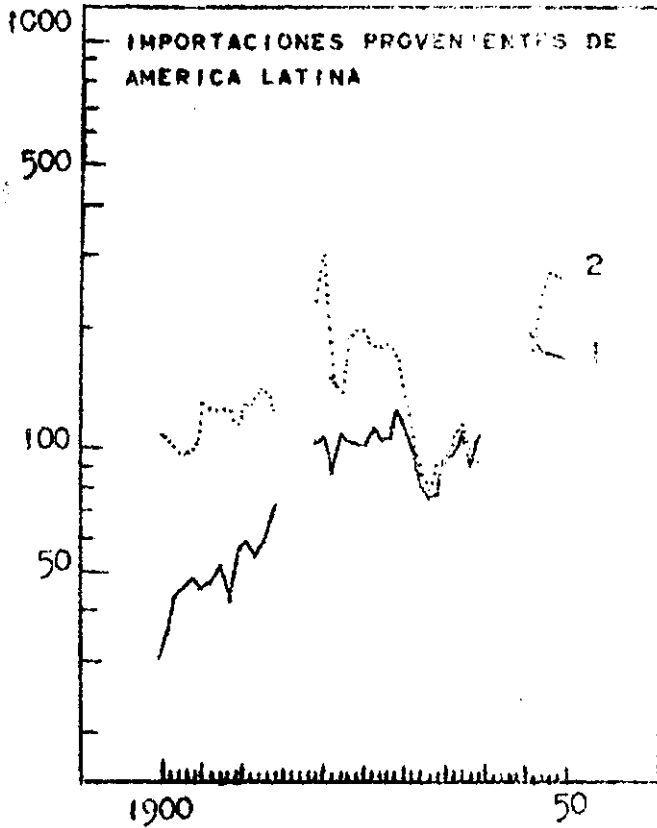
Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Foreign Commerce and Navigation of the United States.

APENDICE.- INDICES DE VOLUMEN FISICO Y DE VALOR UNITARIO DE LAS IMPORTACIONES PROVENIENTES DE AMERICA LATINA

1. INDICE DE VOLUMEN FISICO 1935/39 = 100

2. INDICE DE VALOR UNITARIO

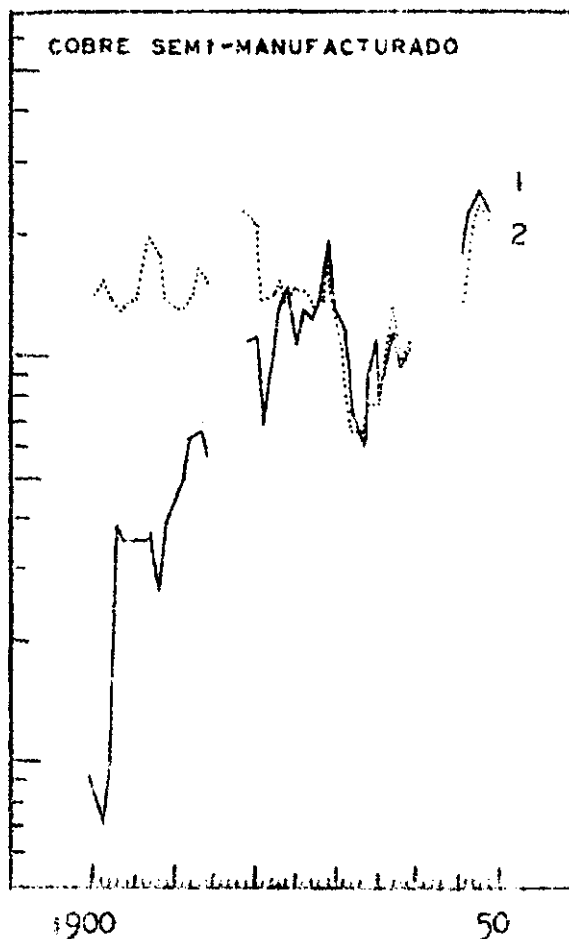
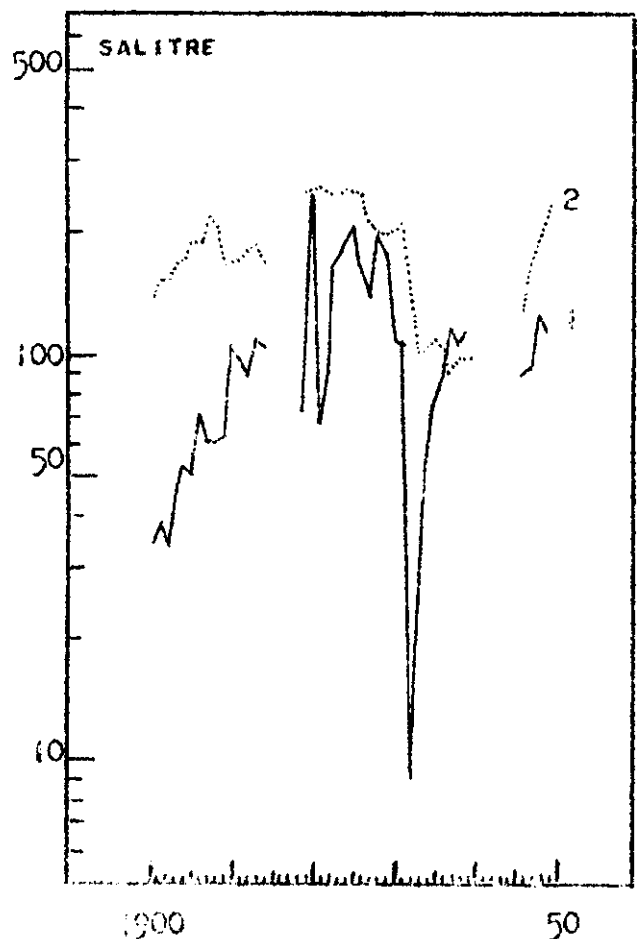
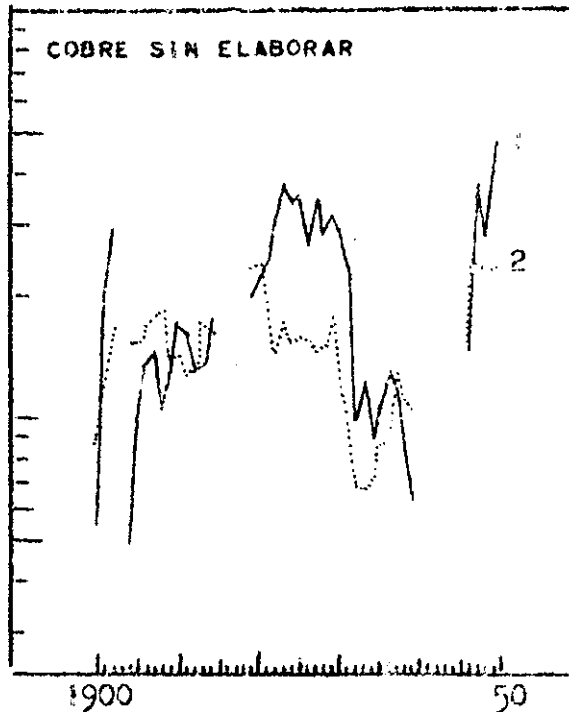
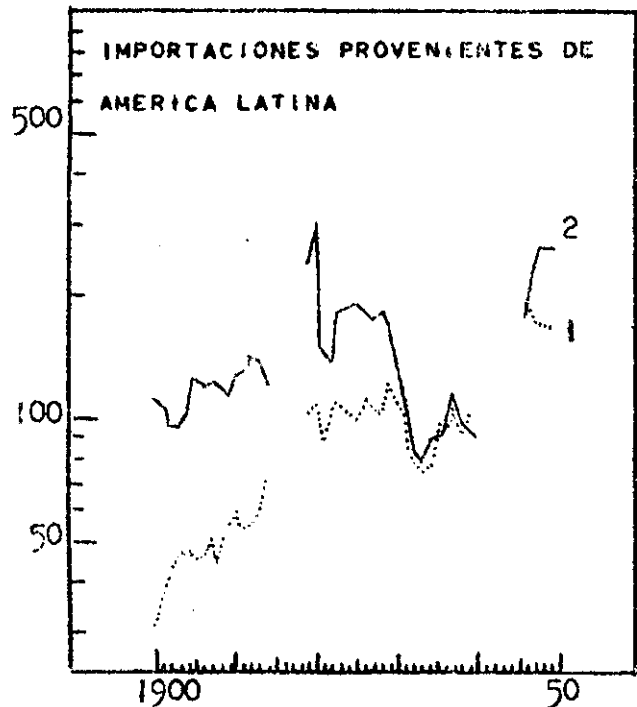
ESCALA SEMI-LOGARITMICA



APENDICE.- INDICES DE VOLUMEN FISICO Y DE VALOR UNITARIO DE LAS
IMPORTACIONES PROVENIENTES DE
AMERICA LATINA
1935/39 = 100

- 1. INDICE DE VOLUMEN FISICO
- 2. INDICE DE VALOR UNITARIO

ESCALA SEMI-LOGARITMICA



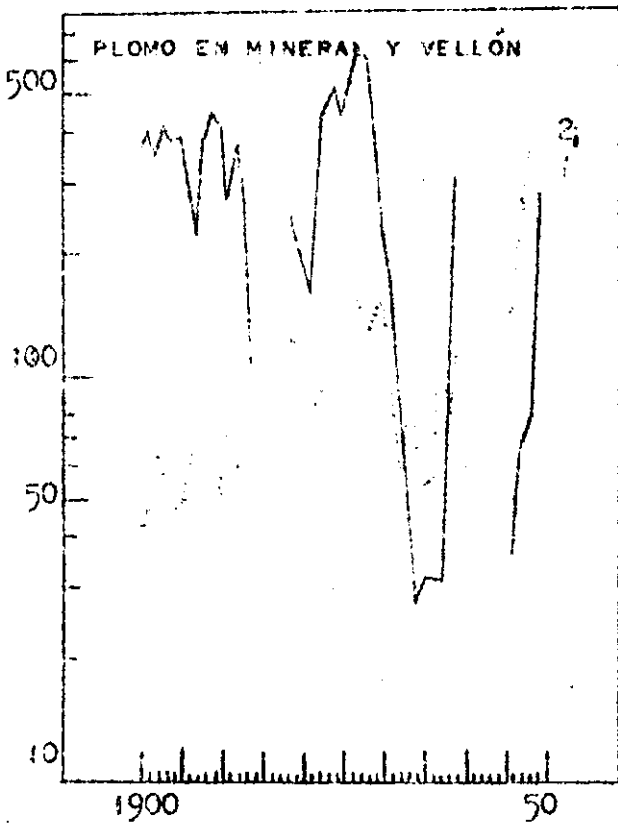
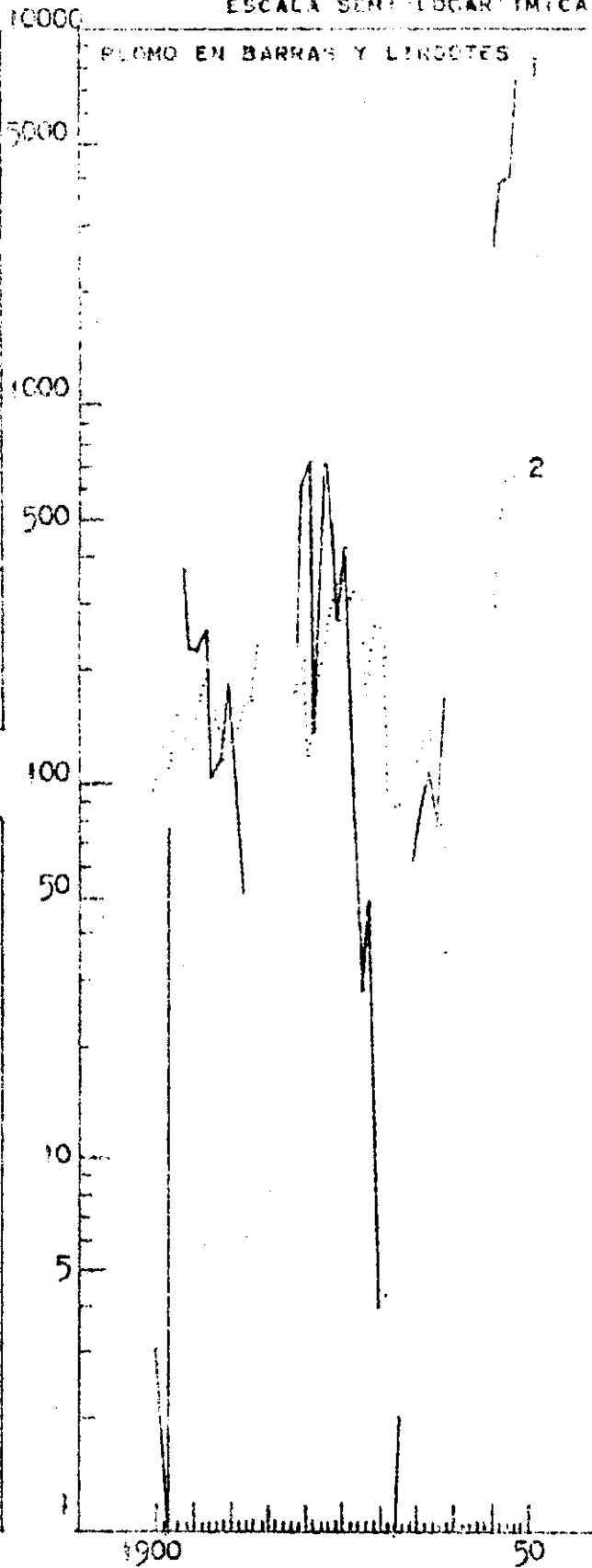
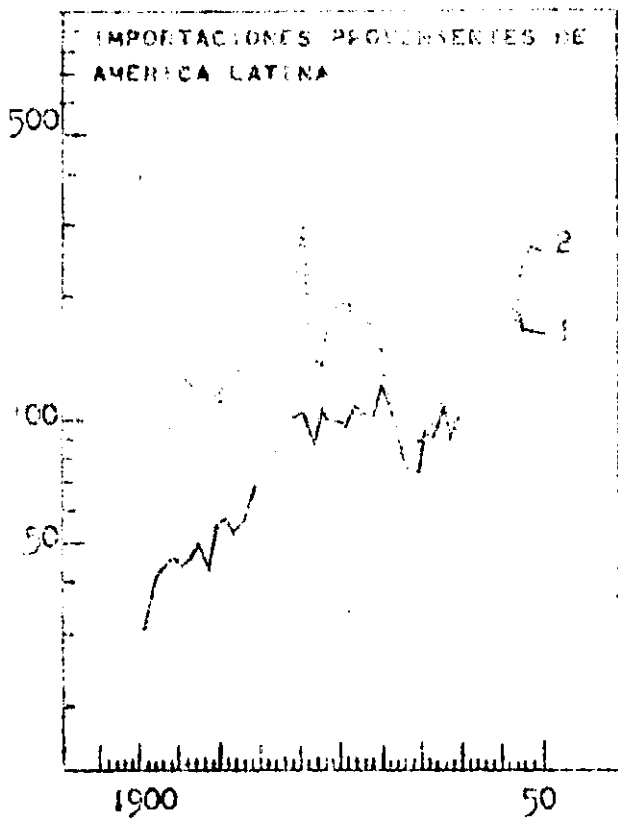


14 MONEDAS DE LA COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y DE VALOR UNITARIO DE LAS
 IMPORTACIONES PROVENIENTES DE
 AMÉRICA LATINA

(1935/36) = 100

1. ÍNDICE DE VOLUMEN
2. ÍNDICE DE VALOR UNITARIO

ESCALA SEMI-LOGARÍTMICA



INDICE DE VOLUMEN FISICO Y DE VALOR UNITARIO DE LAS
 IMPORTACIONES PROVENIENTES DE
 AMERICA LATINA
 1935/39 = 100

1. INDICE DE VOLUMEN FISICO
2. INDICE DE VALOR UNITARIO

ESCALA SEMI-LOGARITMICA

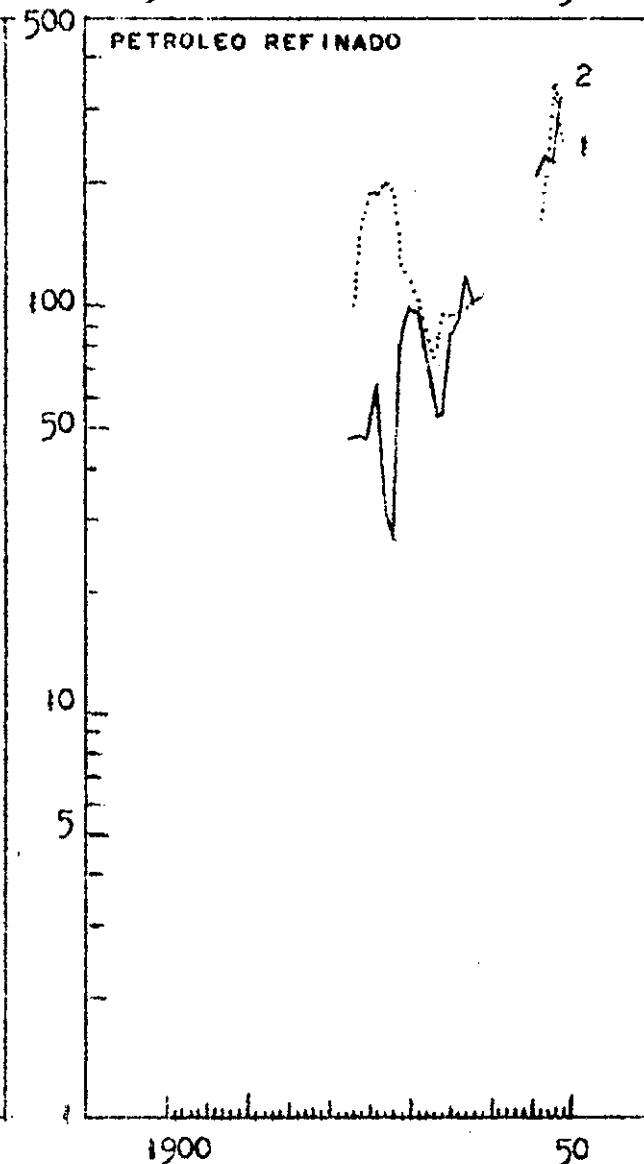
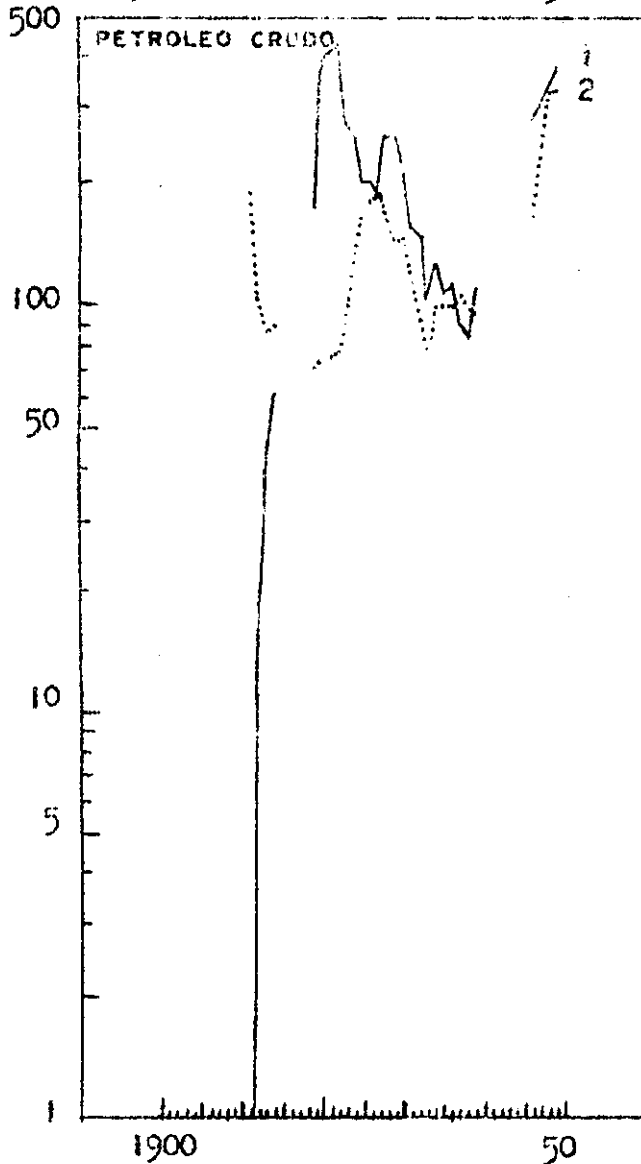
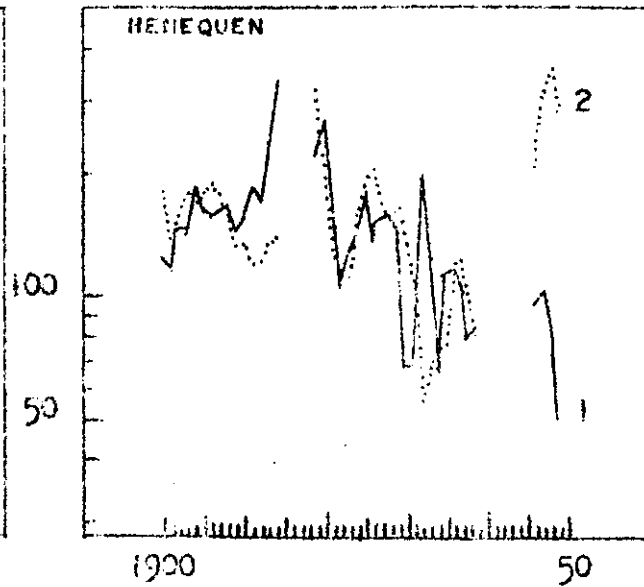
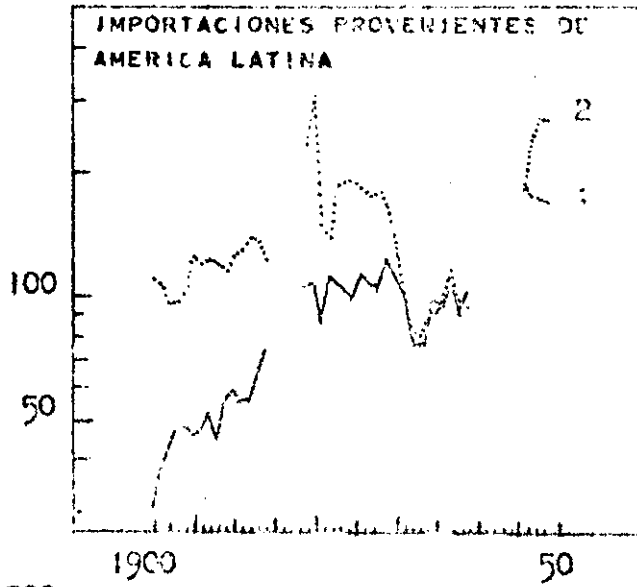
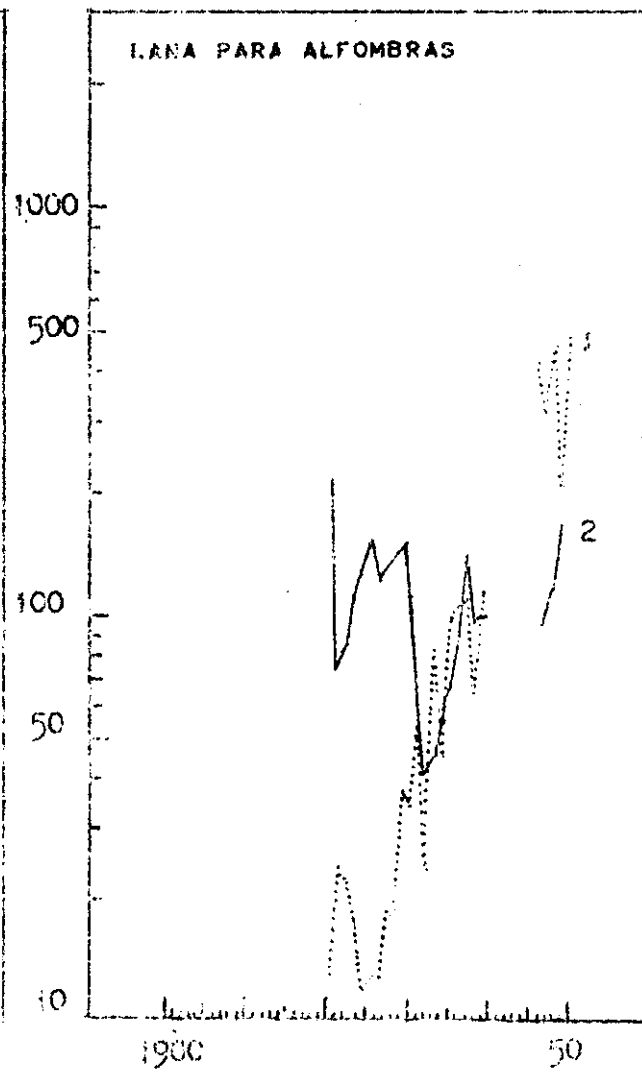
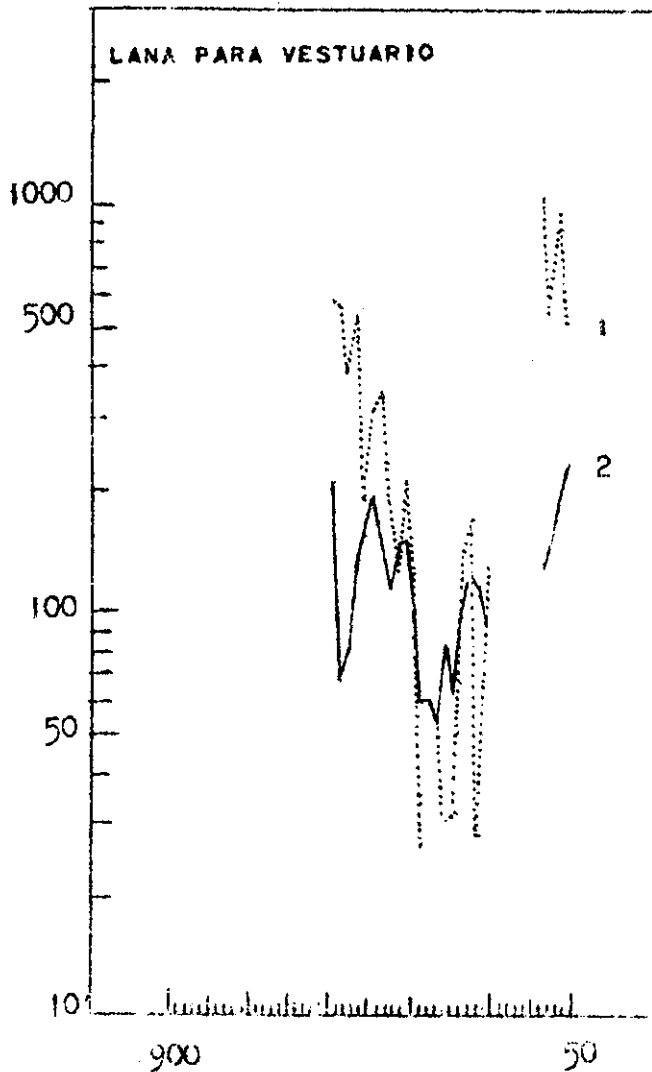
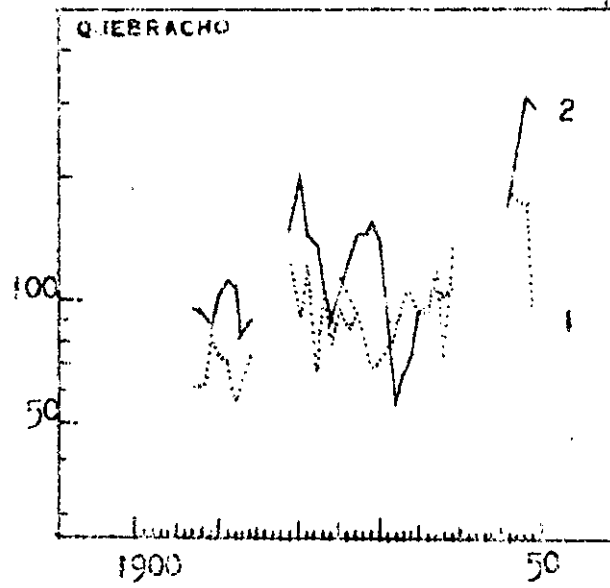
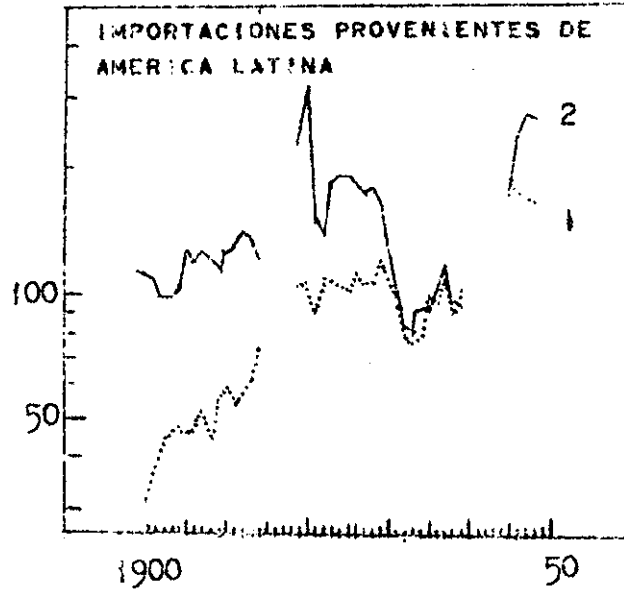


GRAFICO V

APENDICE.- INDICES DE VOLUMEN FISICO Y DE VALOR UNITARIO DE LAS
IMPORTACIONES PROVENIENTES DE
AMERICA LATINA
1935/39 = 100

- 1. INDICE DE VOLUMEN FISICO
- 2. INDICE DE VALOR UNITARIO

ESCALA SEMI-LOGARITMICA



APENDICE

Cuadro 1. Estados Unidos. Importaciones e ingresos nacional en valores corrientes e índices de valor

Año	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	Col(d)	Col(e)
	Import. totales 1/ (\$ Millones)	Import. desde A.L. 1/ (\$ Millones)	Ingreso nacional 2/ (\$ mil millones)	Import. totales (1923 - 25 = 100)	Import. desde A.L. (1923 - 25 = 100)	Ingreso nacional (1923 - 25 = 100)	Col(f) 3/ (1923 - 25 = 100)	Col(f) 3/ (1923 - 25 = 100)
1900	849,9	158,4	16,2	21,9	15,5	22,9	95,6	67,7
1901	823,2	190,5	17,2	21,2	18,6	24,3	87,2	76,5
1902	903,3	204,1	18,4	23,3	20,0	26,0	89,6	76,9
1903	1,025,7	221,8	19,6	26,5	21,7	27,7	95,7	78,3
1904	991,1	225,5	20,1	25,6	25,0	28,4	90,1	88,0
1905	1,117,5	299,5	21,4	28,8	29,3	30,2	95,3	97,0
1906	1,226,6	292,2	23,2	31,6	28,6	32,8	96,3	87,2
1907	1,434,4	333,1	24,4	37,0	32,6	34,5	107,3	94,5
1908	1,194,3	266,9	23,5	30,8	26,1	33,2	92,8	78,6
1909	1,311,9	321,8	28,7	33,8	31,5	40,6	83,3	77,6
1910	1,557,0	391,0	30,4	40,2	38,2	42,9	93,7	89,0
1911	1,527,2	368,1	30,5	39,4	36,0	43,0	91,6	83,7
1912	1,653,3	419,4	32,9	42,7	41,0	46,5	91,8	88,2
1913	1,813,0	440,6	34,8	46,8	43,1	49,2	95,1	87,6
1914	1,893,9	468,0	33,9	48,9	45,7	47,9	102,1	95,4
1919	3,904,4	1,302,4	68,2	100,7	127,4	96,4	104,5	132,2
1920	5,278,5	1,766,1	69,5	136,2	172,7	98,2	138,6	175,9
1921	2,509,2	691,2	51,7	64,7	67,6	73,1	88,5	92,5
1922	3,122,7	792,4	59,5	80,3	77,5	84,1	95,5	92,2
1923	3,792,1	1,026,2	69,5	97,8	100,4	98,2	99,6	102,2
1924	3,610,0	1,034,9	69,1	93,1	101,2	97,6	95,4	103,7
1925	4,226,6	1,005,9	73,7	109,0	98,3	104,1	104,7	94,4
1926	4,430,9	1,041,9	76,6	114,3	101,9	108,2	105,6	94,2
1927	4,184,7	959,5	75,9	108,0	93,9	107,2	100,7	87,6
1928	4,091,4	948,0	78,7	105,6	92,7	111,2	95,0	83,3
1929	4,399,4	1,014,3	87,4	113,5	99,2	123,5	91,9	80,3
1930	3,060,9	677,7	75,0	79,0	66,3	106,0	74,5	62,5
1931	2,090,6	478,1	58,9	53,9	46,8	83,2	64,8	56,3
1932	1,322,8	323,2	41,7	34,1	31,6	58,9	58,0	53,7
1933	1,449,6	316,0	39,6	37,4	30,9	56,0	66,8	55,2
1934	1,636,0	370,9	48,6	42,2	36,3	68,7	61,4	52,8
1935	2,038,9	461,0	56,8	52,6	45,1	80,3	65,5	56,2
1936	2,424,0	501,7	64,7	62,5	49,1	91,4	68,4	53,7
1937	3,009,9	672,6	73,6	77,7	65,8	104,0	74,7	63,3
1938	1,949,6	453,0	67,4	50,3	44,3	95,2	52,8	46,5
1939	2,276,1	517,6	72,5	58,7	50,6	102,4	57,3	49,4
1946	4,824,9	1,759,6	180,3	124,5	172,1	254,8	48,9	67,5
1947	5,666,3	2,155,9	198,7	146,2	210,9	280,8	52,1	75,1
1948	7,093,0	2,328,8	223,5	183,0	227,8	315,8	57,9	72,1
1949	6,591,7	2,300,5	216,8	170,0	225,0	306,3	55,6	73,5

Fuentes:

- 1/ Foreign Commerce and Navigation of the United States, Departamento de Comercio de Estados Unidos.
- 2/ 1900-08 National Income in the U.S., 1799-1938, National Industrial Conference Board, Study No. 241, 1939.
1909-28 America's Needs and Resources, Dewhurst and Associates, Twentieth Century Fund, 1947.
1929-49, Survey of Current Business, National Income Number, Julio, 1950.
- 3/ Las dos últimas columnas dan los porcentajes en términos relativos, sobre la base de 1923-25 = 100. Durante estos tres años, las relaciones a precios corrientes fueron las siguientes:

$$\frac{\text{Importaciones totales}}{\text{Ingreso nacional}} = 5,5 \% \text{ aprox. y } \frac{\text{Importaciones desde A.L.}}{\text{Ingreso nacional}} = 1,5 \% \text{ aprox.}$$

Cuadro II Estados Unidos: Índices del producto bruto a precios constantes, volumen de las importaciones y relaciones con el producto bruto.

Año	(a)	(b)	(c)	col (b)	col (c)
	Producto nacional bruto (1923-25=100)	Importaciones totales (1923-25=100)	Importaciones desde América Latina (1923-25=100)	col (a)	col (a)
1900	40,7	39	30,0	96,6	73,7
1899-1908	47,4	45	42,3	94,5	89,2
1919	87,3	77	101,6	88,2	116,4
1920	82,2	85	102,6	103,4	124,8
1921	76,6	74	86,1	96,6	112,4
1922	85,5	96	105,5	112,3	123,4
1923	97,7	99	102,6	101,3	105,0
1924	98,9	97	99,7	98,1	100,8
1925	103,4	104	97,7	100,6	94,5
1926	108,1	112	108,4	103,6	100,3
1927	109,8	113	102,6	102,9	93,4
1928	112,9	115	102,6	101,9	90,9
1929	121,2	131	120,0	108,1	99,0
1930	110,0	111	107,4	100,9	97,6
1931	101,3	98	95,8	96,7	94,6
1932	85,4	79	77,4	92,5	90,6
1933	85,6	86	73,6	100,5	86,0
1934	95,3	86	75,5	90,2	79,2
1935	103,8	106	94,8	102,1	91,3
1936	118,0	118	91,9	100,0	77,9
1937	123,4	131	107,4	106,2	87,0
1938	117,6	94	89,0	79,9	75,7
1939	128,0	108	100,6	84,4	78,6
1946	200,0	131	181,9	65,5	91,0
1947	201,3	125	167,4	62,1	83,2
1948	208,2	141	164,5	67,7	79,0
1949	204,5	138	163,6	67,5	80,0

Fuentes:Producto nacional bruto

Datos básicos del Report of the Joint Committee, on the Economic Report of the President, N° 1843, p.84.

Importaciones totales

1900-1908: Valor corriente de las importaciones deflacionado por el índice de precios al por mayor y convertido a la base de 1923-25=100.

1919-1949: Índice de volumen físico de las importaciones del

Statistical Abstract of the United States

Importaciones de América Latina

Derivado del índice de volumen físico de las importaciones de origen latinoamericano elaborado por la Oficina de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Cuadro III. Estados Unidos: Valores unitarios y volumen físico de las importaciones, producto nacional bruto y población

Año	(a) Precios de las import. totales	(b) Import. totales a precios constantes	(c) Precio de las import. de origen latinoamericano a precios constantes	(d) Import. de origen latinoamericano a precios constantes	col (d) col (b)	(e) Producto nacional bruto a precios constantes	(f) Población del territorio continental
	1923-25=100 (Millones \$)	1923-25=100 (Millones \$)	1923-25=100 (Millones \$)	1923-25=100 (Millones \$)		(Mil mill.\$)	(Millones)
1900	55,7	1.525,9	58,2	272,2	17,8	51,3	76,1
1901	54,9	1.499,4	56,7	336,0	22,4		77,6
1902	58,5	1.544,1	51,3	397,9	25,8		79,2
1903	59,2	1.732,6	51,9	427,4	24,7		80,6
1904	59,3	1.671,3	55,6	459,5	27,5	59,8	82,2
1905	59,7	1.871,9	67,9	441,1	23,6		83,8
1906	61,4	1.997,7	64,2	456,2	22,8		85,4
1907	64,7	2.217,0	65,8	506,2	22,8		87,0
1908	62,5	1.910,9	64,2	415,7	21,8		88,7
1909	67,1	1.955,1	61,0	527,5	27,0		90,5
1910	69,9	2.227,5	67,4	580,1	26,0	70,8	92,4
1911	64,4	2.371,4	69,5	529,6	22,3		93,9
1912	68,6	2.410,1	75,4	556,2	23,1		95,3
1913	69,3	2.616,2	72,7	606,1	23,2		97,2
1914	67,6	2.801,6	65,8	711,2	25,4	81,9	99,1
1919	130	3.003,3	125,7	1.036,1	34,5	110,1	105,1
1920	158	3.340,0	167,4	1.055,1	31,6	103,6	106,5
1921	88	2.851,4	79,1	873,8	30,6	96,5	108,5
1922	84	3.705,6	73,8	1.073,7	29,0	107,8	110,1
1923	99	3.830,4	97,8	1.049,2	27,4	123,3	112,0
1924	96	3.760,4	101,1	1.023,6	27,2	124,6	114,1
1925	105	4.025,3	101,1	995,0	24,7	130,3	115,8
1926	102	4.344,0	96,3	1.081,9	24,0	136,2	117,4
1927	95	4.404,9	94,7	1.013,2	22,0	138,4	119,0
1928	92	4.447,1	96,3	984,4	22,3	142,3	120,5
1929	87	5.056,7	88,2	1.150,0	22,7	152,7	121,8
1930	71	4.311,1	69,0	982,1	22,8	138,7	123,1
1931	55	3.801,0	54,5	877,2	23,1	127,6	124,0
1932	43	3.076,2	44,4	728,2	23,7	107,6	124,8
1933	43	3.371,1	42,8	738,3	21,9	107,9	125,6
1934	50	3.272,0	48,7	761,6	23,3	120,1	126,4
1935	50	4.077,8	49,2	937,0	23,0	138,8	127,3
1936	54	4.488,9	54,5	920,6	20,5	148,6	128,1
1937	60	5.016,5	61,0	1.102,6	22,0	155,5	128,8
1938	54	3.610,4	51,3	883,0	24,5	148,3	129,8
1939	55	4.138,4	50,3	1.029,0	24,9	151,4	130,1
1946	77	4.974,1	95,7	1.838,6	36,9	250,4	139,9
1947	119	4.761,6	128,3	1.680,4	35,3	251,1	143,4
1948	132	5.373,5	144,4	1.612,7	30,0	259,1	146,1
1949	125	5.273,4	142,8	1.611,0	30,5	258,4	148,7

Fuentes:

- 1/ 1900-14: Índice de precios al por mayor, Historical Statistics of the United States, 1789-1945, pag. 233, convertido a la base de 1923-25 = 100. Para las series deflacionadas por este índice, véase cuadro I.
- 2/ Derivado del índice de valor unitario de las importaciones de origen latinoamericano elaborado por la Oficina de Comercio Internacional para la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas. Para las series deflacionadas por este índice, véase cuadro I.
- 3/ Datos inéditos, a precios de 1948, del Council of Economic Advisers to the President. Las cifras correspondientes a 1904, 1910 y 1914 son interpolaciones de los promedios decenales obtenidos de la fuente anterior.
- 4/ Historical Statistics of the United States, 1789-1945, Pág. 26, y

Cuadro IV. Estados Unidos: Índices de las importaciones de origen latinoamericano 1900-1914, 1919-1939, y 1946-1949 (1935-39 = 100)

Año 2/	Volumen físico	Valor unitario	Valor
1900	31	109	33
1901	37	106	39
1902	43	96	41
1903	46	97	44
1904	47	104	49
1905	46	127	58
1906	47	120	56
1907	52	123	64
1908	44	120	53
1909	55	114	62
1910	59	126	75
1911	55	130	71
1912	57	141	81
1913	62	136	84
1914	73	123	90
1919	105	235	248
1920	106	313	333
1921	89	148	131
1922	109	138	150
1923	106	183	194
1924	103	189	195
1925	101	189	192
1926	112	180	202
1927	106	177	188
1928	106	180	190
1929	124	165	204
1930	111	120	144
1931	99	102	101
1932	80	83	66
1933	76	80	61
1934	78	91	71
1935	98	92	90
1936	95	102	97
1937	111	114	127
1938	92	96	88
1939	104	94	97
1946	188	179	336
1947	173	240	414
1948	170	274	458
1949	169	267	451

Fuente: Oficina de Comercio Internacional, International Economic Analysis Division, Departamento de Comercio, a base de datos de la Oficina de Censos, Diciembre de 1950.

- 1/ Importaciones totales hasta 1923; a partir de ese año solamente las importaciones para consumo.
- 2/ De 1900-1914, año terminado el 30 de Junio; a partir de 1919, año ordinario.

Cuadro V. Estados Unidos: Importaciones de productos latinoamericanos, seleccionados, en porcentajes sobre las importaciones totales provenientes de la América Latina.

(Valores corrientes)

Año	Azúcar de caña	Café	Cacao	Sisal o henequen mexicanos	Lana para vestuario y alfombras	Cueros de vacuno	Cobre en bruto y semi-elaborado
	%	%	%	%	%	%	%
1900	21,3	29,9	2,9	7,3	2,0	5,5	2,7
1901	25,1	31,2	3,0	4,2	0,8	4,3	5,5
1902	16,8	33,2	2,8	5,7	2,0	5,3	7,4
1903	24,6	25,4	3,1	5,9	1,3	4,9	6,3
1904	24,4	25,8	2,8	6,2	1,6	3,1	5,5
1905	24,8	27,1	2,2	5,0	3,2	3,0	5,5
1906	22,3	24,2	2,5	5,1	3,0	3,8	6,9
1907	22,7	22,8	3,2	4,4	1,9	3,6	7,5
1908	23,4	24,5	4,6	5,1	1,1	2,7	6,2
1909	22,6	23,3	3,3	3,0	2,8	4,4	5,7
1910	24,3	17,1	2,3	2,8	2,2	6,6	5,3
1911	22,6	23,2	3,0	3,1	1,1	3,7	5,9
1912	22,5	26,0	2,9	2,6	1,3	5,5	6,7
1913	21,4	26,2	2,7	3,5	1,4	4,9	7,6
1914	21,1	23,0	3,3	4,9	2,2	6,2	6,5
1919	29,3	19,0	2,7	2,8	8,3	7,2	5,5
1920	44,9	13,9	2,1	1,7	3,6	3,7	4,1
1921	30,7	20,1	2,6	1,7	3,0	2,7	5,2
1922	29,2	19,7	2,5	0,8	2,1	4,7	5,7
1923	34,0	18,1	2,0	0,7	3,7	3,4	6,9
1924	31,2	23,4	1,9	1,1	2,0	1,8	6,2
1925	20,2	27,7	2,4	1,8	3,1	1,9	5,2
1926	19,4	30,3	2,4	1,3	2,6	1,5	5,7
1927	21,9	26,8	3,4	1,4	1,4	2,9	5,6
1928	16,8	31,3	2,6	1,3	1,2	4,5	6,3
1929	15,7	28,9	2,3	1,2	2,1	2,8	10,1
1930	11,5	30,3	2,7	0,7	1,5	2,7	8,3
1931	13,1	35,4	3,0	0,7	0,8	1,2	6,7
1932	12,2	40,1	3,6	1,8	0,3	0,8	4,4
1933	12,9	38,5	3,6	1,3	1,6	2,6	3,9
1934	15,1	34,3	3,2	0,7	1,0	1,0	5,5
1935	17,7	28,9	3,1	1,0	1,4	1,9	5,1
1936	19,6	25,6	3,3	1,4	3,3	2,6	4,4
1937	15,9	21,4	3,4	0,9	3,7	1,8	6,5
1938	17,6	29,6	2,9	0,9	1,7	0,8	5,9
1939	14,5	26,3	2,7	0,6	3,1	1,7	5,8
1946	11,9	26,3	1,7	0,6	5,8	0,5	3,9
1947	19,0	27,4	3,5	0,7	3,2	0,4	6,9
1948	12,5	29,5	3,9	0,7	5,8	0,9	7,3
1949	14,0	33,9	2,4	0,2	4,4	0,1	6,7

Fuente: Series elaboradas a base de datos suministrados por el Departamento de Comercio de Estados Unidos, y de otros tomados de Foreign Commerce and Navigation of the United States.

APENDICE

Cuadro VI. Estados Unidos: Índices de las importaciones netas de café per cápita y de precios medios al por menor; e índice del producto nacional bruto neto 1889-1949.

(1935-1939 = 100)

Años	<u>Importaciones netas de café (per cápita)a/</u>	<u>Precios medios al por menor a/</u>	<u>Producto Nacional bruto neto (valor constante)b/</u>
1890	55	c/	23
1889-1898	63	c/	26
1900	70	c/	34
1899-1908	77	c/	40
1919	84	179	74
1920	83	194	70
1921	85	150	65
1922	78	149	72
1923	88	153	83
1924	86	176	84
1925	78	208	88
1926	89	207	92
1927	85	196	93
1928	85	199	96
1929	85	198	103
1930	90	163	93
1931	98	136	86
1932	84	122	72
1933	88	109	72
1934	84	111	81
1935	97	106	88
1936	95	100	100
1937	93	105	105
1938	108	96	100
1935-1939	100	100	100
1946	137	142	169
1947	126	194	170
1948	130	212	176
1949	132	229	173

a/ Elaborado a base de los datos contenidos en el cuadro 15

b/ Cálculos del Council of Economic Advisers, publicado en el U.S. Senate Report No. 1843, Report of the Joint Committee on the Economic Report, página 84, Washington, 1950. Los números índices, cuya base original es 1890, se redujeron a la base de 1935-1939 = 100.

c/ No se dispone de datos.

APENDICE

Cuadro VII. Estados Unidos: Relación entre el valor medio al detalle del consumo de café per capita y el ingreso disponible per capita.

Año	1 Valor medio al detalle del consumo de café per capita a/ (Valor corriente)	2 Ingreso disponible per capita c/ (Valor corriente)	3 Relación entre la columna 1 y la columna 2	4 Índice de la columna 3 (1913 = 100)
1913	2,65	342	0,77	100
1919	5,15	604	0,85	110
1920	5,49	627	0,86	112
1921	4,37	486	0,90	117
1922	3,99	518	0,77	100
1923	4,57	589	0,78	101
1924	5,21	585	0,89	116
1925	5,53	610	0,91	118
1926	6,33	624	1,01	131
1927	5,69	617	0,92	120
1928	5,80	626	0,93	121
1929	5,79	678	0,85	110
1930	5,04	599	0,84	109
1931	4,57	508	0,90	117
1932	3,49	333	0,91	118
1933	3,30	360	0,92	120
1934	3,21	408	0,79	103
1935	3,50	456	0,77	100
1936	3,28	516	0,64	83
1937	3,35	552	0,61	79
1938	3,53	505	0,70	91
1946	6,67	1.125	0,59	77
1947	8,35	1.177	0,71	92
1948	9,47	1.285	0,74	96
1949	10,35	1.256	0,82	107
1950	13,36 - 13,76 b/	1.355 d/	0,99 - 1,02	129-133

a/ Producto del volumen de las importaciones netas per capita por los precios medios al detalle.

b/ Los precios medios al detalle comprenden únicamente los diez primeros meses, en tanto que el consumo per capita se refiere a todo el año.

c/ 1909-1928: Dewhurst, J. Frederick and Associates, America's Needs and Resources, página 696. The Twentieth Century Fund, New York, 1947. Los datos para el ingreso disponible son inéditos y fueron proporcionados por la Oficina de Comercio Exterior e Interior de los Estados Unidos. Las cifras correspondientes se dividieron por la población, según los cómputos oficiales, al 1º de julio de cada año.

1929-1949: U.S. Council of Economic Advisers, The Economic Situation at Midyear 1950, página 122, Washington 1950.

d/ El ingreso anual disponible de 204,7 mil millones de dólares, según cálculos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos a base de datos para los nueve primeros meses del año, divididos por 151.772.000 habitantes, según el cálculo de la población hecho el 1º de julio, incluyendo las fuerzas armadas de ultramar. Otros cálculos de la población arrojan las cifras de 150.457.000 y 151.376.000 habitantes, con exclusión, en este último cómputo, de las fuerzas armadas de ultramar. Las diferencias que se obtienen empleando cualquiera de

APENDICE

Cuadro VIII. Estados Unidos: Importaciones de cacao latinoamericano

Años	Volumen (millones de libras)	Indice (1935-39 = 100)	Valor Unitario (Dolar por libra)	Indice (1935-39 = 100)
1899	32,2	11	,1405	258
1900	35,7	12	,1265	233
1901	40,9	14	,1381	254
1902	44,8	15	,1278	235
1903	55,7	19	,1214	223
1904	59,8	20	,1205	222
1905	57,5	19	,1150	211
1906	66,6	22	,1074	197
1907	74,4	25	,1430	263
1908	71,8	24	,1698	312
1909	95,0	32	,1128	207
1910	86,9	29	,1032	190
1911	106,2	36	,1039	191
1912	114,1	38	,1075	198
1913	97,4	33	,1212	223
1914	136,5	46	,1145	210
1919	212,6	71	,1649	303
1920	229,7	77	,1503	295
1921	231,1	77	,0772	142
1922	194,0	65	,1037	191
1923	229,0	77	,0876	161
1924	216,9	73	,0883	162
1925	220,4	74	,1105	203
1926	225,3	75	,1096	201
1927	234,2	78	,1405	258
1928	204,7	69	,1222	225
1929	240,5	81	,1004	185
1930	217,9	73	,0843	155
1931	242,2	81	,0583	107
1932	267,9	90	,0435	80
1933	286,4	96	,0395	73
1934	240,9	81	,0498	92
1935	308,8	103	,0465	85
1936	300,7	101	,0559	103
1937	285,2	95	,0806	148
1938	287,1	96	,0463	85
1939	312,1	104	,0444	82
1935-39 promedio	298,8	100	,0544	100
1946	261,6	88	,1123	206
1947	284,4	95	,2619	481
1948	267,7	90	,3406	626
1949	319,0	107	,1749	322

Fuente: Datos suministrados por la Oficina de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

APENDICE

Cuadro IX. Estados Unidos: Índices del volumen de las importaciones de cacao latinoamericano, del consumo per cápita y del producto nacional bruto real. 1899-1949

(1935-1939 = 100)

<u>Años</u>	<u>Importaciones de cacao latinoamericano</u>	<u>Consumo per cápita a/</u>	<u>Producto nacional bruto (valores constantes b/)</u>
1900	12	d/	34
1899-1908 (promedio anual)	18	b/	40
1909-1913 (promedio anual)	34	32 c/	d/
1919	71	80	74
1920	77	66	70
1921	77	61	65
1922	65	68	72
1923	77	77	83
1924	73	73	84
1925	74	71	88
1926	75	82	92
1927	78	75	93
1928	69	66	96
1929	81	89	103
1930	73	68	93
1931	81	77	86
1932	90	73	72
1933	96	80	72
1934	81	77	81
1935	103	107	88
1936	101	114	100
1937	95	89	105
1938	96	80	100
1935-1939 (Promedio anual)	100	100	100
1946	88	96	169
1947	95	93	170
1948	90	86	176
1949	107	93	173

a/ Elaborado a base de datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Supplement for 1949 to Consumption of Food in the United States 1909-48, página 39.

b/ Cálculos del Council of Economic Advisers, publicados en el U.S. Senate Report N° 1843, Report to the Joint Committee on the Economic Report, página 84. Washington, 1950. Los números índices, cuyo año base original es 1890, se redujeron a la base 1935-1939 = 100.

c/ 1909: 30; 1910: 27; 1911: 32; 1912: 36; 1913: 36.

d/ Se carece de datos.

APENDICE

Cuadro X. Estados Unidos. Consumo per cápita, precios medios al detalle y valores unitarios de las importaciones de banano, 1919-1949

Años	Consumo per cápita (libras) a/	Precios medios al detalle (centavos de dólar por libra) b/	Índice de los precios medios al detalle (1935-39= 100)	Valores Unitarios de las importaciones (centavos de dólar por racimo) b/	Índice de los valores unitarios de las importaciones (1935-39= 100)
1919	17,5	c/	c/	43,07	87
1920	18,4	12,6	200	48,55	98
1921	19,9	c/	c/	44,70	91
1922	20,4	10,3	164	42,46	86
1923	19,6	c/	c/	44,91	91
1924	20,6	11,1	176	46,59	94
1925	23,4	10,8	171	53,52	108
1926	22,8	10,6	168	56,33	114
1927	24,4	10,2	162	56,17	114
1928	26,2	9,9	157	55,02	111
1929	26,1	9,7	154	55,34	112
1930	24,6	9,1	144	55,46	112
1931	21,8	7,9	125	52,69	107
1932	19,7	6,5	103	49,94	101
1933	16,2	6,9	110	51,00	103
1934	19,8	6,6	105	50,55	102
1935	22,3	6,4	102	50,95	103
1936	23,8	6,4	102	49,18	100
1937	27,1	6,4	102	47,22	96
1938	22,0	6,2	98	48,61	99
1935-39 promedio	23,6	6,3	100	49,37	100
1946	16,6	11,6	184	78,77	160
1947	18,9	15,1	240	82,50	167
1948	19,5	15,9	252	84,26	171
1949	18,6	16,6	264	96,36	195

a/ Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Consumption of Food in the United States, 1909-48, página 75; and Supplement for 1949, página 5. Washington, agosto de 1949 y septiembre de 1950. Los datos se refieren al peso del banano al momento de ser distribuido.

b/ Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Statistical Abstract of the United States, varios volúmenes anuales. Hasta 1939, los precios medios al detalle abarcan 51 grandes ciudades y a partir de ese año, 56.

c/ Se carece de datos.

APENDICE

Cuadro XI Estados Unidos: Índices del consumo per cápita de banano, frutas frescas y frutas en conserva, y del producto nacional bruto real, 1909-1949.

1935-1939 = 100)

Años	Banano a/	Frutas frescas b/	Frutas en conserva b/	Producto nacional bruto real c/ (valor constante)
1909	89	89	20	d/
1913	96	86	28	d/
1919	74	84	64	74
1920	78	96	63	70
1921	84	81	55	65
1922	86	99	50	72
1923	83	97	60	83
1924	87	101	59	84
1925	99	92	74	88
1926	97	110	80	92
1927	103	90	83	93
1928	111	101	83	96
1929	111	100	82	103
1930	104	93	86	93
1931	92	111	74	86
1932	84	90	68	72
1933	69	87	78	72
1934	84	87	84	81
1935	95	98	90	88
1936	101	93	112	100
1937	115	102	90	105
1938	93	98	102	100
1935-39 promedio	100	100	100	100
1946	76	105	143	169
1947	80	108	121	170
1948	83	98	117	176
1949	79	94	113	173

a/ Elaborado a base de datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Consumption of Food in the United States 1909-48, página 75; y Supplement for 1950, página 5. Washington, agosto de 1949 y septiembre de 1950.

b/ Op. cit., páginas 91 y 12. Los datos se basan en el equivalente del peso al detalle y se han ponderado por los precios medios al detalle con base 1935-1939.

c/ Véase nota b del Cuadro I.

d/ Se carece de datos.

APENDICE

Cuadro XII. Estados Unidos: Índices de la producción fabril y de la producción de cobre fundido.

(1935-1939 = 100)

<u>Años</u>	<u>Producción fabril a/</u>	<u>Producción de cobre fundido</u>
1900	30	49
1901	34	
1902	38	
1903	39	
1904	37	
1905	44	72
1906	47	
1907	47	
1908	39	
1909	46	87
1910	49	
1911	47	
1912	54	
1913	58	99
1914	55	
1919	75	98
1920	58	
1921	73	77
1922	88	
1923	82	132
1924	90	
1925	96	140
1926	95	
1927	99	167
1928	110	161
1929	91	112
1930	75	84
1931	58	44
1932	69	36
1933	75	39
1934	87	62
1935	103	99
1936	113	135
1937	89	91
1938	109	115
1939		
1946	170	97
1947	187	139
1948	192	136
1949	176	122

Fuentes: a/ 1900-1914: Elaborado a base de índices de producción fabril de la Oficina Nacional de Investigación Económica. Véase Historical Statistics of the U.S., 1789-1945 página 179

1919-1949: Federal Reserve Bulletin, septiembre de 1950,

APENDICE

Cuadro XIII. Estados Unidos: Porcentajes del valor de las importaciones de petróleo latinoamericano sobre las importaciones totales procedentes de la América Latina

<u>Año</u>	<u>Porcentajes</u>
1911	Insignificante
1912	0,5
1913	1,7
1914	2,4
1919	2,1
1920	3,2
1921	9,6
1922	8,9
1923	6,0
1924	8,3
1925	8,9
1926	9,2
1927	9,2
1928	10,3
1929	9,4
1930	12,3
1931	11,5
1932	12,8
1933	7,6
1934	9,3
1935	7,9
1936	7,6
1937	5,9
1938	7,8
1939	8,0
1946	8,8
1947	11,5
1948	16,2
1949	17,9

Fuentes: Importaciones totales: datos básicos del Foreign Commerce and Navigation of the United States, Departamento de Comercio de los Estados Unidos, varios números.

Importaciones de Petróleo: Elaborado a base de los datos contenidos en el cuadro 33.

APENDICE

Cuadro XIV. Estados Unidos: Importaciones de fibra de henequén mexicana, 1899-1949

Año	Volumen		Valor unitario	
	Miles de tons.largas	Indice (1935-1939=100)	Dólares por tonelada	Indice (1935-39=100)
1899	69,6	116	127,91	151
1900	75,2	125	153,29	181
1901	69,5	116	113,63	134
1902	87,4	145	132,90	157
1903	85,7	143	152,59	180
1904	107,8	186	145,91	172
1905	97,7	163	152,47	180
1906	95,0	158	156,61	185
1907	96,5	161	151,95	179
1908	101,1	168	135,58	160
1909	87,4	145	112,20	132
1910	94,8	158	114,87	136
1911	111,4	186	102,92	121
1912	103,7	173	103,53	122
1913	136,6	227	113,47	134
1914	195,1	325	117,80	139
1919	133,6	222	274,42	324
1920	164,2	273	177,85	210
1921	104,7	174	111,75	132
1922	66,4	110	97,24	115
1923	75,3	125	95,19	112
1924	84,8	141	134,51	159
1925	109,0	181	162,51	192
1926	82,7	138	172,48	204
1927	91,0	152	143,60	169
1928	96,7	161	133,94	158
1929	85,3	142	141,58	167
1930	40,3	67	112,54	133
1931	41,1	68	83,49	99
1932	118,2	197	47,87	56
1933	73,2	122	54,05	64
1934	41,7	69	62,62	74
1935	67,5	112	65,05	77
1936	71,0	118	100,79	119
1937	61,8	103	103,94	123
1938	48,4	81	82,06	97
1939	51,6	86	67,83	80
1935-1939 (prom.)	60,1	100	84,72	100
1946	57,9	96	172,53	204
1947	61,3	102	261,43	309
1948	49,9	83	308,48	364
1949	30,7	51	233,72	276

Fuente: Datos suministrados por la Oficina Internacional de Comercio del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

APENDICE

Cuadro XV Estados Unidos: Indices de las importaciones de extracto de quebracho latinoamericano y de la producción de calzado, 1919-1949

(1935-1939 = 100)

<u>Años</u>	<u>Importaciones de extracto de quebracho a/</u>	<u>Producción de calzado b/</u>
1919	120	82
1920	89	78
1921	120	71
1922	67	80
1923	111	87
1924	77	77
1925	94	80
1926	84	80
1927	93	85
1928	80	85
1929	68	89
1930	72	75
1931	75	78
1932	87	77
1933	101	86
1934	104	88
1935	92	95
1936	93	102
1937	118	102
1938	71	96
1939	127	105
1946	183	131
1947	177	116
1948	169	114
1949	95	112

a/ Índice de volumen tomados del Cuadro XI

b/ U.S. Federal Reserve Index of Industrial Production, página 70.

APENDICE

Cuadro XVI. Estados Unidos: Importaciones de extracto de quebracho latinoamericano. 1907-1949

	Volumen		Valor unitario	
	Millones de libras	Indice (1935-39=100)	Dólar por libra	Indice (1935-39 = 100)
1907	75,1	62	0,0297	94
1908	75,9	63	0,0289	92
1909	97,1	80	0,0269	85
1910	87,5	73	0,0319	101
1911	85,7	71	0,0338	107
1912	67,3	56	0,0330	105
1913	74,5	62	0,0255	81
1914	88,6	73	0,0276	88
1919	144,3	120	0,0477	151
1920	107,7	89	0,0616	196
1921	144,4	120	0,0447	142
1922	80,9	67	0,0431	137
1923	133,2	111	0,0332	105
1924	92,5	77	0,0279	89
1925	113,2	94	0,0349	111
1926	101,5	84	0,0366	116
1927	112,0	93	0,0440	140
1928	97,0	80	0,0445	141
1929	82,4	68	0,0459	146
1930	86,8	72	0,0439	139
1931	90,1	75	0,0274	87
1932	105,4	87	0,0173	55
1933	121,9	101	0,0207	66
1934	125,1	104	0,0229	73
1935	110,4	92	0,0287	91
1936	112,0	93	0,0300	95
1937	142,4	118	0,0325	103
1938	85,2	71	0,0321	102
1939	153,0	127	0,0332	105
1935-39 (prom.)	120,6	100	0,0315	100
1946	220,2	183	0,0523	166
1947	213,9	177	0,0711	226
1948	204,1	169	0,0951	302
1949	114,6	95	0,0928	295

Fuente: Datos suministrados por la Oficina de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.