

ACIONES UNIDAS

ONSEJO
CONOMICO
SOCIAL



GENERAL

E/CN.12/304

12 de Marzo de 1953

ORIGINAL: ESPAÑOL

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

Quinto Período de Sesiones
Río de Janeiro, Brasil
6 de abril de 1953.

ESTUDIO PRELIMINAR DEL COMERCIO INTRARREGIONAL EN LA ZONA
SUR DE AMERICA LATINA Y SUS PERSPECTIVAS

INDICE DE MATERIAS

Página

PRIMERA PARTE

CAPITULO I.	RESUMEN DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACION	
1.	Introducción	1
2.	Hechos principales del comercio intrarregional...	4
3.	Problemas de política comercial y de pagos.....	10
4.	Transporte naviero.....	15
5.	La política comercial y el futuro del comercio intrarregional.....	16
CAPITULO II.	CARACTERISTICAS DEL COMERCIO ENTRE LOS PAISES DE LA ZONA SUR DE AMERICA LATINA	
1.	Introducción.....	19
2.	Estructura del intercambio.....	21
	a) Países proveedores.....	22
	b) Países importadores.....	24
3.	Composición del intercambio.....	26
	a) Alimentos.....	26
	b) Materias primas.....	35
	c) Combustibles.....	40
	d) Manufacturas.....	40
CAPITULO III.	POLITICA COMERCIAL	
1.	Introducción.....	46
2.	Evolución de la política comercial.....	49
3.	El Acuerdo General de Aranceles y Comercio.....	52
4.	Repercusiones del Acuerdo General.....	57
5.	El Acuerdo General y el Desarrollo Fabril.....	60

/CAPITULO IV.

	<u>Página</u>
CAPITULO VII. EL AZUCAR ✓	
1. Introducción.....	179
2. Evolución de la producción y del consumo.....	180
3. Perspectivas de la producción y del consumo..	185
4. Posición del azúcar en el intercambio.....	189
a) Problemas y perspectivas.....	192
b) El azúcar y los balances bilaterales	196
 CAPITULO VIII. EL GANADO VACUNO Y SUS CARNES	
1. Introducción.....	199
2. Evolución desde la preguerra.....	199
a) Las existencias ganaderas.....	200
b) Faena y producción de carnes.....	201
c) Exportación y consumo.....	202
d) El intercambio zonal.....	208
3. Importancia del contrabando.....	210
4. Fines de la importación.....	212
5. Carne congelada.....	214
6. Valores del intercambio.....	216
7. Producción y consumo.....	217
8. Problemas y perspectivas del intercambio zonal	225
9. El intercambio argentino-chileno de ganado por cobre.....	225
10. Precios recíprocos del ganado y del cobre.....	228
11. Importancia del nivel absoluto de los precios recíprocos.....	231
12. Perspectivas del intercambio ganado/cobre.....	232
13. Contribución de Bolivia y Paraguay al abaste- cimiento del norte chileno.....	233
14. Paraguay y el ganado argentino.....	234
15. La importación de carne en Brasil.....	236
 CAPITULO IX. LOS ACEITES Y LAS GRASAS COMESTIBLES	
1. Introducción.....	238
2. Situación en años recientes.....	239
3. Hechos recientes y tendencias actuales.....	245
 CAPITULO X. EL HIERRO Y EL ACERO EN EL COMERCIO INTRARREGIONAL DE LA ZONA SUR DE AMERICA LATINA	
1. Introducción.....	252
2. El consumo actual.....	254
3. Perspectivas de crecimiento del consumo.....	256
4. Posibilidades de creación o expansión de industrias siderúrgicas locales.....	259
5. Perspectivas para el comercio intrarregional..	261
a) Costos de producción en las distintas localizaciones y valor de los fletes..	263
b) Posibilidades de especialización.....	268
c) Ingresos netos de divisas derivados de exportaciones de hierro y acero.....	270
6. Industrias de transformación de hierro y acero	272

/Anexo:

CAPITULO III. POLITICA COMERCIAL.

Cuadros

11.	Comparación de la incidencia aduanera sobre las importaciones gravadas en Chile y Estados Unidos, 1946.....	50
12.	Composición del comercio exterior.....	55
13.	Preferencias regionales previstas en Tratados no ratificados.....	63
14.	Acuerdos de recomendación de preferencias regionales.....	64

CAPITULO IV. ESTRUCTURA DE PAGOS

15.	Estructura de pagos.....	67
16.	Argentina: Operaciones en "clearing" de régimen limítrofe. Promedio anual 1946/51.....	70
17.	Brasil: Promedio mensual de licencias de importación de mercaderías chilenas.....	79
	<u>Anexo:</u>	
18.	Comercio argentino-chileno. Cuentas argentinas de "clearing"....	87
19.	Comercio argentino-chileno en 1951, clasificado por tipos de cambio argentinos.....	88
20.	Chile: Relación de variaciones de precio del Nacional de Exportación y del tipo de cambio para exportaciones generales.....	90
21.	Chile: Significación en pesos chilenos de un dólar proveniente de exportaciones.....	93
22.	Chile: Valor de un dólar para importaciones, en pesos chilenos..	95
23.	Efectos de la divisa marginal en el comercio argentino-chileno...	98

CAPITULO V. TRANSPORTE NAVIERO

24.	Intercambio comercial entre los países de la zona sur de América Latina.....	105
25.	Intercambio marítimo entre países de la zona sur, en miles de toneladas (1951).....	106
26.	Participación calculada de las naves de países de la zona sur de América Latina en el transporte de mercaderías del comercio intrazonal, 1951.....	107
27.	Países de la zona sur de América Latina. Significación porcentual del tonelaje de su comercio exterior, transportado por naves propias, 1951.....	108
28.	Desequilibrio del tráfico marítimo entre los países del Atlántico y Pacífico Sur.....	110
29.	Saldos del comercio exterior entre los países del Atlántico y Pacífico Sur en millones de dólares.....	111
30.	Tráfico marítimo argentino-chileno. Días de intervalo en el zarpe de buques de Argentina a Chile y viceversa, 1951.....	112
31.	Distribución porcentual de gastos de una nave de 20 años de edad y de 5.000 toneladas con calderas a petróleo, sobre la base de un gasto diario de operación de un mil dólares.....	116
32.	Relación de velocidad de las naves y tarifas de fletes en determinadas mercaderías.....	118
33.	Relación de velocidad de las naves y tarifas de fletes en determinadas mercaderías.....	119
34.	Valor teórico del flete de productos europeos transportados a Río de Janeiro en naves de 10 nudos.....	120
35.	Costos de movilización de la carga en puertos seleccionados, 1952	122
36.	Gastos de puerto en países americanos.....	123

CAPITULO VIII. EL GANADO VACUNO Y SUS CARNES

Cuadros

73.	Existencia de ganado vacuno en la zona sur de América Latina.....	200
74.	Ganado vacuno. Evolución de la existencia en relación con la población.....	201
75.	Faena de ganado vacuno y tasa de matanza.....	202
76.	Producción de carne vacuna.....	203
77.	Exportaciones de carnes vacunas, congeladas y conservadas.....	204
78.	Carne vacuna: consumo global aparente.....	205
79.	Carne vacuna: consumo aparente per capita.....	206
80.	Exportación de ganado vacuno.....	208
81.	Importación de ganado vacuno.....	209
82.	Divergencias entre las estadísticas de importación y de exportación.....	211
83.	Discriminación de las importaciones de ganado vacuno, según su utilización económica.....	212
84.	Exportaciones argentinas de ganado vacuno en pie, discriminadas según su utilización económica.....	214
85.	Exportaciones argentinas de carne vacuna frigorífica a Perú y Brasil.....	216
86.	Valor Fob en miles de dólares, del intercambio zonal en ganado vacuno y carnes vacunas frigoríficas.....	216
87.	Saldo teórico entre consumo y producción en 1960.....	218
88.	Aumento del consumo y necesidad de producción suplementaria para 1960.....	220
89.	Argentina: Intercambio de ganado vacuno y cobre con Chile.....	226
90.	Chile: Intercambio de cobre y ganado vacuno con Argentina.....	227
91.	Paraguay: Importación e industrialización de ganado vacuno, para exportación.....	235

CAPITULO IX. LOS ACEITES Y LAS GRASAS COMESTIBLES

92.	Producción de mantequilla y total de aceites y grasas comestibles	
93.	Importaciones.....	241
94.	Consumo aparente total y per capita.....	242
95.	Exportaciones.....	243
96.	Comercio zonal. Importaciones según procedencias.....	244
97.	Importaciones de oliva.....	245

CAPITULO X. EL HIERRO Y ACERO EN EL COMERCIO INTRARREGIONAL DE LA ZONA SUR DE AMERICA LATINA

98.	Consumo aparente de hierro y acero en la zona sur de América Latina	254
99.	Costos de producción en diversas plantas hipotéticas.....	265
100.	Importaciones de algunos productos de la industria de transformación de hierro y acero (1947).....	275
	<u>Anexo:</u>	
101.	Chile: Producción y exportación de productos de hierro y acero	278
102.	Chile: Exportaciones de hierro y acero.....	280
103.	Argentina: Importación de productos de hierro y acero.....	282
104.	" : Cálculo de demanda, producción nacional e importación necesaria de hierro y acero en el período 1952/53.....	285
105.	Argentina: Precio promedio de fierro viejo por tonelada base Buenos Aires.....	285

PRIMERA PARTE

CAPITULO I RESUMEN DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

1. Introducción

El desarrollo del comercio intrarregional ha sido objeto de continua atención de la Comisión Económica para América Latina, cuyas preocupaciones sobre esta materia, que datan de su Primer Período de Sesiones, realizado en Santiago en junio de 1948, se concentraron inicialmente en los problemas de carácter financiero que atañen al incremento de ese comercio, en un esfuerzo por encontrar medios que faciliten el establecimiento de un sistema multilateral de pagos entre los países latinoamericanos.^{1/} Posteriormente, en el Tercer Período de Sesiones, que tuvo lugar en Montevideo en junio de 1950, la Comisión dirigió su atención a los principales hechos que afectan al comercio intrarregional. Luego de considerar que la limitada capacidad de colocación que los mercados nacionales aislados ofrecen a la producción creada por el desarrollo industrial, constituye un grave obstáculo para este desarrollo, la Comisión acordó recomendar a los gobiernos latinoamericanos que cuando adoptasen medidas destinadas a la expansión fabril "tomen en cuenta las posibilidades de extender la demanda por intermedio del comercio recíproco, en forma de alcanzar una mejor integración de sus

^{1/} En el Primer Período de Sesiones fué aprobada una resolución (E/CN.12/72) solicitando del Fondo Monetario Internacional que efectuara un estudio sobre las posibilidades de instaurar un sistema de compensación multilateral en América Latina. El Fondo presentó el informe pertinente al Segundo Período de Sesiones de la Comisión, realizado en Habana en junio de 1949. Dicho informe establecía que "el clearing multilateral por sí mismo puede contribuir a incrementar el comercio, pero sólo dentro de un sistema de pagos regional, en el cual los miembros del mismo se hallen prontos a extenderse mutuamente créditos especiales, o a solicitar de una fuente externa moneda extranjera, cuando resultare necesario ayudar a países con saldos positivos dentro del grupo a invertir estos créditos fuera de los países del sistema". También en la reunión de La Habana la delegación uruguaya presentó una proposición para establecer una agencia de clearing interamericana. Esta proposición no fué aprobada por la Comisión.

esas vinculaciones es ejemplo el comercio que las diferencias de clima y de producción y la existencia de líneas directas de transporte marítimo, junto a otros factores, han permitido desarrollar entre Cuba y Chile y entre este país y Ecuador. Aún, entre estos dos últimos, que pertenecen a zonas geográficas distintas, se registra desde hace años un acontecimiento poco común hasta ahora en América Latina, ya que el curso de sus relaciones mutuas, excediendo el marco mercantil y pasando al de cooperación financiera, ha permitido incrementar en Ecuador una producción de frutas tropicales expresamente destinada al consumo chileno, la que ha contribuido a dar base a un intercambio comercial estable entre ambas naciones. En el plano de las posibilidades latentes entre las diversas zonas geográficas de la región, pueden citarse las que parece ofrecer el petróleo venezolano en el abastecimiento de combustibles de las repúblicas meridionales de la región y ciertos metales no ferrosos que México produce en tipos adecuados a los requerimientos industriales de Argentina, Brasil y Chile. En consecuencia, sólo por razones de tiempo y de método se circunscribe por ahora este estudio a la zona de América Latina donde se concentra la mayor parte de su comercio.

Al realizar los trabajos preparatorios del estudio, se examinaron las manifestaciones oficiales y externas del intercambio que los países de la zona sur mantienen entre sí, tales como tratados, convenios de pago, estadísticas, regímenes cambiarios, etc. A la vez y buscando una interpretación justa a sus fenómenos, que permita extraer de ella cierto número de conclusiones útiles al objetivo de orientar las políticas comerciales aisladas hacia una acción de conjunto, fueron efectuadas encuestas directas entre funcionarios gubernativos y de bancos centrales, bancos privados, cámaras de comercio, exportadores e importadores y también, entre productores e industriales. Sintetizando los resultados de la investigación realizada, la Primera Parte de este informe, de las dos en que se subdivide, examina los elementos estructurales del comercio exterior intrazonal y señala algunos de los obstáculos de orden general que deberían ser removidos, para que ese comercio pueda emplearse apropiadamente como órgano de contacto de las economías nacionales a que sirve de vínculo. Así, la Primera Parte, luego de trazar un panorama sucinto de las características básicas del intercambio mencionado, analiza brevemente la política comercial

/de los países

azúcar, carne, estimulantes y grasas, y aparte de la importancia que el intercambio de frutas reviste en el conducto argentino-brasileño. Ciertos artículos que hasta hace algunos años aportaban valores no desdeñables al intercambio, como leguminosas, cereales menores, arroz, papas, pastas, conservas y otros más, pierden significación, señaladamente a consecuencia del fomento de los cultivos secundarios y de la expansión de las industrias alimenticias en los diversos países del grupo. El comercio de alimentos, que representaba alrededor de 70 por ciento del total del intercambio zonal en el período 1934-38, desciende a aproximadamente 53 por ciento en 1946-51. Pero, una parte de esta disminución se debe a que los Estados deficitarios en abastos alimenticios, a causa de la política de precios seguida por Argentina en 1946-48 y de la falta de saldos exportables de ésta en 1952, desplazaron a otras regiones del mundo, en esos años, las compras de trigo y grasas que realizaban habitualmente en el mercado del Plata.

Fuera de los hechos citados, que parecen sólo episódicos, y de la tendencia adversa a la diversificación que sufre la corriente exportadora de alimentos, ésta domina ampliamente el panorama del intercambio. En los Estados que padecen déficit, la expansión demográfica, el crecimiento urbano, la mejoría del ingreso real y en alguna medida los esfuerzos que mediante una mejor utilización de éste, procuran influir sobre los problemas del infraconsumo, aumentan las necesidades nacionales de artículos alimenticios a ritmo más rápido que el de los respectivos planes de autoabastecimiento. En los países proveedores, el ensanche del correspondiente mercado interno, desde la preguerra hasta hoy, demuestra mayor vigor que el del desarrollo de la producción nacional de trigo, azúcar y carne. Como los programas de fomento agropecuario no han logrado invertir esa tendencia, el comercio zonal, sin perjuicio de las fluctuaciones propias del mejor o peor resultado de los planes de desarrollo, ciclos climáticos, condiciones del mercado mundial, etc., aparece en general influido por la falta de paralelismo entre las curvas de producción y de consumo, que se traduce necesariamente en la preeminencia, como ha ocurrido hasta ahora, de la capacidad de contratación de los países proveedores.

Salvo sucesos circunstanciales, el balance comercial entre las repúblicas de la zona sur registra casi de continuo saldos desfavorables a las

/repúblicas con

respectivo comercio son apreciables, advirtiéndose que ya la estructura del intercambio zonal refleja las primeras repercusiones del hecho de que su principal exportador, que es Chile, innovando en el sistema que entregaba la distribución externa del metal a las empresas inversionistas extranjeras que lo producen en su territorio, contrata ahora directamente esas exportaciones, que se incorporan así a los elementos de negociación de sus tratados comerciales. El Brasil, que en 1951 y 1952 importó cobre por cantidades inferiores a las de sus requerimientos industriales, considera seriamente algunos proyectos para empleo de aluminio obtenido con bauxita nacional, como sucedáneo en instalaciones de electrificación, si bien la suerte de esos proyectos parece ligada a la cuantía y estabilidad de los abastecimientos de cobre que pueda obtener en el futuro.

Entre las materias primas, el salitre de Chile, como fertilizante agrícola, casi triplica su importancia desde la preguerra, en particular por el crecimiento de la demanda de Brasil, donde el empleo de abonos aumenta velozmente. En la cuenta de compensación entre esos dos países, la acumulación en 1952 de saldos derivados de la venta del abono referido por cantidades más altas que la que absorbe la demanda de divisas para importar en Chile mercaderías brasileñas, evidenció la necesidad, ya de expandir las exportaciones del Brasil hacia Chile, o ya de encontrar medios de liquidación plurilateral de los saldos que de otro modo podrían quedar inactivos. Además, los crecientes requerimientos de nitrógeno de la agricultura del Brasil han generado en esta república algunos proyectos para crear sucedáneos de síntesis del producto natural chileno, al que un acuerdo vigente entre ambas repúblicas precave de esa contingencia, al menos por cierto tiempo.

Si del grupo de las materias primas importantes se segregan los cinco productos mencionados - algodón, madera, cobre, salitre y hierro - se comprueba que el comercio zonal del resto ha experimentado en conjunto un retroceso desde la preguerra. Deduciendo los valores correspondientes a esos artículos, la suma de las demás materias primas significa en 1934-38 alrededor de 4,7 por ciento del valor total del intercambio. En 1946-51 llega sólo a 2,7 por ciento aproximadamente. Entre las materias primas que pierden importancia o que progresan débilmente, la situación del azufre es paradójal y exterioriza de por sí sola hasta qué punto los problemas de

/precios obstruyen

en el número de artículos que son objeto de comercio, y en muchos de ellos, en el valor de las transacciones a que dan lugar. Aunque las restricciones a la importación se adoptan en general por motivo de dificultades del balance de pagos y en todo caso en su nombre, la causa profunda y principal del descenso señalado parece ser, en parte considerable y junto a otras, el reflejo de la diversificación de cada industria nacional y del rápido otorgamiento de protección de que casi todas sus manifestaciones son objeto. Como resultado, adquiere extraordinaria extensión, en los principales países de la zona sur, el régimen que reserva el mercado interno, con frecuencia indiscriminadamente, a la producción propia de una multitud de artículos, entre los que se cuentan muchos que proceden de microindustrias, que fabrican en pequeña escala objetos destinados a servir una demanda nacional inferior a la necesaria para una adecuada especialización. Puede así citarse por vía de ejemplo, el caso de las jeringas hipodérmicas y de las agujas para inyecciones, el de las balanzas de precisión, el de algunas partes para equipos de radiotransmisión, que varios países fabrican con materias primas importadas, y el de ciertos artículos deportivos. En ramas que han significado inversiones paralelas en diversos países, algunas de alta cuantía, como ser la de manufactura de fibras cortadas de celulosa, la de plásticos y la de artículos de caucho, los equipos deben permanecer frecuentemente inactivos, porque su capacidad de producción sobrepasa en mucho los requerimientos locales.

Pero, las medidas que restringen la importación de manufacturas o que la prohíben nominativamente, han sido levantadas con frecuencia y en forma repetida en el último quinquenio, en favor de artículos similares a los de producción nacional, o de otros para cuya compra en el Exterior no se conceden habitualmente divisas de las disponibilidades oficiales y siempre que esos artículos se adquirieran con valores producidos por ciertas exportaciones de difícil colocación en el mercado internacional. Citándolas por vía de ilustración, las "operaciones vinculadas" en Brasil y las "conjugadas" en Chile, constituyeron durante los últimos años una fuente apreciable de abastecimiento de manufacturas. Como su importación se condiciona a la venta en el Exterior de los artículos de exportación dificultosa y estos encuentran por lo general mercado en Europa y en Estados Unidos y no en la región, sus países han permanecido al margen del comercio de manufacturas derivado de ese tipo de operaciones. Además, en convenios

/con Estados europeos

igual tratamiento a las mercancías que se adquiriesen a países europeos y norteamericanos consumidores de productos de América Latina. Junto a esos convenios principales, los que regulaban el comercio intrarregional consagraban ciertas ventajas aduaneras para el intercambio determinado por razones de vecindad y de diferencias climáticas. Los productos no especificados nominativamente en las listas de mercaderías favorecidas con reducciones arancelarias, que eran los más y en particular las manufacturas, se regían por el mismo régimen acordado a los bienes iguales provenientes de otras partes del mundo, dentro del procedimiento identificado con el nombre de cláusula de más favor.

Desde la crisis de 1930, por las causas que son conocidas, la política comercial va alejándose de los convenios aduaneros y emplea en la dirección del comercio exterior los elementos de acción administrativa creados por la intervención oficial en el manejo de los cambios internacionales: convenios de pago, tasas diferenciales, determinación de cuotas, prohibiciones, etc. En la zona sur de América Latina, la política comercial recurrió a esos elementos y cada vez con mayor frecuencia en la última década, para concertar acuerdos de intercambio cuantitativo de productos, que obedecían al propósito de procurar fórmulas de pareo de bienes de importancia parecida, • a intentos deliberados de previsión a larga fecha, o al imperativo de salvar escaseces transitorias. En ocasiones, los mismos elementos de acción administrativa permitieron materializar ciertas preferencias regionales, aun en beneficio del intercambio de bienes cuyo tratamiento aduanero se regía por la cláusula de más favor. Pero la presión adversa ejercida por la disparidad de las tasas de cambio, la inobservancia de paridades, los precios no competitivos, las tarifas de transporte y otros factores, quitaron continuidad al resultado de esos esfuerzos, o los invalidaron en gran medida. Además, ciertas modalidades que caracterizan el empleo de los citados elementos de dirección del comercio exterior, alcanzaron y alcanzan sobre el intercambio regional una influencia más restrictiva que la que sufren por igual causa las grandes corrientes comerciales de América Latina con otras regiones del mundo. Estas corrientes, en razón de su propia magnitud, afrontan mejor las contingencias que emanan de

/la rápida

como el de materias primas y de otros bienes, que solía obedecer a las ventajas comparativas, generaba en cada conducto bilateral excedentes y déficit netos de importancia. En 1928, por ejemplo, mientras Perú exportaba productos por más de 31 millones de dólares a los otros seis países del grupo, sus compras a los mismos alcanzaban apenas a 3 millones. A la inversa, Chile importaba por 23 millones y exportaba por menos de 7. En Argentina y Brasil, aunque sus balances totales con la zona sur registraban saldos relativamente bajos, los de su intercambio bilateral dentro del mismo conjunto eran particularmente elevados.

La caída del sistema de pagos multilaterales, acarreada por la crisis mundial ya mencionada y la consiguiente concertación de acuerdos de compensación entre países europeos y latinoamericanos, restringió las fuentes de cambios con que estos cubrían los saldos adversos del intercambio regional. Los recursos de que en el futuro dispondrían para dicho fin, quedaron circunscritos a los que proporcionarían las áreas con las que continuaban comerciando en divisas convertibles. La limitación que consiguientemente sufrió el comercio intrarregional no pudo ser contrarrestada por el mecanismo de pagos en compensación, a que las repúblicas de la zona sur sometieron también su mutuo intercambio. Como no fueron modificadas las causas profundas del desnivel que se manifestaba en los respectivos comercios bilaterales y como la carga de los saldos no compensables debía seguirse solvantando con los activos obtenidos en otras áreas, activos que disminuían notoriamente, la adopción de compensaciones bilaterales en el comercio intrazonal no aminoró la limitación que le impuso la quiebra del régimen multilateral de pagos. El intercambio zonal, que en 1946-51 subió a la cifra promedial f.o.b. de 396,5 millones de dólares anuales, registró en el mismo período un promedio de 15,9 millones de dólares por año en saldos no compensables. Hace algunos años, la dificultad que ofrecía la solución del problema de la cancelación de esos saldos, desalentó la prosecución de estudios destinados a esclarecer la posibilidad del establecimiento de una compensación multilateral en América Latina. En el último tiempo, en correspondencia con los perjuicios que ha impuesto a la economía regional la dificultad de aprovechar activos inmovilizados provenientes de exportaciones de algunos de sus países y también a causa de otros defectos de la estructura de pagos, parece advertirse un

El resultado de encuestas realizadas en la mayor parte de los países del grupo acerca de los complejos problemas referidos, insinúa algunas fórmulas de solución, que también señala el Capítulo IV y de las que sólo un estudio apropiado, que examine su posible repercusión en el intercambio, podría esclarecer si son o no recomendables.

4. Transporte naviero

El transporte naviero, que presenta algunos problemas íntimamente vinculados a la política comercial y de pagos, es un factor importante en la circulación de mercaderías en la zona sur de América Latina y en la capacidad competitiva de estas en el mercado regional.

Alrededor de 80 por ciento de la carga del comercio intrazonal es acarreada por mar. Cerca de las tres cuartas partes de este transporte se realiza por naves extranjeras, provistas de equipos propulsores que les permiten desarrollar una velocidad media no inferior a 15 nudos y el resto por buques de banderas locales. En estos últimos, en las líneas que tienen su punto de partida en el Río de la Plata, por el Atlántico y en Valparaíso, por el Pacífico, y que viajan al hemisferio norte sin pasar por el Estrecho de Magallanes, las condiciones de andar, de capacidad de carga y de aprovechamiento de bodegas, son semejantes a las de las naves europeas y norteamericanas. Por tanto, las tarifas de fletes no difieren mayormente de las de aquellas. En cambio, las naves de marinas mercantes locales que realizan habitualmente el tráfico entre uno y otro océano a través del Estrecho nombrado, por razones de capacidad de carga, de andar reducido, frecuentemente de sólo 10 u 11 nudos, y otras, ofrecen condiciones de transporte más onerosas que las de las unidades foráneas. El efecto de este hecho sobre la capacidad competitiva de las mercaderías movilizadas no necesita ser subrayado.

Los productos que los países del Atlántico sur envían a los del Pacífico sur poseen un valor promedial específico muy superior al de los bienes que se expiden en sentido contrario. En 1951, las mercancías exportadas por Argentina y Brasil, a Chile y Perú, registraron un precio promedio de 196,4 dólares por tonelada. Las ventas por Chile y Perú, a Argentina y Brasil, sólo el de 97,1 dólares. Por esta causa, el desnivel de los balances comerciales entre las repúblicas de uno y otro lado del continente, desnivel

/que tradicionalmente

Es obvio que para el comercio de materias primas, los acuerdos de complementaridad, referidos a bienes determinados, podrían fomentar la especialización y con ésta, elevar la demanda a niveles substancialmente mayores que los que mantienen las industrias nacionales aisladas, o crear fuentes latinoamericanas de abastecimiento en mercancías cuya producción, para el solo mercado interno, exige inversiones desproporcionadas a la capacidad nacional de consumo. Se facilitaría también así la remoción de los obstáculos derivados de los precios no competitivos que, con pocas excepciones, caracterizan a los actuales saldos exportables. Fácil es imaginar la importancia de los valores que se añadirían al comercio intrarregional si la complementaridad y la especialización consiguiente, disminuyendo el drenaje que para las disponibilidades de cambios significa la adquisición en otras áreas de ciertos productos básicos, permitiera desarrollar algunas industrias en escala regional, como por ejemplo las de pasta mecánica, celulosa para papel y rayón, resinas vinílicas y sustancias plastificantes, anilinas y pigmentos, drogas para empleo farmacéutico, elementos de profilaxis vegetal, tales como insecticidas, fungicidas y herbicidas, tinta para impresoras de alta velocidad y otras que suministrarían bienes de creciente demanda.

La postración del comercio de manufacturas induce también a pensar en la urgencia que reviste la búsqueda de acuerdos para corregirla. Al presente, las de origen regional deben competir en el mercado de la propia región con similares que provienen de centros de más elevada productividad. Además no participan, o sólo escasamente, en el régimen de permisos de excepción de que aquellas suelen disfrutar a trueque de que sus países de origen adquieran productos regionales de exportación difícil. La complementaridad en ciertos ramos de la actividad manufacturera y como en el caso de las materias primas, abriría camino a la solución de problemas técnicos y financieros, difícilmente accesible al solo esfuerzo nacional y ayudaría a trasponer la frontera, sobre la base de arreglos multilaterales, a industrias capaces de transformarse en elementos lucrativos de la economía regional. En algunos artículos, que vienen constituyéndose en motivo de altos egresos de cambios internacionales, los recursos financieros que por ese medio se proporcionarían al desarrollo económico y al fomento del comercio intrarregional, serían apreciables. Trayendo a colación el ejemplo de los antibióticos, (al que podrían agregarse el de las unidades selladas de refrigeración, el de los aparatos eléctricos de uso doméstico y muchos otros), la cuantía de esos recursos se aprecia

/señalando que

CAPITULO II

CARACTERISTICAS DEL COMERCIO ENTRE LOS PAISES EN LA ZONA SUR DE
 AMERICA LATINA

1. Introducción

Algunas estadísticas existentes en la Comisión Económica para América Latina proporcionan los medios para establecer claramente la importancia que el comercio intrarregional reviste dentro de cada una de las zonas geográficas de América Latina, en cifras que si bien se refieren a los años 1948-49, en que el valor total FOB de ese comercio alcanzó al promedio anual de 522,1 millones de dólares y el de la zona sur de la región a 387,5 millones, son representativas de la situación presente, según se verá más abajo, en correspondencia con ciertos promedios establecidos para el período 1946-51.

Cuadro 1 Significación porcentual del comercio intrarregional
en las zonas geográficas de América Latina
 Promedio 1948-49

	<u>Importaciones de:</u>			<u>Total</u>
	<u>México, Centro América y las Antillas</u>	<u>Gran Colombia</u>	<u>Zona Sur</u>	
<u>Exportaciones de:</u>				
México, Centro América y las Antillas	52,7	25,6	21,7	100,0
Gran Colombia	9,1	9,8	81,1	100,0
Zona Sur	5,0	6,6	88,4	100,0
Total América Latina	9,6	8,5	81,9	100,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina.

En el cuadro anterior se aprecia que las corrientes comerciales que unen a las repúblicas de la región, en más de sus cuatro quintas partes se localizan dentro del área de los países de la zona sur. A la vez, muestra que ésta adquiere a la Gran Colombia, de una parte y a México, Centro América y las Antillas, de otra, alrededor del 80 y del 20 por ciento, respectivamente, de las exportaciones que realizan a la América Latina. En otro aspecto, el mismo cuadro señala que del total de

/exportaciones efectuadas

aunque pequeño, en la capacidad de la zona sur como compradora de los productos exportables de sus propios países.

2. Estructura del intercambio

El comercio recíproco entre las repúblicas de la zona sur de América Latina ha sido dominado desde antiguo por los efectos de la desigual distribución de las producciones alimenticias de sus respectivos territorios. Entre los países abastecedores de alimentos y los que deben importarlos para satisfacer necesidades ineludibles de la dieta alimenticia de su población, según se advierte en la mayoría de los respectivos comercios bilaterales, el intercambio presenta de continuo un pronunciado desnivel, cuyos saldos, pese a alternativas circunstanciales, son por lo general, adversos a los países deficitarios en trigo, azúcar, carne y grasas. Observada la estructura de esos comercios en su trayectoria tradicional, se advierte que la causa principal del desnivel entre los valores de las mercaderías que se expiden en cada sentido, reside en la imposibilidad en que se han encontrado los países deficitarios para entregar a sus proveedores, a cambio de los productos alimenticios, una cantidad suficiente de mercaderías de esencialidad parecida.

Los cuadros que se insertan a continuación y que son la síntesis de otros que pueden consultarse al final de este estudio, ponen de relieve, en cifras, ese panorama. ^{1/} Véase, en primer término, el que define la participación de las distintas repúblicas del grupo en su comercio exterior recíproco, en el que Argentina y Brasil son a tal punto factores decisivos, que al total de exportaciones de la zona, absorbido por ella misma, que como ya se dijo, subió en promedio anual a 396,5 millones de dólares en 1946-51, esas dos repúblicas aportaron entre ambas 72,5 por ciento. Agregando 12 por ciento suministrado por el

^{1/} En atención a que para los fines del estudio era necesario conocer la evolución del comercio en la zona sur hasta los años más recientes y que para algunos países del grupo no se disponía de estadísticas de volumen posteriores a 1949, las que eran indispensables para precisar los cambios experimentados por la posición de cada producto a precios constantes, se optó por determinarlas a base de los precios corrientes. Si bien este procedimiento no permite medir la influencia que en la evolución ocurrida tuvo el movimiento particular de precios de cada producto, suministra elementos de juicio suficientemente representativos de las tendencias predominantes.

ciento del total del comercio de ésta. En 1946-51, al 40,9 por ciento, a causa de la disminución de sus ventas de trigo. En cambio, sus importaciones, que en la preguerra eran sólo de 29,6 por ciento y que en 1946-51 suben a 33,7 por ciento, denotan algún robustecimiento, relativo y absoluto, en su posición compradora.^{1/} Este hecho apareja necesariamente cierto descenso en el nivel de los saldos de su comercio visible. En la preguerra disfrutaba de saldos favorables en todos los sectores bilaterales, excepto en los del intercambio que mantiene con Uruguay y que solían serle adversos, a causa de la enorme importación de arena para construcciones. En 1946-51, como lo señala el cuadro 3, esta posición se modifica. Su comercio intrazonal más importante, que es el que efectúa con Brasil, crea cierto impulso propio hacia el equilibrio, a influencia al parecer, de repetidos arreglos de intercambio cuantitativo de productos, que ambos países encauzan dentro de un régimen apropiado de "clearing". Con fluctuaciones, en 1946-51 y al revés de lo que ocurría en la preguerra, el promedio de los saldos de ese comercio pasa a ser favorable a Brasil. En cambio, el debilitamiento de la importación de arena de Uruguay y otros factores trasladan al haber argentino los saldos de su intercambio con ese país. En los demás sectores continúa manteniendo su posición acreedora tradicional, pero a nivel más moderado.

El segundo lugar como proveedor pertenece a Brasil, que al revés de Argentina, aumenta sus exportaciones, mientras disminuye la significación relativa de las compras que realiza en la zona, lo que en parte proviene de la transferencia a Estados Unidos, Canadá y Francia de algunas adquisiciones de trigo que deja de efectuar en Argentina. En la preguerra sus ventas subían a 22,5 por ciento. En 1946-51 se elevan a 31,6 por ciento. En cambio la importación, en un fenómeno vinculado al trastrocamiento de

^{1/} Si los países del grupo hubieran importado desde Argentina el trigo que por razones de alto precio y de disminución de excedentes en este país hubieron de adquirir en otras regiones en 1946-51 y Argentina a su vez les hubiera comprado productos en la misma relación que existe entre sus exportaciones y sus importaciones en la zona, o sea en un 61,9 por ciento del valor del trigo, la exportación argentina en el mismo período 1946-50 habría subido al 44,9 por ciento y su importación al 34,6 por ciento, lo que significa que aun en estas condiciones se habría producido un mejoramiento real de su posición como comprador.

los saldos del comercio con Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay, la dependencia en que se halla respecto de la carne argentina y del azúcar y algodón peruanos, mantiene sujeto a ese país a una posición decididamente deficitaria ante la zona en conjunto.

La calidad importadora del Uruguay manifiesta un leve declive, a la vez que su exportación pierde terreno. En las importaciones, se advierte que las cifras anuales oscilan en forma pronunciada cuando ocasionalmente adquiere trigo y vacunos en pie, en Argentina, estos últimos para industrialización y reexportación. Las constantes de las mismas cifras corresponden a compra de maderas, café y yerba mate de fuente brasileña. En la exportación, el descenso proviene principalmente del sector del comercio argentino-uruguayo, por el ya mencionado abatimiento de su rubro tradicional de arena. En valor absoluto Uruguay registra el saldo adverso más elevado en el comercio intrazonal, que alcanza casi a 30 millones de dólares anuales en 1946-51. Con excepción de Bolivia, este saldo favorece a todos los demás miembros del grupo, acusadamente a Brasil, Argentina y Perú.

La significación de Bolivia como importador permanece casi estática desde la preguerra, mientras desmejora la de su exportación. Sus saldos, sin excepción, y con algunas alternativas, son pasivos con todos los países del grupo, señaladamente con Argentina, que es su principal abastecedor de alimentos. Al Paraguay, que reviste más bien el carácter de importador y cuya posición relativa varía escasamente desde la preguerra, los saldos le son casi de continuo pasivos, particularmente con Argentina y Brasil, excepto con Uruguay, en cuyo mercado coloca madera y algodón. Pese a la reducida participación paraguaya en los totales del comercio intrazonal, para ningún país del grupo es tan importante este intercambio como para el Paraguay, ya que la zona le adquiere, según cifras de 1946-51, el 41,6 por ciento de todas sus exportaciones al mundo, y le suministra el 39,1 por ciento de su importación.

En resumen, las tendencias contrapuestas que manifiestan los dos principales proveedores que son Argentina y Brasil, en el sentido de aumentar y restringir, respectivamente, sus compras en la zona, se vinculan en parte a la circunstancia, que parece ser sólo episódica, de la

/disminución de

y a circunscribirla a los productos alimenticios más esenciales, cuyo intercambio, a pesar de la sustitución parcial de las compras de trigo a Argentina por adquisiciones de este cereal efectuadas en otras áreas, mantiene un elevado nivel, aunque al presente desmerece en alguna proporción del que le era propio en la preguerra. Mientras el valor de todas las mercaderías exportadas a la zona, por países de la misma, registra en 1946-51 un alza de 317,8 por ciento, respecto de la preguerra, el valor de la exportación de los alimentos importantes sube en el mismo período en 242,8 por ciento, dentro de las características generales que sintetiza el cuadro que sigue:

Cuadro 5 Intercambio de alimentos importantes
en la zona sur de América Latina a/

	Valor de exp. de alimentos a la zona, en millones de dólares. Promedio anual		% en exportaciones de alimentos a la zona		% de alimentos sobre el total de exportaciones a la zona	
	1934-38	1946-51	1934-38	1946-51	1934-38	1946-51
Argentina	37,1	117,8	65,6	60,8	81,4	72,6
Bolivia	0,3	0,1	0,4	0,0	19,3	5,6
Brasil	10,7	42,8	18,9	22,1	50,1	34,2
Chile	1,4	2,0	2,3	1,1	30,3	5,5
Paraguay	0,3	1,1	0,7	0,5	16,4	9,3
Perú	2,9	25,3	5,2	13,1	26,6	53,1
Uruguay	3,9	4,8	6,9	2,4	42,9	43,8
Total comercio intrazonal de alimentos	56,6	193,9	100%	100%	59,6	48,9

Fuente: Anuarios de Comercio Exterior.

a/ Azúcar, aceites y grasas, cacao, café, frutas, ganado vacuno, trigo y su harina, y yerba mate.

/El cuadro

tienen algunos artículos alimenticios hace indispensable señalar, si bien de modo brevísimo, ciertas características salientes del intercambio de que son objeto y cuya mención es además necesaria para la mejor comprensión de los problemas que se exponen en los capítulos siguientes.

El trigo es el artículo preponderante, no sólo en el intercambio de alimentos en la zona, sino también en la composición del comercio recíproco de sus países. Como Bolivia, Brasil, Paraguay y Perú, y a veces Chile, carecen de producción triguera suficiente para las exigencias de su consumo, realizan compras elevadas dentro de la propia zona, especialmente en Argentina y en menor medida, y en forma esporádica, en Uruguay. El importe de las compraventas de trigo en el período 1946-51 ha representado más de la quinta parte del valor íntegro del comercio intrazonal. Cuando las repúblicas deficitarias en trigo pueden abastecerse en Argentina del grano que necesitan, el mecanismo de compensación que tienen convenido con ese país les abre la posibilidad de cubrir el valor de las adquisiciones, aunque sea parcialmente, en mercaderías de su propia producción. Si deben acudir a terceros abastecedores, se ven obligadas a desembolsar dólares efectivos por el total de la compra, con el agravante de que les es difícil, o imposible, vaciar en otras plazas algunas de las mercaderías que entregaban a Argentina en parte de pago. Así es, específicamente el caso de las exportaciones de maderas de Brasil y de Paraguay y en menor escala de Chile, a la nación del Plata. Además, la desviación de las adquisiciones de trigo a otras regiones del globo, por las causas que explica el capítulo de este informe que trata de los problemas del tráfico marítimo, contribuye a disminuir aun más la carga que se moviliza desde el Atlántico sur al Pacífico sur, carga cuyo desequilibrio, respecto de la que va en sentido contrario, se cuenta entre los factores que perturban la regularidad de los servicios navieros en esta parte de América.

El consumo de trigo de los cinco países deficitarios alcanzó en total, en 1946-51 al promedio anual de 2,9 millones de toneladas, al que la producción de ellos mismos contribuyó con 1,4 millones. Debieron por tanto importar 1,5 millones de toneladas, con un valor promedial de 155 millones de dólares al año. Dentro de este total, la importación desde la

/zona registró

país, sin permiso previo, los bienes que estaban clasificados dentro de la llanada "área libre". En Paraguay, el efecto combinado de la compra de trigo norteamericano y de la paralización de las ventas de madera a Argentina, a la vez de contribuir a la extinción de las reservas monetarias, hizo indispensable la contratación de un préstamo en Estados Unidos, por 800 mil dólares, para solventar parte de la compra mencionada.

Los estimulantes, en el conjunto de los alimentos y sumada la participación del cacao, del café y la yerba mate, en 1946-51 absorben 8,5 por ciento de los valores del comercio intrazonal y dan lugar a pagos por 33,6 millones de dólares en promedio anual. En esta cifra corresponde al cacao 1,0, al café 5,3 y 2,2 por ciento a la yerba mate. Los dos primeros denotan una mejoría respecto de su nivel de la preguerra y el tercero un descenso ~~ar~~causa principalmente de la continua disminución de las compras de Argentina ~~en~~ Brasil, que de 34 mil toneladas en 1937 fueron de poco más de 16 mil en 1951. Aunque los yerbales que esa república comenzó a cultivar en Misiones desde las primeras décadas del siglo poseen capacidad sobrada para abastecer el total de la demanda argentina que en 1951 fué de 130 mil toneladas, la producción se restringe por un sistema de "cupos", que de hecho ha permitido reservar a Brasil una cuota del consumo y también a Paraguay, conforme a las conveniencias recíprocas consideradas en los respectivos acuerdos. La importación argentina desde Paraguay, como la que viene de Brasil, también ha disminuído y de 5.600 toneladas en 1946 marcó sólo 1.400 en 1951.

En 1941, con motivo de un convenio de intercambio de productos entre Argentina y Brasil, ambas repúblicas llegaron a un entendimiento que preservaba a la exportación de yerba mate brasileña del riesgo de una eventual competencia del producto similar argentino en el mercado chileno. Expirado ese convenio, Argentina realizó exportaciones a Chile, que en 1946-51 subieron a 6,3 por ciento del consumo chileno, que en ese período fué de 8.300 toneladas en promedio anual. En los primeros meses de 1952 la exportación argentina a Chile ascendió repentinamente, remontándose en ese año a 3.100 toneladas, a impulso del mejoramiento en el tipo de cambio concedido por ese país a sus exportadores de yerba mate. Este acontecimiento llevó a las autoridades del Instituto Nacional Do Mate, de Río, para no

/perder contacto

bilaterales y en particular en el argentino-chileno, del que fué por largo tiempo el artículo clave.

El consumo zonal per capita es representativo de la estructura del comercio de carnes entre los países del grupo. Argentina y Uruguay, que son los proveedores, registran la alta cifra de consumo de 76,2 y de 73,5 kilos por habitante. Paraguay, que es también exportador, pero no a la zona, figura en 1951 con un consumo de 50,6 kilos per capita, que le supone un retroceso de 5,1 kilos respecto del nivel de la preguerra. En Brasil, Chile y Perú el consumo alcanza a 17,9 kilos, 20 y 31,7, respectivamente. El problema de la insuficiencia de proteínas en la dieta de los tres países aludidos se manifiesta por sí solo en las bajas cifras de disponibilidad de carne vacuna, que determinan por fuerza la posición importadora que mantienen frente al producto mencionado.

En Chile, donde el consumo de carnes y tanto de vacuno, como de caprinos, ovejunos y porcinos, en su conjunto, ha disminuído sensiblemente en la última década, ya que de 31,2 kilos per capita en 1940 marcaba sólo 25,8 en 1950, la rarefacción de las disponibilidades se vincula también a la caída experimentada por las ventas de ganado ovino en pie de la Patagonia argentina, a los frigoríficos chilenos de la provincia de Magallanes, que hasta 1946 sumaban a su beneficio de reses chilenas, alrededor de medio millón de unidades de procedencia argentina. En el último lustro, los seis frigoríficos establecidos en puertos argentinos situados al sur del paralelo 42 y pese a la dificultad del arreo por huella a larga distancia, se han visto obligados a extender sus compras a la región precordillerana, con la consiguiente disminución de las exportaciones de ovejas que salían a Chile desde esa misma región, que en 1951 representaban sólo la quinta parte de la cantidad exportada en 1946. La cuota de exportación fijada por Argentina en 1953 asciende a 300 mil unidades.

Las frutas frescas y secas han constituído 4,4 por ciento del valor del comercio en la zona en 1946-51, en operaciones que alcanzaron en ese período a un monto promedial de 17,4 millones de dólares anuales, que en su mayor parte corresponden al intercambio de variedades de zona templada, de Argentina, por bananas, piñas y naranjas de Brasil. Ambos

/países, consolidando

de casi 6 millones de dólares, provinieron de Argentina y Uruguay y el resto de Europa y Estados Unidos.

b) Materias primas

La exportación de la mayor parte de las materias básicas de interés industrial que son objeto de intercambio en la zona sur se efectúa por los países deficitarios en alimentos. Como la debilidad intrínseca del comercio intrazonal, conforme se vió más arriba, parece provenir del diferente grado de importancia de las necesidades nacionales que cada participante satisface por su intermedio, tiene interés señalar la composición de ese intercambio y su evolución desde la preguerra, en especial del dirigido a abastecer a los países que proveen de productos alimenticios.

En el mercado intrazonal y según se establece en el cuadro 4, las materias primas distintas de los alimentos representaron en 1946-50 alrededor del 40 por ciento del valor de éstos, advirtiéndose en su significación relativa un avance de cierta consideración, ya que de sólo 10,4 por ciento a que en conjunto subían en la preguerra, ascienden a 20,7 por ciento en el período indicado, durante el que dan lugar a pagos anuales por un importe promedial de 82,3 millones de dólares.

El cuadro siguiente, resumen de otros insertos al final de este estudio, permite apreciar los cambios que la posición particular de cada producto, dentro del grupo de las materias primas y también del de combustibles ha experimentado en el comercio intrazonal. Además, destaca que el aumento denotado por el intercambio de que son objeto, y que contrasta con el descenso sufrido por los alimentos, en valores absolutos, proviene en especial de la madera, aunque el crecimiento relativo del cobre y del algodón es superior al que se observa en aquel producto. Muestra también que existe algún progreso, aunque pequeño, en la diversificación de la corriente exportadora de materias primas, ya que a la composición que le era propia en la preguerra, se agrega ahora el zinc, y el hierro y acero.

/Cuadro 6

todo origen. A este total los países exportadores de algodón de la zona, que son Brasil y Perú, contribuyeron con un 67 por ciento.

La madera es el principal elemento de intercambio entre las materias primas. Es también el segundo producto en importancia, después del trigo, entre todos los del comercio intrazonal, y es prácticamente el único cuya producción ha crecido a virtud de la expansión del respectivo comercio. Las transacciones que origina en 1946-50 alcanzan a un valor anual de 41,5 millones de dólares, en promedio, que equivalen a más de un tercio del valor total del intercambio de materias primas no alimenticias. En contraste con la importancia de las cifras de exportación de madera, su posición se resiente de las contingencias que supone el hecho de que sus ventas dependan principalmente de la colocación en un solo mercado, que es el argentino.

Hasta 1949, las variedades predominantes en la exportación maderera de Brasil, Chile y Paraguay a Argentina eran en cada caso distintas de las que formaban la mayor parte de las ventas de los otros dos, lo que permitió la especialización del empleo de ese producto en el mercado argentino, en ciertos fines preferentes bien definidos: el pino brasileño en encofrar construcciones, el raulí chileno en ebanistería y el cedro paraguayo en carpintería de obras. Desde 1951, año en el que fué extendido a Chile el mismo tratamiento aduanero que desde 1941 acordaba Argentina al pino brasileño, el pino insignis chileno se hace presente en Argentina en cantidades de cierta importancia. Pero, la conífera mencionada interfiere escasamente en ese mercado con la que procede del Brasil, ya que la actividad exportadora de Chile se canaliza hacia las provincias limítrofes andinas. En 1946-50, Argentina adquirió a Brasil 75 por ciento de su exportación de pino y a Chile y Paraguay 69 y 80 por ciento, respectivamente, de su exportación global de madera. En estos tres países, la curva de la exportación maderera total sigue de cerca la fluctuación de las compras argentinas. El carácter decisivo que dichas compras revisten para el nivel de la actividad maderera zonal, se manifiesta en el hecho, ya citado anteriormente, de la drástica reducción que hubo de imponerse en 1952 al beneficio de pino en los aserraderos brasileños, en correspondencia con la caída de las ventas a Argentina. En Chile, los efectos que sobre el descenso de la producción de madera alcanza el declive del índice nacional de edificación, observado desde 1947, se neutraliza en parte por el aumento de las compras argentinas, cuyo volumen creció en 50 por ciento entre 1949 y 1951.

/Entre las

para manufactura de bronce y en la circunstancia de que las plantas galvanizadoras de hierro, se inclinan de preferencia por el empleo del refinado a fuego, que es el que produce México y que registra precios por lo general inferiores al del electrolítico peruano.

En plomo, en que las repúblicas de la zona satisfacen principalmente sus necesidades de importación con el refinado a fuego (pig lead) mexicano, efectúan también adquisiciones del electrolítico originario del Perú, que aparte de su empleo en soldaduras, instalaciones sanitarias y algunos otros usos marginales, proporciona materia prima, en reducida escala, a fábricas de azarcón y litargirio. Además, la antigua industria argentina de refinación adquiere concentrados de plomo de la región de la Quiaca en Bolivia y también los que produce en Chile una mina fronteriza de plomo-zinc que este país explota en el Aysén y cuya producción industrializaría en una planta para elaborar el plomo metálico necesario al consumo chileno. ^{1/}

En azufre, el decrecimiento que revelan las cifras del comercio de este metaloide se hallan en abierto contraste con el desarrollo alcanzado por las industrias que lo emplean y particularmente por la de fabricación de superfosfatos, que parece ser en la zona sur su mayor consumidora. El retroceso aludido refleja las dificultades con que tropieza el principal productor de la zona, que es Chile, para ofrecer a precios mundiales un azufre obtenido en yacimientos andinos de gran altura, donde la lejanía y los obstáculos para transportar los combustibles necesarios al proceso térmico del mineral, además de otros factores, determinan costos superiores a la cotización del producto de Texas, que es el que han importado preferentemente Argentina, Brasil y Uruguay.

El salitre chileno gana importancia en la estructura del intercambio, señaladamente por el robustecimiento de la demanda de la agricultura brasileña, cuyas compras en los dos últimos años tuvieron el efecto de acumular en la cuenta de compensación entre ambos países, saldos que permanecieron parcialmente inactivos, porque sobrepasaban la demanda de divisas mantenida por los importadores chilenos para la adquisición de productos del Brasil. También denota crecimiento la exportación de salitre a Argentina, aunque en menor escala, porque en este país su uso se limita a la fruticultura y a algunos cultivos marginales.

^{1/} Se trata de un proyecto en estudio, acerca del que no existen aún decisiones finales.

las observaciones contenidas en el Capítulo I de este estudio, respecto de la posición de determinadas manufacturas, en el sector de algunos comercios bilaterales. En las estadísticas oficiales llama sin embargo la atención que las listas de mercaderías intercambiadas por los diversos países del grupo, entre la preguerra y el presente, denotan la paulatina exclusión de productos de la primera etapa de desenvolvimiento industrial, tales como artículos de cuero, artefactos de madera, objetos textiles de menaje y alimentos preparados. Luego, se observa que en el curso de la segunda mitad de la década de los años cuarenta, el mismo fenómeno eliminatorio recae sobre las variadas manufacturas con que se habían enriquecido las nóminas del comercio intrazonal durante la reciente guerra mundial. Particularmente, pierden significación las maderas compensadas, los artículos de cristalería y loza, el fierro enlozado, la cerrajería, los productos tubulares y otros de la industria mecánica, los útiles escolares, los objetos deportivos y también los preparados químicos y biológicos para uso humano. Los tejidos de algodón, que ocupaban el primer lugar en el comercio de manufacturas, en especial los exportados por Brasil, luego de alcanzar en 1947 la cúspide de sus cifras, comienzan a disminuir en importancia, a efectos de la extensión de la industria textil en el territorio de las demás repúblicas del grupo.

El debilitamiento del comercio intrazonal de manufacturas se manifiesta en forma simultánea a la extensión que adquiere el régimen de limitación cuantitativa de importación de productos similares a los de producción nacional, que en variada medida adoptan los principales países de la zona y también al hecho de que los mismos países, en su intercambio mutuo, raramente participan en las cuotas exclusivas de importación de manufacturas que unos y otros conceden o han solido conceder, a favor de los mercados, tanto europeos como norteamericanos, donde colocan ciertas exportaciones propias de salida difícil y a cambio de las cuales aceptan excepcionalmente mercaderías cuya importación no permiten en forma habitual.

Cuadro 8

Totales y saldos del comercio visible entre los
siete países de la zona sur de América Latina

Valores FOB en miles de dólares

Promedio 1934-38

Países exportadores	Países importadores						Total de ex- porta- ciones a la zona	% sobre el total de ex- porta- ciones a la zona	
	Argen- tina	Boli- via	Brasil	Chile	Para- guay	Perú			Uru- guay
Argentina	-	2.329	30.004	3.323	3.533	3.403	2.924	45.516	47,9
Bolivia	721	-	253	93	2	45	39	1.153	1,2
Brasil	13.947	33	-	796	58	30	6.488	21.352	22,5
Chile	1.914	622	534	-	4	1.113	169	4.356	4,6
Paraguay a/	2.098	1	10	3	-	-	181	2.293	2,4
Perú	3.198	906	1.545	4.489	1	-	974	11.113	11,7
Uruguay	6.196	-	2.813	38	101	9	-	9.157	9,6
Total de importaciones desde la zona	28.074	3.891	35.159	8.742	3.699	4.600	10.775	94.940	100,0
% sobre total de importaciones desde la zona	29,6	4,1	37,0	9,2	3,9	4,8	11,3		
<u>Saldos del comercio</u>									
Argentina	-	-1.608	-16.057	-1.409	-1.435	-205	+3.272		
Bolivia	+1.608	-	-220	+529	-1	+861	-39		
Brasil	+16.057	+220	-	-262	-48	+1.515	-3.675		
Chile	+1.409	-529	+262	-	-1	-3.376	-131		
Paraguay	+1.435	+1	+48	+1	-	+1	-80		
Perú	+205	-861	-1.515	-3.376	-1	-	-965		
Uruguay	-3.272	+39	+3.675	+131	+80	+965	-		
Saldos +	20.714	260	3.985	661	80	6.718	3.272	35.690	
Saldos -	3.272	2.998	17.792	5.047	1.486	205	4.890	35.690	
Saldos netos	+17.442	-2.738	-13.807	-4.386	-1.406	+6.513	-1.618	+23.955	

Fuentes: Anuarios de Comercio Exterior.

a/ Valores CIF.

Cuadro 10

Intercambio de alimentos importantes entre los siete países de la zona sur de América Latina

Valores FOB en miles de dólares

	Países exportadores							Total del comercio intrazonal	Importancia en% de cada prod. sobre total exp. a la zona
	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Uruguay		
	<u>Promedio 1934-38</u>								
Tot.de exportaciones a la zona	45.516	1.153	21.352	4.356	2.293	11.113	9.157	94.940	100,0
Productos exportados									
Azúcar	321		142			2.837		3.300	3,5
Aceites y gras.comest.	137							137	0,1
Cacao			580					580	0,6
Café			3.837			80		3.917	4,1
Frutas	429	-	1.452	921a/	-	7	-	2.809	3,0
Ganado vacuno	1.876	222				28	1.792	3.918	4,1
Trigo y su harina	34.277			400			2.136	36.813	38,8
Yerba mate	14		4.696		377b/			5.087	5,4
Total exportac.de alimentos import. a la zona	37.054	222	10.707	1.321	377	2.952	3.928	56.561	59,6
Participación % de cada país en la exportación de alimentos a la zona	65,5	0,4	18,9	2,3	0,7	5,2	6,9	100,0	
Total de alimentos importantes sobre total exportado a la zona	81,4	19,3	50,1	30,3	16,4	26,6	42,9	59,6	
	<u>Promedio 1946-51</u>								
Tot.de exportaciones a la zona	162.261	2.558	125.140	36.473	11.478	47.721	10.826	396.457	7,5
Productos exportados									
Azúcar	89		4.114			25.344 ^{c/}		29.547	
Aceites y gras.comest.	6.727		588				73	7.388	1,9
Cacao			4.110					4.110	1,0
Café			20.916					20.916	5,3
Frutas	10.108		5.303	1.976				17.387	4,4
Ganado vacuno	18.849	144d/			357		240e/	19.590	4,9
Trigo y su harina	81.889			38			4.426	86.353	21,6
Yerba mate	131		7.766		705			8.602	2,2
Total exportac.de alimentos import. a la zona	117.793	144	42.797	2.014	1.062	25.344	4.739	193.893	48,9
Participación % de cada país en la exportación de alimentos a la zona	60,8	0,01	22,1	1,1	0,5	13,1	2,4	100,0	
Total de alimentos importantes sobre total exportado a la zona	72,6	5,6	34,2	5,5	9,3	53,1	43,8	48,9	

Fuente: Anuarios de Comercio Exterior.

a/ Incluye: Frutas, tubérculos y hortalizas. b/ Año 1938. c/ Promedio 1946-49.

d/ Promedio 1947-49. e/ Promedio 1946-50.

esas naciones el derecho de disfrutar de las rebajas arancelarias exclusivas concedidas a otras repúblicas latinoamericanas y en particular a las limítrofes. De hecho eran no obstante escasos los estímulos que las interrelaciones comerciales regionales o zonales recibían de esta excepción a la cláusula de mayor favor. Las ventajas exclusivas mencionadas se referían principalmente al tráfico fronterizo como, por ejemplo, al que Brasil y Uruguay regularon mediante un Tratado de 1933, modificado en 1935. Y también a unos pocos productos naturales de comercio especializado, en particular alimentos, como los que dieron lugar en 1938 a un acuerdo entre Argentina y Chile, por el que este país libera de derechos a la internación de 60.000 vacunos al año. A las mercaderías regionales no consideradas en forma nominativa dentro de las rebajas o exenciones recíprocas previstas en los respectivos convenios bilaterales, se les aplicaban los derechos resultantes de la cláusula de mayor favor, o sea, gravámenes arancelarios iguales a los que regían para los productos similares provenientes de otras partes del mundo.

No lograron abrirse camino diversos intentos registrados durante un siglo para establecer preferencias regionales o bilaterales exclusivas, de carácter amplio. La defensa del curso de las exportaciones de géneros primarios a sus grandes centros consumidores, predominaba en las preocupaciones de la política comercial. Según se desprende de una revisión hecha de las recopilaciones de tratados de ese período, no alcanzaron cumplimiento práctico por falta de ratificación ocho instrumentos en que se acordaron formas concretas de preferencias limítrofes o regionales significativas, y cuya nómina y fines señala el Cuadro 13, que puede consultarse al final de este capítulo. En algunos casos, los antecedentes compulsados indican concretamente que la ratificación no era posible a causa de compromisos en vigor con potencias compradoras de los productos primarios regionales.^{1/} Una suerte parecida corrieron numerosas recomendaciones surgidas de asambleas

^{1/} La cláusula del Tratado de Libre Cambio de productos alimenticios entre Argentina y Paraguay, de 1936, y franquicias exclusivas recíprocas acordadas en el modus vivendi argentino-chileno de 1932, no pudieron ser mantenidas y fueron dejadas sin efecto, a consecuencia de compromisos anteriores con terceras potencias, a las que se había reconocido el tratamiento incondicional de mayor favor.

/internacionales, que

preocupación de mantener condiciones favorables para el desarrollo de las exportaciones básicas en el mercado mundial.

2. Evolución de la Política Comercial

Según se ha visto por la descripción que de la estructura del intercambio comercial dentro de la zona sur contiene el Capítulo Segundo, los productos que servían de base a sus principales comercios bilaterales, eran ciertos alimentos indispensables para el destinatario: trigo argentino para Brasil, Bolivia, Paraguay y Perú; ganado y carnes argentinos para Chile y Perú; azúcar peruana para Chile. Estos productos gozaban con frecuencia de rebajas o exenciones aduaneras, que el país importador solía acordar de motu proprio, a causa del carácter de indispensables que revestían para su abastecimiento alimenticio. Recibían así estímulos que afirmaban su predominio tradicional en el respectivo intercambio. Después de 1930, a los estímulos mencionados se añadió el de los cambios preferenciales. En el camino inverso, a los productos exportados por los países que sufrían déficit de alimentos, les aguardaba en destino y con una que otra excepción, un tratamiento aduanero idéntico al reconocido a los artículos similares originarios de centros de elevado nivel de productividad de Europa y Norteamérica. Por la causa dicha, que se unía con frecuencia a la de los medios de transporte más económicos, estos últimos artículos podían ser cotizados a precios que les aseguraban la predilección del mercado.

El régimen aduanero predominante, derivado de la cláusula de mayor favor, no daba medios para neutralizar en parte las desventajas de la inferior productividad. Debilitada así la capacidad promocional de los convenios comerciales que los países de la zona sur celebraban entre sí, estos instrumentos resultaron en general poco eficaces para corregir el desequilibrio proveniente de la disímil situación de cada parte frente al comercio mutuo, desequilibrio cuya causa ya se ha explicado.

En el documento E/CN.12/165, que se titula "Tendencias del Comercio Internacional y de la Política Comercial de los Países de América Latina", presentado al Tercer Período de Sesiones la Comisión Económica para América Latina, que tuvo lugar en Montevideo en 1950, se analizaron suficientemente los orígenes de la evolución que impuso a la política comercial el efecto combinado y simultáneo del descenso de la capacidad para importar, de una

/parte, y del

Los nuevos medios de regulación discriminatoria del comercio exterior presentaban una gran elasticidad. Podían aplicarse sin limitaciones derivadas de tratados con otros países, ya que los compromisos contractuales se referían sólo al tratamiento aduanero y excepcionalmente a cuotas de productos. Por tanto y siendo ajenos a los compromisos derivados de la cláusula de mayor favor, esos medios de regulación permitían dirigir bilateralmente las operaciones comerciales, a través de simples decisiones administrativas. La necesidad de adaptarse al sistema de compensación impulsado por los países europeos en el período comprendido entre las dos grandes guerras mundiales, tuvo considerable influencia en el advenimiento de los nuevos métodos, cuya ejecución quedó preferentemente en manos de los organismos encargados del control de los cambios extranjeros.

En este plano y a medida que los convenios aduaneros perdían pie como factores de dirección del comercio exterior, la política comercial se desentiende progresivamente de la concertación de tratados de esta índole y comienza a ejercerse de lleno por intermedio de los nuevos elementos que el intervencionismo cambiario pone a su servicio. Así, las repúblicas de la zona sur, llevando sus relaciones comerciales mutuas a un nuevo terreno, inician la celebración de numerosos acuerdos, a que ninguna de ellas es ajena, para el intercambio cuantitativo de productos. Estos acuerdos se refieren por lo general a géneros alimenticios que se entregan a cambio de bienes primarios de interés industrial, a los que suele agregarse cierta cantidad de mercaderías marginales, cuya presencia en las listas de productos consideradas en los convenios, obedece al propósito, bien de facilitar la satisfacción del precio de los alimentos por el país importador, o bien al de estimular el intercambio de manufacturas que el crecimiento industrial venía creando por cantidades superiores a las del respectivo consumo interno. Algunos de los hechos expuestos en el capítulo próximo, que trata de los principales problemas de pagos en la zona sur, han entorpecido con frecuencia el cumplimiento de los acuerdos de intercambio cuantitativo de productos básicos. Pero el entorpecimiento fué mayor para los marginales, pues éstos se manifestaban muy sensibles a los obstáculos que les oponía la diferencia de precios con respecto a países más industrializados. Además no participaron, o sólo escasamente, en el régimen de importación de manufacturas derivado de las operaciones "vinculadas", "conjugadas", u otras semejantes, que se mencionaron en el Capítulo I. Esto no obstante, en algunos conductos bilaterales en especial

/en el

introduce elementos básicos contradictorios dentro del panorama de su política comercial. Esos elementos, en cierta medida, subordinan a nuevos compromisos internacionales, ajenos a la región en sí, el uso de los medios de dirección del comercio exterior que se estaban empleando para materializar las preferencias regionales a que se hizo mención.

Como es sabido, el Acuerdo General, que reúne en su seno a 34 países asociados para aplicar provisionalmente parte de las disposiciones contenidas en la "Carta de la Habana", extiende a todos sus miembros los efectos de la cláusula incondicional de mayor favor, con excepción de las salvedades formuladas por sus adherentes al suscribirlo. Esa cláusula beneficia a una extensa lista de mercaderías comprendidas en las negociaciones bilaterales ad hoc que tuvieron lugar entre los miembros del Acuerdo, tanto en las reuniones que condujeron a su constitución, como en otras celebradas posteriormente. Pero la cláusula de mayor favor del Acuerdo, desbordando el campo de las tarifas a que, por lo general, la circunscribían anteriormente los tratados bilaterales, comprende ahora todos los resortes utilizados en el gobierno del comercio exterior y para cuyo uso, hasta ahora sólo ocasionalmente se aceptaban limitaciones contractuales. Entre éstas y citándola como ejemplo, se encuentra la que Brasil y Chile introdujeron en su Convenio de Cooperación Económica suscrito en 1947 y ratificado en 1952, y en que cada parte asegura a la otra una posición relativa en el abastecimiento de determinados productos, para el caso de que restrinja su importación mediante cuotas. También Argentina y Brasil habían celebrado compromisos de igual índole. Ahora la cláusula de mayor favor del Acuerdo General establece al efecto la interdependencia de todos sus miembros, a los que extiende automáticamente el goce de los beneficios otorgados por cualquiera de ellos a un tercer Estado, perteneciente o ajeno al Acuerdo General, y ya se trate de cuota, permisos, tarifas u otros beneficios. Si alguno de los países asociados al Acuerdo General desea adoptar compromisos especiales de orden limítrofe, o de uniones aduaneras, y que no hubiese exceptuado al adherirse a ese instrumento, sus términos prevén que podrá hacerlo previa consulta a los demás partícipes. Con la consulta debe someterles un plan cuya ejecución no les imponga en el nuevo territorio aduanero y comercial

fusionado, derechos

países europeos y norteamericanos. Como esas rebajas se referían principalmente a bienes primarios de una parte, y a manufacturas,^{1/} de otra, y como la demanda de estas últimas es muy sensible al movimiento de precios derivado de la reducción tarifaria, lo que raramente ocurre con las primeras, en la fórmula de alza previa de tarifas parece haberse buscado un elemento para contrarrestar ese desequilibrio de efectos. Por lo demás, la significación porcentual de la incidencia aduanera sobre el valor total de la importación, en el caso del Brasil, que era de sólo el 10,8 por ciento en 1946, en promedio, marcaba en 1949, año de su adhesión al Acuerdo General, no más de 8,2 por ciento. El Perú, por su parte, que desde 1931 tenía celebrado con Gran Bretaña un convenio que rebajaba en forma substancial los derechos corrientes a numerosas mercaderías británicas, pudo llevarlos a la altura de las nuevas tarifas que acaba de fijar. Pero esta alza de derechos quedó circunscrita a los artículos cuya importación, estando prohibida en general, por dificultades en el balance de pagos, podían traerse excepcionalmente desde Gran Bretaña, a la que se liberaba de la prohibición, a virtud de que existía disponibilidad de libras esterlinas.

Cuadro 12 Brasil: Composición del Comercio Exterior
 Porcentajes sobre el valor total
 (Promedio 1945 -1949)

	<u>Exportación</u>	<u>Importación</u>
Animales en pié	0,0	0,3
Materias primas	36,7	24,2
Productos alimenticios	56,4	18,8
Artículos manufacturados	6,9	45,8

Fuente: Estadísticas de Comercio Exterior, Brasil.

A su vez Chile, que mantiene un régimen de tarifas fijadas en oro, al ingresar al Acuerdo no comprometió su derecho a seguir recargando automáticamente el gravámen aduanero en la medida de la devaluación monetaria.

^{1/} El ejemplo de Brasil, exteriorizado en el Cuadro 12, arriba mencionado, es típicamente representativo del hecho ya aludido.

/En la adhesión

Las circunstancias que prevalecen en el comercio internacional hacen prematura la aceptación de compromisos como los que trae consigo el Acuerdo, para países cuya posición de pagos depende de la suerte de determinados productos en el mercado mundial y de la proporción en que sean convertibles los valores que reciben en pago de esos productos. Además, habría considerado también que el estímulo necesario a la actual etapa de crecimiento industrial, aconsejaba no entrabar el expedito empleo de las medidas de protección requeridas por el afianzamiento de una determinada actividad fabril.

4. Repercusiones del Acuerdo General

El alcance de los compromisos adoptados dentro del Acuerdo General y sus repercusiones, apenas comienza ahora a diseñarse. Brasil, al suscribirlo, excluyó de las obligaciones que este acto le imponía la de extender a sus demás miembros los beneficios arancelarios especiales que para ciertos productos tenían concedidos a Paraguay. Chile formuló reserva de sus compromisos limítrofes con Argentina, Bolivia, y Perú; y este país respecto a Chile. Y también Uruguay, con referencia a ciertas exclusividades que anteriormente había reconocido a Paraguay. Argentina, Bolivia y Paraguay, sin ser partícipes del Acuerdo, pero merced a títulos que emanan de la cláusula incondicional de la nación más favorecida contenida en sus tratados con Brasil y Chile, adquirieron el derecho a disfrutar de toda ventaja aduanera o de otra índole que estas repúblicas pacten con terceras potencias en el plano de aquel instrumento.

Fese a que Chile, tal como se dijo más arriba, se adhirió al Acuerdo haciendo la salvedad de las preferencias aduaneras limítrofes que tenía concedidas, algunos de sus miembros impetraron de este país los mismos beneficios excepcionales que el Tratado entre Chile y Argentina de 1932, y su Protocolo de 1938, acordaba a ciertas mercaderías originarias del territorio de esta República, incluido el que las exime de pagar derechos automáticamente recargados en el mismo porcentaje de la devaluación monetaria chilena posterior a 1932. Se fundaba la petición en el hecho de que la cláusula incondicional de mayor favor, pactada entre Estados Unidos y Chile en su Tratado provisional de 1942, por obra del mecanismo del Acuerdo, daba acceso a todos sus adherentes al régimen preferencial argentino-chileno, con

/la sola exclusión

una zona de libre comercio bajo las reglas del Artículo XXIV del Acuerdo.^{1/}
La autorización de los miembros de éste se extendió a Nicaragua en la Sexta Reunión, de Torquay, sobre la base de "formular informes anuales acerca de las medidas que adopte, de conformidad a ciertos artículos del Tratado, que reservan el derecho de imponer restricciones cuantitativas a la importación de determinadas mercaderías especiales y a introducir modificaciones en las listas de productos que beneficien a la exoneración de derechos de Aduana para la exportación e importación de un país a otro".

De todo lo expuesto, se desprende que el Acuerdo General, en su repercusión inmediata sobre las relaciones comerciales en la zona sur y hasta donde ella puede ser juzgada en el breve tiempo transcurrido, tiende a devolver, al menos en teoría, su antiguo predominio a la cláusula incondicional de la

1/ El 21 de febrero de 1953, Argentina y Chile llegaron a un acuerdo, en el que después de expresar que "convencidos que a través de la suma de los recursos financieros, el establecimiento de un mercado común y la coordinación del desarrollo económico de los dos países podrá lograrse un aumento de la producción total mucho mayor que la que resultaría de la acción aislada de Chile y Argentina", se contienen las siguientes cláusulas:

- 1.- Ambos Gobiernos concertarán planes económicos orientados al logro de los objetivos contenidos en la presente declaración, que permitan llevar a su mayor amplitud el intercambio comercial. Coordinar las respectivas producciones y el comercio de sus artículos aumentando los saldos exportables; impulsar el proceso de industrialización mediante el aporte de capitales y de todo otro recurso al alcance de los respectivos Gobiernos, y complementar, en suma, las economías de Chile y Argentina;
- 2.- Como parte fundamental de estos planes económicos, los Gobiernos de Chile y Argentina negociarán en un plazo de 120 días desde esta fecha, un tratado que conduzca a la eliminación gradual de los derechos de aduana, impuestos, márgenes de cambio, tasas excesivas, y toda otra medida que grave o restrinja la importación o la exportación entre los dos países;
- 3.- Además, dentro del mismo plazo, los Gobiernos de Chile y de Argentina se pondrán de acuerdo para facilitar en todo lo posible los pagos entre ambos países, particularmente para derogar o modificar las disposiciones vigentes sobre tipos de cambio, movimientos de fondo, distribución de divisas, trámites administrativos y bancarios que dificulten dichos pagos; y
- 4.- El sistema precedente, el cual es anhelo de Chile y Argentina que adhieran los otros países limítrofes, será susceptible de integrarse con los demás Estados del continente."

/la nación más

con la nación nombrada, la que a su vez dejó sin efecto la reducción arancelaria que otorgaba a los frejoles chilenos.

Si la consulta hecha a los miembros del Acuerdo respecto de las medidas restrictivas proyectadas recibiere una respuesta adversa, el juego de sus disposiciones parece permitir, esto no obstante, que el amparo a determinadas actividades industriales internas y el estímulo a su desarrollo y siempre bajo la forma de restricciones cuantitativas sobre la importación de la mercadería similar extranjera, se extienda hasta más allá de los períodos de angustia del balance de pagos, en términos que, en la práctica, estabilicen esa protección. Pero en Brasil, Chile y Uruguay y particularmente en el primero de esos países, la demora inherente al procedimiento de la consulta, la incertidumbre sobre sus resultados, y las dificultades ofrecidas por los ajustes destinados a sustituir mercaderías de significación arancelaria equivalente en las listas de rebajas recíprocas, se señalan como factores psicológicos desalentadores, que en alguna medida podrían influir desfavorablemente en ciertas iniciativas industriales. Además y como se ha mantenido en más de una ocasión, el Acuerdo crearía condiciones diferentes para las industrias, de unidades nacionales de estructura económica parecida, ya que los países que le son ajenos se hallan exentos de las complejidades que presenta la búsqueda de un equilibrio entre sus programas de desarrollo fabril y los requisitos que el Acuerdo impone al empleo de los instrumentos con que se defienden esos programas. La idea de que la aplicación del Acuerdo General y al menos por cierto número de años, difícilmente habría de encontrar un terreno en qué convivir con los intereses del desarrollo económico nacional, llevó a la Confederación de Industrias Brasileñas, en 1951, a solicitar del Gobierno del Brasil que este país renunciara a su carácter de miembro de esa organización internacional.^{1/} Aunque en Brasil se admite en los medios familiarizados

^{1/} En la Séptima Reunión de las Partes Adherentes al Acuerdo General, realizada en Ginebra, entre el 2 de octubre y el 10 de noviembre de 1952, Brasil informó que había creado una comisión para revisar sus tarifas arancelarias, con el objeto de ajustarlas a las actuales condiciones de la economía del país y a fin de dar un carácter más concreto a la adhesión brasileña al Acuerdo General.

/con estos problemas

Cuadro 13

Países de la zona sur de América Latina

Preferencias regionales previstas en Tratados no ratificados

<u>Año</u>	<u>Países pactantes</u>	<u>Síntesis de las preferencias</u>
1852	Argentina/Portugal	Argentina excluye las franquicias "que tuviere o pudiese tener el comercio de los estados ribereños del Plata y sus afluentes."
1856	Uruguay/Prusia	Uruguay exceptúa las ventajas acordadas o que acuerde a nacionales limítrofes.
1856	Argentina/Paraguay	Ambos países determinan que los productos que intercambien no se gravarán con impuestos más elevados que los que pesan sobre los nacionales.
1859	Argentina/Bolivia	Los pactantes acuerdan el libre y recíproco cambio de sus productos, eximiéndolos de derechos de importación y exportación.
1898	Brasil/Chile	Los dos países acuerdan el comercio mutuo libre y sin derecho alguno, de productos enumerados en una lista ad hoc. Se comprometen a mantener una cláusula de preferencia excepcional a favor de países americanos, y otorgan recíprocamente, cada uno a las naves del otro, tratamiento nacional.
1935	Argentina/Brasil	El Tratado fija planillas de artículos exentos de derecho o sujetos a consolidación, y sienta el compromiso mutuo de ambas repúblicas de incluirse, recíproca y equitativamente, en el goce de cuotas y contingentes que cualesquiera de ellas fije a terceros países.
1940	Argentina/Brasil	Los pactantes se comprometen a "no practicar una política como la de trueque o compensación que desvíe artificialmente al curso de productos argentinos en Brasil (trigo y harina) y del café, cacao, arroz, mate tabaco maderas brasileñas, en Argentina".
1946	Argentina/Chile	Instituye el régimen de cordillera libre.

Fuente: Ministerios de Relaciones de Argentina y Chile. Recopilaciones de Tratados.

Continuación Cuadro 14

<u>Año</u>	<u>Reunión internacional</u>	<u>Sede</u>	<u>Recomendaciones aprobadas</u>
1940	Reunión de Ministros de Hacienda de Argentina y Brasil	Rio de Janeiro	Procurar la producción de artículos que ambos países no fabrican aún, mediante garantía de que su intercambio por diez años permanecerá libre de derechos proteccionistas, y de medidas interna o externas que disminuyan su intercambio. Convenir procedimientos para que ante déficit del mutuo balance, el país acreedor procure restablecer el equilibrio aumentando su importación y no restringiendo sus exportaciones.
1941	Conferencia Económica Regional de los países del Plata	Montevideo	Recomendar el estudio de una unión regional aduanera y su extensión a otros países limítrofes. Recomendar el aumento de las mutuas adquisiciones de bienes de origen regional, estableciendo preferencia sobre los de igual naturaleza provenientes de otros países. Si los participantes denunciaren los instrumentos que tuvieran en vigor con terceras potencias y que limitaren esta facultad, en los nuevos, deberán reservar su derecho a otorgar la preferencia aludida. Tender a la creación de un fondo nivelador de cambios.

Fuente: "Instrumentos internacionales de carácter bilateral suscritos por la República Argentina", Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, Buenos Aires, 1950.

Cuadro 15 Estructura de pagos de la zona sur de América Latina
Promedio de valores FOB, 1946-1951, en millones de
dólares

	<u>Argen</u> <u>tina</u>	<u>Boli</u> <u>via</u>	<u>Brasil</u>	<u>Chile</u>	<u>Para</u> <u>guay</u>	<u>Perú</u>	<u>Uruguay</u>	<u>Totales</u>
Comercio bilateral en cuenta								
Exportaciones	159,0	2,3	129,8	22,3	9,4	6,8	9,8	333,4
Importaciones	128,8	12,8	99,3	34,9	12,1	16,2	29,7	333,4
Saldos	† 30,1	- 10,4	† 24,4	- 12,6	- 2,6	- 9,4	- 19,5	† 54,5
Comercio bilateral en dólares								
Exportaciones	3,3	0,2	1,4	14,2	2,1	40,9	1,0	63,1
Importaciones	4,9	6,3	5,0	30,4	0,5	4,7	11,3	63,1
Saldos	- 1,6	- 6,0	- 3,6	- 16,2	† 1,5	† 36,2	- 10,3	† 37,7
Porcentaje Comercio en cuenta	96,3	67,2	95,2	53,4	95,6	77,6	72,2	84,1
Porcentaje Comercio en dólares	3,7	32,8	4,8	46,6	4,4	22,4	27,8	15,9
Totales del Comercio								
Exportaciones	162,3	2,6	125,1	36,4	11,5	47,7	10,9	396,5
Importaciones	133,8	19,1	104,4	65,2	12,6	20,9	40,5	396,5
Saldos netos	† 28,5	- 16,5	† 20,8	- 28,8	- 1,1	† 26,8	- 29,7	† 76,1

Fuentes: Argentina: Banco Central. Bolivia, Chile y Perú: Anuarios de Comercio Exterior. Brasil y Paraguay: Anuarios Estadísticos. Uruguay: Memorias del Contralor de Exportaciones e Importaciones.

Con posterioridad al estudio del Fondo Monetario y al contenido en el informe sobre Comercio Intrarregional (documento E/CN.12/165), de conclusiones coincidentes con las de aquél, elaborado en 1950 por la Comisión Económica para América Latina para el Tercer Período de Sesiones, de ese año en Montevideo, no ha habido iniciativas oficiales para impulsar nuevos estudios acerca de la compensación multilateral. Pero juzgando por manifestaciones de funcionarios responsables de algunos países del grupo, los obstáculos con que en los dos últimos años se ha tropezado para liquidar saldos inactivos del comercio intrazonal, cuyo aprovechamiento en otras áreas quedó librado a operaciones triangulares ajenas a la iniciativa oficial, y a veces a su control, habrían reavivado el interés por promover nuevos esclarecimientos sobre esta materia. Los problemas que crea la heterogeneidad de los métodos vigentes de pago en cuenta y que en sus principales rasgos se exponen más adelante, acentúan ese interés. La experiencia ya acumulada por la Unión de Pagos Europea, que, para su equilibrio, debe acudir a divisas ajenas al intercambio propio de sus partícipes y según se ha señalado en las manifestaciones de esos funcionarios, aportaría elementos de orientación para examinar la practicabilidad y conveniencia de un entendimiento multilateral de compensación a la luz de las circunstancias actuales. Al llevarse a cabo el estudio debería considerar además un hecho nuevo, no examinado antes, que es el de la manifiesta tendencia que algunos Estados latinoamericanos exteriorizan al presente, en el sentido de no compensar dentro de una cuenta común el valor de productos de significación intrínseca distinta.

La situación de saldos comentada más arriba, que es la manifestada en el cuadro 15 se refiere a los valores del comercio intrazonal visible. Aunque faltan antecedentes para establecer la proporción en que los movimientos de capital y los pagos de comercio invisible se liquidan por el procedimiento de cuenta, parecen revestir un nivel porcentual de cierta consideración, según se desprende del cuadro siguiente, que determina la cuantía de esa índole de operaciones entre Argentina y los demás países del grupo, excepto Brasil:

intercambio con Argentina. En algunos de ellos, las dificultades monetarias provenientes de la rápida disminución de las tenencias de divisas acumuladas durante la Segunda Guerra Mundial, fueron el factor decisivo para concertar convenios de esta índole, hacia los que todas las repúblicas del grupo exteriorizan una inclinación coincidente, excepto Perú. El único convenio de pagos que tiene celebrado, dentro de ese conjunto, es el que rige sus relaciones con Argentina y que obedece al interés peruano por adquirir carne refrigerada y trigo y al argentino de obtener, a la recíproca, cobre electrolítico, petróleo y antracita. La configuración de las exportaciones del Perú, naturalmente diversificada en productos de demanda mundial, mantiene alejado a este país de los compromisos de comercio en "clearing". ^{1/} Además, el régimen de libertad de cambios que conservó hasta 1945 y al que retornó en 1949, difícilmente se armoniza con la ejecución de convenios de intercambio cuantitativo de productos y a no ser que su cumplimiento se halle a cargo de sustitutos controlados por el gobierno o que se realicen por vía de una rebaja especial de derechos, como fué el caso de la compraventa de algodón y hierro acordada por Chile y Perú en 1951 y a la que se aludió en el capítulo precedente, que trata de los problemas de Política Comercial. Del margen de transacciones de comercio visible que permanece ajeno al régimen de liquidación en cuenta y que, como se dijo antes, es inferior al 17 por ciento del total del intercambio entre los siete países del grupo, alrededor de la mitad proviene del intercambio entre Chile y Perú, que se realiza en dólares efectivos. Ese margen, en el futuro inmediato, tiene

^{1/} En la práctica de la negociación de tratados entre países que comercian en dólares efectivos, se observa con alguna frecuencia, según información de funcionarios gubernamentales, que los países acreedores se desinteresan de la conclusión de acuerdos destinados a equilibrar el intercambio con el país deudor, ya que la nivelación los privaría del saldo de moneda de libre disponibilidad que ese comercio les suministra y que necesitan para cubrir obligaciones en otras áreas. Pero el deudor, para no incrementar el saldo pasivo, tiende a disminuir sus adquisiciones en el territorio del acreedor o a desviarlas hacia mercados que, a su vez, son clientes de sus propios productos. El desequilibrio crónico se convierte así en enemigo de la estabilidad y expansión del respectivo comercio bilateral. En la zona sur se observa, por ejemplo, que Chile, llevado por la presión que sufre su balance de pagos en monedas convertibles, ha procurado diversificar las fuentes en que se abastece de azúcar, producto que es el principal factor del crecido saldo pasivo, pagadero en dólares de libre disponibilidad, de su comercio con Perú.

Una ordenación de la estructura de pagos en el extenso plano de los convenios de este género que tienen celebrados entre sí los países del grupo, alejaría algunos factores gravemente desfavorables al desarrollo de su intercambio en productos esenciales, y al que provendría del estímulo a la diversificación de sus exportaciones. Además, su exposición proporciona elementos de juicio sobre aspectos básicos de los problemas de pagos en esta parte de América Latina.

2. Paridades

En los convenios entre Argentina y Brasil, y entre aquel país y Uruguay, se contienen disposiciones precisas sobre mutuo reconocimiento de paridad entre las respectivas monedas nacionales, en relación con el dólar estadounidense. De otra parte, Argentina opera las cuentas del régimen limítrofe, mencionadas antes, con estricta sujeción a paridad con el dólar, tanto en el tipo de cambio básico, como en las preferenciales. A excepción de los acuerdos bilaterales referidos, el mantenimiento recíproco de paridad monetaria por los países cuyas transacciones con Argentina se liquidan a través de las cuentas de régimen limítrofe, no ha sido objeto de disposiciones precisas en los respectivos instrumentos contractuales. En el caso del comercio argentino-chileno, para cuya regulación no tienen celebrado convenio esos dos países, la cuenta respectiva reviste en Argentina carácter de "clearing" oficial. En Chile, funciona sin intervención de gobierno o del Banco Central. Sus valores, a virtud de una práctica oficializada por la costumbre, se negocian libremente en los bancos comerciales, siguiendo las oscilaciones de la demanda y de la oferta, en un sistema de compensación privada. En Paraguay, tampoco se transa en paridad con el dólar la moneda del clearing con Argentina, hecho que parece responder a las peculiares características del movimiento comercial entre los dos Estados.^{1/} Más del 50 por ciento del total de ese movimiento lo constituye el intercambio de madera paraguaya y de trigo argentino. A lo largo del tiempo, la política comercial del Paraguay denota la tendencia a fijar a la moneda de cuenta en que se liquidan las respectivas operaciones, una

^{1/} En enero de 1953, al aprobarse el Presupuesto de Divisas paraguayo para dicho año, se dispuso que el cambio para el peso argentino de cuenta, en el tipo básico, equivaldría a G. 2,50. El cambio de paridad para ese tipo habría sido de G. 3.

en paridad con el dólar. A la vez, el importador chileno puede efectuar adquisiciones de productos argentinos y brasileños, cuando sus precios en moneda extranjera son iguales a los de otros países proveedores, con un desembolso en moneda nacional inferior al que le significaría su compra en estos países. La diferencia a su favor es equivalente a la subvaloración que padecen en Chile las unidades en que se liquidan las operaciones del clearing con Argentina y Brasil. La subvaloración, particularmente en el comercio argentino-chileno, y tanto en su efecto sobre la exportación, como sobre la importación, contribuye a agravar las dificultades que encuentra Chile para ofrecer a Argentina, en cantidad suficiente, mercaderías que revistan para ella un grado de esencialidad parecida a la de los productos alimenticios que este país suministra al abastecimiento chileno. Además de ese efecto, que es pernicioso para el interés bilateral de expansión del comercio, la subvaloración deforma necesariamente la escala de precios a que responden los negocios en el sector del intercambio argentino-chileno, en su relación con las cotizaciones mundiales. Pero, su influencia desintegradora sobre el comercio proviene, sobre todo, de la incertidumbre que le imprime, ya que una de sus corrientes, que en este caso es la de las exportaciones chilenas, y salvo una que otra excepción, encuentra mejores remuneraciones cuando coloca sus saldos en otros mercados. Un apéndice de este estudio bajo el título de "Efectos de la falta de paridad monetaria entre Argentina y Chile", explica las peculiares características de este problema.

3. Sobrepuestos

Es frecuente, sin ser la regla, que los productos que intercambian las siete repúblicas del grupo y en particular los esenciales, al ser liquidados en "clearing", registren precios superiores al obtenido por exportaciones que se cubren en dólares efectivos. En todos los sectores de los convenios vigentes se observa este fenómeno, que podría ser ilustrado con una multitud de ejemplos. Argentina, en 1952, efectuó ventas de aceite semi-refinado de girasol, a 350 dólares efectivos por tonelada, y en "clearing" a precios que fluctuaron entre 404 y 470 dólares. El mismo país, también en 1952, concedió una rebaja del 30 por ciento en el precio de las exportaciones de cueros vacunos, y a través de la tasa cambial, una del 20

/por ciento a las

En los diez convenios de "clearing" que regulan la liquidación de valores del comercio mutuo de los siete países del grupo, el texto de sólo dos de ellos determina que todos los pagos entre las partes se efectuarán por el conducto del "clearing".^{1/} En los demás, el vendedor se halla en libertad de establecer, en cualquier momento, la obligación de que una determinada mercadería le sea pagada en dólares efectivos por el otro pactante. Las exportaciones de ganado ovino de Argentina, para beneficio en los frigoríficos de la Patagonia chilena; las ventas de trigo argentino a Chile y las de cobre chileno a los países sudamericanos del Atlántico; las de concentrados de estaño boliviano a Chile, entre otras, han sido frecuentemente negociadas fuera de clearing, en dólares efectivos, muchas veces por determinación adoptada por la autoridad cambiaria del país exportador, en el momento de otorgar el permiso para una operación determinada.

Como los acuerdos de pago no definen el tipo de mercaderías sujetas a sus reglas, es frecuente que la negativa a exportarlas por vía de la cuenta, opere como un freno imprevisto de los negocios proyectados, y se sume a los factores limitadores del comercio en la zona sur.

No parece fácil que cada país se resigne a aceptar restricciones contractuales que constriñan su derecho a exigir que se le satisfaga en dólares efectivos el valor de mercaderías de alta esencialidad, en momento de penuria de divisas, o de incremento de la demanda externa de productos escasos o críticos, de que posea saldos, y con cuyo valor necesite adquirir abastecimientos indispensables en otras áreas. Pero se han sugerido algunas fórmulas para adaptar las modalidades de los convenios de pago en este terreno al interés de la regularización del movimiento comercial. De ellas, es singularmente digna de estudio la que sugiere que la compensación de valores dentro del "clearing" sea segregada en dos grupos de mercaderías; las esenciales y las secundarias, identificadas de antemano. Esta segregación, al asegurar contractualmente, para el caso de las primeras, que la entrega

^{1/} Art. 1 del Convenio de Pagos entre Brasil y Uruguay, de 27 de agosto de 1948 y Art. 1 del Convenio entre Argentina y Brasil de 22 de octubre de 1948.

mercado al dominio de las mercaderías que se ofrecen desde países con los que existen saldos disponibles o márgenes de crédito más amplios. Un ejemplo típico de las restricciones preventivas de esa naturaleza, es el del clearing brasileño-chileno. A fines de 1947, el crédito previsto en el respectivo convenio, que equivalía a 3,2 millones de dólares fué sobrepasado por Chile, cuya posición pasiva se remontaba por entonces a casi 5 millones de dólares. Como el estado de sus tenencias de cambios le impidiera satisfacer en moneda convertible el excedente adeudado, el comercio mutuo permaneció prácticamente interrumpido durante cinco meses, hasta que se logró alcanzar un arreglo de pago gradual de la obligación. Mientras, las autoridades cambiarias de ambos países habían reducido a un mínimo el otorgamiento de permisos de importaciones. Además el deudor, que era Chile, hubo de frenar sus exportaciones, porque dentro del mecanismo del clearing, los nuevos acreditivos que abrían los importadores chilenos para pago de adquisiciones de productos del Brasil, se abonaban automáticamente en este país al antiguo saldo deudor, con lo cual no se daba curso a las operaciones para las cuales habían sido formulados. En el primer semestre de 1952, y si bien con características un tanto distintas, la situación volvió a reproducirse, en sentido contrario. Esta vez era el Brasil el que ocupaba la posición deudora, y sus autoridades, para mantener el saldo pasivo a un punto más bajo que el crítico, limitaron drásticamente los permisos para importar desde el territorio del país acreedor.^{1/}

Las ideas que desde diversas fuentes se han vertido para recomendar ciertas reglas que aminoren el efecto depresivo de las modalidades predominantes en la cláusula de ajuste de saldos sobre el desarrollo del intercambio, y que, como se ha visto, se exteriorizan principalmente bajo la forma de la restricción preventiva de permisos, se hallan en el mismo plano de las fórmulas sugeridas para normalizar el régimen de precios de las mercaderías esenciales. Según ellas, la cláusula de liquidación del pasivo en moneda convertible quedaría referida al movimiento de productos
^{1/} Cuadro 17.

Brasil. Promedio mensual de licencias de importación de mercaderías chilenas.

(miles de dólares)

1948	2.590
1949	953
1950	1.619
1951	3.352
1952 (primer semestre)	1.167

Fuente: Banco do Brasil. Río de Janeiro

/que los pactantes

de su papel de estimulador del comercio. Además, la restricción cuantitativa de la importación en los países del grupo, y acentuadamente en los dos recientes años, ha recurrido con frecuencia al cercenamiento de las facilidades de ese crédito, por el resorte de impedir que a través de las cuentas respectivas, el importador financie a sus proveedores, transfiriéndoles el valor de las mercaderías contratadas antes de que éstas se embarquen a su destino. También negando autorización para que el proveedor extranjero realice despachos en consignación, o sea, de pago diferido.^{1/}

En el crédito bancario al importador, destinado a facilitar la introducción de mercaderías extranjeras, el control selectivo de las importaciones denota cierta tendencia a reservar ese tipo de crédito a los abastecimientos esenciales, obligando al importador a financiar anticipadamente el valor total de la operación, por sus propios medios, cuando ella incide en artículos prescindibles. Es más, en algunos países, se ha estudiado la sustitución parcial del régimen del control selectivo a base de permisos, por el de una acción estatal sobre los créditos bancarios solicitados por los importadores, la que contraería la demanda de divisas, con menos inconvenientes, a juicio de funcionarios calificados, que el que acarree el régimen de permisos.

En el comercio dentro de la zona sur de América Latina, y según consta en la información existente, las limitaciones al crédito privado, en el ánimo de las autoridades que las deciden, se vinculan también a experiencias poco alentadoras recogidas en este campo. Los productos regionales que arriban a destino bajo algunas de las modalidades del crédito privado, suelen ser retirados con retardo por los consignatarios, y en ocasiones, se abandonan en las aduanas. Los pagos, con cierta frecuencia, no se realizan dentro de los plazos convenidos. El comercio

^{1/} Entre las medidas recientes, de esta naturaleza, se cuenta la adoptada en Argentina con la exportación de ganado a Chile, que se expedía a base de créditos privados, y que desde mediados de 1952 debe cubrirse con anterioridad a su despacho.

normas contribuirían al estímulo de la diversificación de las exportaciones, si acogen el principio de excluir de los efectos del control selectivo sobre la importación, realizado por medio de la restricción crediticia interna, a las mercaderías secundarias de origen regional que esa diversificación vaya agregando al intercambio.

6. Reexportaciones

El convenio de pagos argentino-brasileño, de octubre de 1948, determina que los productos originarios del territorio de ambos pactantes, que sean objeto de comercio mutuo, se destinarán exclusivamente a su respectivo consumo interno o a ser transformados por la industria del país importador. Además, en el mismo convenio, y en correspondencia con esa disposición, los dos países se comprometen a vigilar que la transferencia de fondos, a través del "clearing", corresponda sólo a operaciones directas entre las partes contratantes. Los demás tratados de comercio y de pagos que unen a las repúblicas de la zona sur, y salvo algunas menciones indirectas o susceptibles de interpretación distinta, guardan silencio acerca de la reexportación de mercaderías adquiridas en "clearing" o en compensación.^{1/}

Aunque del examen de cierto número de resoluciones recaídas en solicitudes de negocios triangulares, que envolvían actos de reexportación, parece desprenderse que la interpretación oficial más generalizada es la de que las compras que se efectúen bajo el régimen de "clearing" o de compensación, se entienden dirigidas a la satisfacción del consumo propio del país importador, algunas autoridades se han inclinado a considerar que, una vez nacionalizada la mercadería, o sea, pagado el derecho aduanero de internación y de no existir compromisos contractuales en contrario, no habría obstáculos para reexpedirla libremente a otro destino. En Uruguay, marcadamente, no parece exteriorizarse preocupación alguna acerca de si las mercaderías negociadas en convenios bilaterales son o no reexpedidas a otros mercados por el primer comprador. Esta conducta se halla dentro del mismo plano de su política favorable a los acuerdos destinados a facilitar el tránsito de productos, en una medida tan amplia, que en cierto modo extiende al campo de las mercaderías el criterio del ingreso y salida libres del capital en dólares.

^{1/} En el convenio argentino-chileno de 1952, que acuerda la permuta de ganado por cobre, se establece que el intercambio de estos productos se entiende referido al consumo interno, comprometiéndose ambos gobiernos a adoptar medidas para evitar la reexportación.

La falta de resortes de contacto, o de intercambio de informaciones, entre los órganos nacionales directores del comercio exterior, señaladamente en el ramo de cambios, contribuye a librar por entero a los particulares la iniciativa de negociar los créditos sobrantes en áreas monetarias que podrían absorberlos. Según lo reveló la encuesta, y en más de un país, no es excepcional que la autoridad pública se de cuenta, sólo después de efectuado un movimiento de mercaderías, de que éste obedece a actos plurilaterales, que en ocasiones se hallan en pugna con los intereses permanentes de la exportación directa a los mercados compradores.

Cuadro 18 Comercio argentino-chileno
 Cuentas argentinas de "clearing"

<u>Cuenta</u>	<u>Aplicación</u>	<u>Tipos de cambio</u> (nacionales por dólar)
"Especial Exportaciones Circular 1308"	Mercaderías básicas ^{1/}	5,00 y 7,50
"Especial Exportaciones Circular 1310"	Mercaderías marginales ^{2/}	Libre oficial ^{3/}
"Cuenta: Transferibles otros conceptos"	Invisibles	Libre Oficial

^{1/} Las principales mercaderías, cuyo valor se liquida por la Cuenta 1308, son:

Argentinas: Aceite semirefinado, carne, cueros curtidos, ganado, harina, lana, quebracho, manteca y grasas, semillas oleaginosas, tejidos peinados, trigo.

Chilenas: Carbón, carboncillo, coquecillo, cemento, cobre, ferromanganeso, hierro, libros, madera, salitre.

^{2/} Las principales mercaderías, cuyo valor se liquida por la cuenta 1.310, son:

Argentinas: libros, tejidos, cardados y manufacturas diversas.

Chilenas: avena, manufacturas diversas, nueces, sulfato de sodio y vinos.

^{3/} El Tipo Libre Oficial fluctúa actualmente en alrededor de 14 nacionales por dólar, suma de la que resulta un precio en Chile de ch. 4,64 por nacional.

Fuente: Banco Central, Argentina.

El cuadro que sigue, referido al año 1951, permite apreciar la significación de las transacciones del comercio visible argentino-chileno, que tienen lugar a cada uno de los tipos de cambio señalados más arriba. El cuadro indica también el monto de las utilidades en moneda corriente, que el Erario argentino obtiene por el capítulo de diferencia de cambios, en ese mismo comercio:

/Cuadro 19

la concesión del cambio de Mercado Libre Oficial, cambio que es, aproximadamente, de 14 nacionales por dólar.

El incentivo que este régimen despierta en los compradores chilenos de productos argentinos se robustece a virtud de la política coincidente que también ha seguido Chile en el sentido de impulsar sus importaciones desde Argentina. Mientras esta república, en cada ocasión, aumentó el valor en nacionales de la moneda de cuenta que emplea en el "clearing" con Chile, en relación directa con la devaluación general de sus cambios, Chile, que no hizo lo mismo, la excluyó constantemente de los efectos de las sucesivas devaluaciones en este país. Así y con alguna oscilación, esa moneda de cuenta se mantuvo en Chile muy próxima a su nivel primitivo y cada vez más distante del valor, en pesos chilenos, a que alcanzaban las divisas producidas por exportaciones a otros destinos. Aunque la exportación chilena a Argentina, y en especial desde 1949, viene sufriendo de lleno el efecto desalentador de este régimen que le otorga una remuneración inferior a la que obtiene por sus ventas a otros mercados, el sistema ha prevalecido, principalmente a influencias de la política destinada a moderar las alzas de los alimentos que Chile importa desde Argentina.

3. Exportaciones chilenas

El cuadro que sigue pone en evidencia los dos hechos ya mencionados, que quitan aliciente a la exportación de mercaderías chilenas a Argentina. Uno, el quebrantamiento de la relación entre las tasas cambiarias oficiales chilenas y las que rigen para ese país. Y otro, derivado del primero, y que es la divergencia entre el tratamiento cambiario que Chile asigna a sus exportaciones en general, y el que señala para las que van a Argentina.

/Cuadro 20

de Santiago, en términos que provocaban un acentuado desaliento en los exportadores, hubo de recurrirse al arbitrio de disminuir el saldo activo de la cuenta por medio de venta de giros a viajeros y turistas que se dirigían a Argentina. Comunmente, éstos utilizan para sus gastos el billete argentino que, por diferentes causas, se vacía en crecidas cantidades en Chile, donde se cotiza actualmente a Ch. \$ 6,50 por nacional.^{1/} Como la venta de giros podía efectuarse al tipo de cambio asignado a los Servicios, que es de 4,64 aproximadamente, su adquisición resultaba particularmente atractiva, ya que los viajeros obtenían esta divisa por un valor inferior, en aproximadamente un treinta por ciento, al precio del billete. La capacidad de Chile para adquirir mercaderías en Argentina se reducía así en relación de un dólar por cada 14 nacionales vendidos en giro.^{2/}

Sumado a los factores depresivos que gravitan sobre la exportación chilena a Argentina, se cuenta uno de carácter psicológico, que deriva del método de contabilización de los cargos en las cuentas de régimen limítrofe en pesos argentinos. Supóngase, a vía de ejemplo, que el abastecedor chileno embarque una mercadería clasificada en Argentina al tipo de 7,50 y que la mercadería alcance el valor de 2.000 pesos argentinos. La Aduana de ese país, al internarla, proporciona un "Certificado de despacho a plaza" por 400 dólares (2.000:5), suma por la cual el importador satisface 3.000 nacionales al Banco, a razón de 7,50 por dólar, pero el crédito al país de origen se extiende por 400 dólares quedando la diferencia de 1.000 nacionales a favor del margen

^{1/} Cotización de 10.11.52.

^{2/} Como el Banco Central argentino contabiliza todas sus operaciones con Chile en paridad con el dólar, esta unidad representa indistintamente en ese país, 5, 7,50 ó 14 pesos argentinos, según el tipo de cambio asignado a la mercadería o servicio transado. El mismo dólar en Chile vale en todos los casos 65 pesos, según cotización al 10.11.52. Si este dólar es adquirido en el mercado bancario chileno para importar mercaderías básicas, la operación se efectúa comprando 5 nacionales de exportación de 13 pesos cada uno. Si es adquirido para importar mercaderías secundarias o para cubrir el valor de servicios devengados por Argentina o pago de gastos de viajeros y turistas, entonces la operación se realiza comprando en Santiago 14 nacionales, siempre por el valor total de 65 pesos, con lo cual cada nacional resulta al precio de 4,64.

Cuadro 21 Chile: Significación en pesos chilenos de un dólar
proveniente de exportaciones a/

	Exporta- ciones a Argentina	Exporta- ciones a Brasil b/	Exporta- ciones a otros destinos	% de subvaloración g/	
				Argentina	Brasil
Arvejas y Avena	65	85	122	- 46,7	- 30,3
Azufre	65	85	122	- 46,7	- 30,3
Cebada malteada	-	85	122	-	- 30,3
Cemento	65	85	122	- 46,7	- 30,3
Cobre y sus manufacturas c/	45	60	60	- 25,0	-
Ferromanganeso	65	85	122	- 46,7	- 30,3
Fibra de cáñamo	65	85	122	- 46,7	- 30,3
Frutas frescas y secas	65	60	60	+ 8,3	-
Hierro y acero	65	-	122	- 46,7	-
Hilados de lino	65	85	122	- 46,7	- 30,3
Lentejas d/	65	85	91	- 28,6	- 6,6
Maderas de alerce, coigüe y mañíu	65	-	122	- 46,7	-
Maderas de ciprés, lenga, lingue y roble	65	-	60	+ 8,3	-
Maderas de laurel y raulí e/	65	-	106,50	- 39,0	-
Manuf. varias e incl. productos medicinales f/	65	85	122	- 46,7	- 30,3
Quillay	65	60	60	+ 8,3	-
Salitre	50	50	50	-	-
Sulfato de sodio y/o sulfato de cobre	65	85	122	- 46,7	- 30,3

Fuente: Decreto 76, de 6.2.52, del Ministerio de Economía, Chile y cotizaciones bancarias del dólar de exportación.

a/ Cotizaciones al 10.11.52

b/ El Dólar de "clearing" con Brasil, de tipo libre, también sufre en Chile una subvaloración, que al 10.11.52 era del 32 por ciento respecto del precio del dólar para exportaciones a otras áreas de monedas convertibles. La subvaloración emana de la acumulación en Chile de saldos activos sobre Brasil, sin demanda suficiente, y a la ausencia de un poder comprador oficial para las divisas producidas por las exportaciones.

c/ El tipo de 45 pesos para exportaciones a Argentina, es un trueque con ganado. A otros países el tipo de cambio para el cobre es de 60 pesos, hasta un precio de 35,5 centavos de dólar por libra de cobre. El excedente y más un descuento sobre dicho precio básico de 35,5 centavos, descuento que es de 10 por ciento para el cobre elaborado y de 7 por ciento para el semielaborado, se liquida a tipo de mercado libre.

/d/ 50 por ciento

Cuadro 22 Chile: Valor de un dólar para importaciones, en pesos chilenos	a/				
	Importaciones desde Argentina Cuentas 1308 y 1310	Importaciones desde Brasil, en "clearing"	Importaciones desde otros orígenes	% de sobrevaloración	
			Argentina	Brasil	
Aceite semirefinado y/o semillas oleaginosas b/	65	60	60	+ 8,3	-
Animales en pie, menos vacunos transportados por Ferrocarril	65	85	122	- 46,7	- 30,3
Vacunos transportados por F.C. y carne c/	45	--	122	- 63,1	-
Algodón en rama	65	60	60	+ 8,3	-
Cacao	-	85	122	-	- 30,3
Cueros vacunos	65	85	122	- 46,7	- 30,3
Curtientes vegetales y químicos, inc. el quebracho	65	85	122	- 46,7	- 30,3
Manufacturas diversas e inc. productos medicinales	65	85	122	- 46,7	- 30,3
Lana lavada y sin lavar	65	85	122	- 46,7	- 30,3
Libros	65	85	122	- 46,7	- 30,3
Trigo	50	-	50	-	-

Fuente: Presupuesto de divisas de 1952, Chile.

- a/ Cotización al 10.11.52, más 0,50 de comisión bancaria en el caso de la cuenta 1308.
- b/ En el segundo semestre de 1952, Argentina y Chile acordaron un trueque de 7.000 toneladas de aceite semirefinado de girasol, por 15.050 toneladas de productos de hierro y acero de Huachipato.
- c/ El Nacional de Exportación de la Cuenta 1308 para importación de vacunos a transportarse por ferrocarril, y para carne, se estabilizó en Chile al precio de Ch. \$ 9, de lo que resulta un dólar de Ch. \$ 45. Los nacionales de esta cotización proceden de las ventas de cobre a Argentina, que se liquidan a igual precio. En septiembre de 1952 fué prorrogado, con vigencia hasta el 1° de febrero de 1953, el convenio de trueque ganado-cobre. El aforo por cada vacuno que se interna a Chile por el centro y norte, sigue siendo de Nac. 995,60 y de Nac. 935, equivalentes a US\$ 199,12 y US\$ 187, respectivamente. El cobre se factura a razón de US\$ 1.000 la tonelada.
- d/ Esta columna señala el porcentaje a que asciende la diferencia entre el precio real a que se adquieren en Chile las divisas destinadas a pagar importaciones desde Argentina, y la suma a que alcanzaría el precio de paridad de esas divisas. Es también representativa de las modificaciones que experimentaría el precio de ellas, si pasara al régimen de paridad.

/En general,

5. Efectos contrapuestos de la divisa marginal

La inexistencia de paridad a que se ha aludido y el hecho de no señalar Chile para la moneda de compensación con Argentina, ni cambio oficial, ni tasas múltiples, permite que los tipos diferenciales argentinos generen en Chile, por repercusión, el desdoblamiento de la moneda de compensación, que se subdivide en dos, de precios distintos: una, la general, que es el Nacional de Exportación y cuya cotización deriva de la demanda y de la oferta en el mercado bancario de Santiago; y otra, marginal, de precio más bajo e inversamente proporcional al de la más alta en Argentina y cuya presencia adquiere notoria gravitación en el conjunto del intercambio entre ambos países, a causa de las contrapuestas repercusiones que alcanza y que se explican por el cuadro siguiente:

/Cuadro 23

La tasa virtual de cambio chilena de 4,64 pesos por nacional, que corresponde a la argentina de 14 nacionales por dólar, agrava el efecto con que la subvaloración contribuye a intensificar la tendencia al desequilibrio del comercio argentino-chileno. El cuadro que precede comprueba que las mercaderías argentinas cuya exportación goza del cambio más remunerativo, y que son ciertas manufacturas y también otros productos que necesitan de un tratamiento que estimule su salida, disfrutan para su entrada a Chile del cambio más conveniente, que es el que proporciona al importador chileno el tipo marginal a que se ha aludido. En contraste, no es equivalente la situación de las mercaderías chilenas de igual naturaleza que se expiden a Argentina. Al contrario, el exportador de ellas sufre en Chile la tasa más desfavorable, que es la del cambio marginal mencionado de 4,64. A la vez, el importador de ellas en Argentina, debe afrontar también la tasa más desfavorable, que es la del 14. Pero si Chile expide el mismo producto a otro mercado, por ejemplo al peruano, entonces el exportador chileno, que al vender a Argentina recibió el tipo más exiguo, disfrutará del más alto. ^{1/}

La situación descrita suscita serias preocupaciones respecto de los impedimentos que, necesariamente y de no adoptarse alguna fórmula normalizadora, encontrará la ejecución del convenio alcanzado en abril de 1952 por Argentina y Chile, en orden a otorgarse mutuamente permisos para el intercambio de numerosos productos, muchos de ellos manufacturas livianas y a base de un equilibrio de valores que ambos gobiernos, y según el mismo convenio, se obligan a mantener.

El tratamiento cambiario inequivalente que sufren las mercaderías secundarias, afecta también a los pagos por transferencia de capitales y comercio invisible. En Argentina, el tipo para inversiones en el Exterior y para Servicios, es el de mayor precio en moneda nacional, En Chile, para ordenar iguales pagos en Argentina, puede adquirirse al precio más bajo la divisa marginal a que se ha hecho referencia.

^{1/} Véase, por ejemplo, el caso de una exportación de sulfato de sodio. Para importarlo a Argentina, los cambios deben adquirirse en ese país a más o menos 14 nacionales por dólar, que reportan al exportador chileno, según cotización al 10.11.52, la suma de Ch. \$ 4,64 por nacional, o sea, Ch. \$ 65 por dólar, en esa fecha. Si la venta es al Perú, el exportador chileno, en la misma fecha recibe por cada dólar, Ch. \$122.

sus economías. La disposición favorable que en ambos países existe para buscar una solución a ese problema, dió lugar a mediados de 1951 al examen oficial de una fórmula según la cual Argentina y Chile, abandonando el procedimiento actual y conviniendo un "clearing", liquidarían las operaciones mutuas en dólares de cuenta, a los que se aplicarían por ambas partes los mismos tipos de cambio fijados al dólar estadounidense para iguales transacciones. Pero la decisión hubo de ser preterida, en especial por consideraciones relacionadas con el movimiento interno de precios, perjudicial al consumidor, que habrían sufrido en Chile algunos artículos básicos que Argentina suministra tradicionalmente al abastecimiento alimenticio chileno.

Posteriormente, en el acta preparatoria suscrita en Santiago en febrero de 1953 por Argentina y Chile, ya citada anteriormente, en la que se adoptan resoluciones tendientes a estudiar y concertar un convenio de coordinación de producciones y de intensificación del mutuo comercio, se expresa que los dos gobiernos "se pondrán de acuerdo para facilitar en todo lo posible los pagos entre ambos países, particularmente para derogar o modificar las disposiciones vigentes sobre tipos de cambio, movimientos de fondos, distribución de divisas, trámites administrativos y bancarios que dificulten dichos pagos."

este aspecto de la importancia de los estudios sobre el tráfico marítimo, en su relación con el robustecimiento del comercio exterior, algunos de los documentos presentados por la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina a la Junta de Expertos en Siderurgia celebrada en Bogotá en octubre de 1952, ponen de relieve la repercusión del valor de los fletes en la capacidad competitiva de las mercaderías originarias de la región, frente a las similares de otras procedencias que se ofrecen a los mercados latinoamericanos. Dichos documentos, que constituyen un primer estudio respecto de la influencia de los factores locales en la estructura de costos, examinan las condiciones de ubicación y otras que deberían reunirse, en determinadas industrias, para obtenerlos a niveles normales. Partiendo del supuesto de ocho plantas, algunas hipotéticas, localizadas, siete en países latinoamericanos y una en la costa atlántica de Estados Unidos, en Sparrow Point, establece costos comparativos, calculados a base de la influencia de los factores locales. Tomando, a modo de ejemplo, el caso de la industria siderúrgica, señala que el costo teórico por tonelada de arrabio alcanzaría a 43 dólares en una planta con capacidad para producir 850 mil toneladas anuales, ubicada en San Nicolás, Argentina; a 30,3 dólares en la usina con capacidad para 230 mil toneladas, localizada en Huachipato, Chile; a 31,9 dólares en la que se ubica en Chimbote, Perú, con capacidad de 150 mil toneladas, y a 27,6 dólares en la de Sparrow Point, cuya capacidad se supone de un millón de toneladas. La escasa diferencia entre los costos de las industrias que disfrutaban de condiciones propicias de localización, sugiere que el aprovechamiento de las ventajas relativas que este hecho les proporciona para competir en los mercados adonde acudirán con sus productos, depende en último término del precio de los fletes de transporte.

Para la realización del estudio sobre tráfico marítimo, en su conexión con el comercio exterior, se tropezaba con una notable falta de información básica de origen oficial. Fué así necesario recurrir a la ayuda de compañías navieras privadas en diferentes países, para reunir elementos de juicio que permitieran presentar un cuadro, aunque somero, acerca de las características del transporte por mar en las costas meridionales de la América Latina y de sus principales problemas, en relación con los intereses de crecimiento del intercambio comercial entre los países de la zona sur y de la región en general. La ausencia de estadísticas en algunos casos, y su carácter

/fragmentario, en

Cuadro 24. Intercambio comercial entre los países de la zona sur de América Latina. En miles de toneladas. Promedio 1946/1948

Exportadores	Países importadores							Total
	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Uruguay	
Argentina	-	47,9	386,4	172,9	81,3	108,7	146,0	943,2
Bolivia	26,2	-	2,2	0,4	0,3	3,2	0,0 ^{a/}	32,3
Brasil	752,5	2,6	-	39,2 [/]	1,7	1,3	132,4	929,7
Chile	131,6	15,4	72,3 [/]	-	0,5	59,6	9,6	289,0
Paraguay	168,8	0,0 ^{a/}	0,1	0,0 ^{a/}	-	0,1	56,9	225,9
Perú	108,8	73,4	4,4	581,1	0,0 ^{a/}	-	123,2	890,9
Uruguay	2.321,6 ^{b/}	0,8	25,7	1,0	4,2	0,2	-	2.353,5
Total	3.509,5	140,1	491,1	794,6	88,0	173,1	468,1	5,664,5

Fuente: Anuarios de Comercio Exterior.

a/ Cantidad inferior a 500 toneladas.

b/ Más del 80% de esta cifra corresponde a arena transportada por vía fluvial.

A partir de 1949, principalmente a causa del descenso de la exportación triguera de Argentina y de la caída de la exportación arenera uruguaya, se reduce el tonelaje a que alcanzaba el comercio exterior intrazonal. En 1951 el total movilizado en la zona sur fué sólo de 4,15 millones de toneladas^{1/}.

Ahora bien, para establecer la cantidad de carga transportada por vía marítima, debe tomarse en cuenta que el comercio entre Argentina y Uruguay se realiza en su casi totalidad por vía fluvial y que lo mismo ocurre con el que Paraguay mantiene con el exterior. Y también, que el intercambio argentino-chileno se efectúa por vía terrestre sólo en reducido porcentaje, en especial por el Transandino de Juncal y el ferrocarril de Antofagasta a Salta. Deduciendo del tonelaje total intercambiado en 1951 el que se transporta por vías distintas de la marítima, se tiene la situación que señala el cuadro siguiente, por el que se establece que de ese total, alrededor del 80,2 por ciento fué movilizado por mar:

^{1/} La exportación de arena uruguaya a Argentina, de 2,3 millones de toneladas en 1949, bajó a 261 mil toneladas en 1950.

Cuadro 26 Participación calculada de las naves de países de la zona sur de América Latina, en el transporte de mercaderías del comercio intrazonal. 1951

(En miles de toneladas)

Argentina	a/	278
Brasil	b/	180
Chile	a/	323
Perú	c/	60
Uruguay	d/	36
Total		877

Fuentes:

- a/ Empresas navieras.
- b/ Estadísticas parciales del Lloyd Brasileiro.
- c/ Calculado.
- d/ Administración Nacional de Puertos, Montevideo.

Las flotas de los países de la zona sur habrían transportado en 1951 cerca de 900 mil toneladas de carga del comercio intrazonal, o sea, algo más de 27 por ciento del tonelaje total de éste. En el acarreo de la carga mencionada intervinieron alrededor de 65 buques ^{1/} de banderas argentina, chilena, brasilera, peruana y uruguaya, buques cuyo tonelaje deadweight ^{2/} en conjunto alcanza a aproximadamente 508 mil toneladas. A su vez, este tonelaje representa alrededor del 27,5 por ciento del total de bodegas a flote que poseen los cinco países aludidos y que sube a 1,9 millones de toneladas.

Las posibilidades de un eventual aumento de la participación de las marinas mercantes locales en el comercio intrazonal, con su actual capacidad de bodegas, pueden juzgarse por el cuadro siguiente:

- ^{1/} La dificultad de precisar exactamente el número de buques de cada país dedicados al comercio internacional en un año determinado, reside en que los de cabotaje suelen efectuar viajes al exterior.
- ^{2/} Peso de la carga que el buque puede transportar, más el peso de combustibles, lubricantes, agua, víveres y tripulación.

capacidad de carga d.w. de las mismas unidades alcanza al promedio de 6.100 toneladas por buque.

La intervención de las otras 45 naves locales en el comercio intrazonal se realiza como parte del cumplimiento de itinerarios habituales al hemisferio norte, que se inician principalmente en los puertos del Río de la Plata, para el caso del Atlántico, y en Valparaíso, para el caso del Pacífico. Estas naves que, por lo general, no pasan de uno a otro océano, registran una capacidad promedial d.w. levemente superior a 8 mil toneladas y una velocidad media que oscila entre 15 y 16 nudos.

Alrededor del 73 por ciento del tráfico intrazonal marítimo es atendido por buques europeos, norteamericanos y panameños, de un andar no inferior, y salvo excepciones, a 15 nudos y con frecuencia más alto. Aunque no se dispone de datos completos de su capacidad unitaria de carga, los parciales que existen permiten conjeturar que, promedialmente, es superior a 8.000 toneladas d.w.^{1/} De estos buques, los que pasan por el Estrecho de Magallanes transportaron en 1951 alrededor de 735 mil toneladas de carga del comercio intrazonal.

Resumiendo los datos expuestos y hasta donde es posible generalizar a base de elementos de por sí muy complejos y siempre en relación a 1951, se tiene que las mercaderías del comercio intrazonal que se movilizan en naves locales, en cerca de 63 por ciento disfrutaban de condiciones de transporte que no serían substancialmente inferiores a las que presentan las unidades foráneas que trafican en los mismos mares y que alrededor de un 37 por ciento de esas mercaderías sufre de condiciones de acarreo inferiores a las que ofrecen los buques foráneos de mayor velocidad y más amplia capacidad de carga, a que se hizo mención. Este porcentaje se polariza en el movimiento de mercaderías que va desde un océano al otro por la vía del Estrecho de Magallanes, y afecta, por lo tanto, a las operaciones del mutuo comercio de los países que se hallan a uno y otro lado de la zona meridional del continente americano.

4. Desequilibrio del tráfico

El comercio entre los países meridionales de ambos océanos se

^{1/} En el folleto "Situación del Transporte Marítimo en Chile" publicado en 1952 por la Asociación Nacional de Armadores, Valparaíso, se establece que 67 naves extranjeras que transitan habitualmente en las costas chilenas poseen una capacidad unitaria d.w. de 8.800 toneladas, en promedio.

El cuadro que precede señala el porcentaje que representa la carga movilizada en el sentido Atlántico-Pacífico, con respecto a la que se transporta en el trayecto contrario. Dicho porcentaje, que desciende de 63,2 por ciento en 1946-47, a 26 por ciento en 1950-51, manifiesta la intensidad creciente del desequilibrio del tráfico. La carga que va desde el Atlántico al Pacífico ha bajado hasta representar apenas la cuarta parte de la que se mueve en la dirección opuesta.

El crecimiento del desnivel en el tonelaje transportado es simultáneo a la tendencia al equilibrio que en los recientes años muestran los balances comerciales entre los países del Atlántico y del Pacífico Sur. Esos balances, tal como se explicó en el Capítulo II de este estudio y en particular los de Argentina con Chile y Perú, registraban tradicionalmente saldos favorables a esa epública. Desde 1949, el descenso de las exportaciones agropecuarias argentinas reduce el nivel de ocupación de bodegas de las naves que viajan entre el Atlántico y el Pacífico Sur. A la vez, los saldos del balance comercial, en rápida transición, pasan a ser adversos a Argentina y Brasil ya en 1950 y tal como puede apreciarse por el cuadro que sigue:

Cuadro 29 Saldos del comercio exterior entre los países del Atlántico y Pacífico Sur, en millones de dólares.

<u>1946</u>	<u>1947</u>	<u>1948</u>	<u>1949</u>	<u>1950</u>	<u>1951</u>
-10,8	-28,1	-29,4	- 6,7	+ 4,7	+7,1

Fuente: Comisión Económica para América Latina

Nota: El signo + o - indica saldo a favor o en contra, respectivamente, de Chile y Perú

Además de las consecuencias señaladas, el desequilibrio del tráfico entre ambos océanos se traduce en otros dos efectos: pérdida de la regularidad de los servicios de salida de naves de las líneas navieras de curso habitual y aumentos de sus costos de transporte, ya que los buques que viajan desde el Atlántico al Pacífico Sur, en este trayecto, deben trasladarse con sus bodegas semi vacías. Aun, en 1952, algunas naves argentinas se movilizaron totalmente en lastre a puertos chilenos adonde iban para embarcar carga destinada a Buenos Aires. El Cuadro 30 manifiesta la pérdida de regularidad con que el desequilibrio del tráfico se refleja en los servicios de salida de buques entre Argentina y Chile y sugiere

/por si

Lógicamente, dicho equilibrio no debería fundarse en una contracción de las importaciones que proporciona Argentina, sino en el aumento de la exportación a esa República de mercaderías chilenas y peruanas de importancia equivalente a la de los alimentos de que ella abastece. Como el equilibrio de los balances comerciales, según se ha visto más arriba, intensifica el desnivel en el tonelaje de carga que se moviliza entre el Atlántico y el Pacífico, la conciliación de los fines de la política comercial con los de una política de fomento del tráfico marítimo en naves nacionales de países de la zona sur, plantea cuestiones que invitan a un cuidadoso estudio.

5. Fletes y costos

Se menciona con frecuencia el problema de la determinación del precio del transporte en naves de banderas locales, ya que ese precio suele ejercer influencia sobre la capacidad competitiva de los productos movilizados, cuando se destinan a plazas donde se ofrecen mercaderías similares provenientes de otras regiones del mundo. Este caso se presenta con cierta reiteración en el comercio intrazonal que los países del Pacífico mantienen con los del Atlántico, a través del Estrecho de Magallanes.

El desequilibrio del tráfico entre ambos océanos; la competencia de mercaderías de procedencia europea y norteamericana acarreadas en naves más veloces y de explotación más económica; el tipo de carga, que en el trayecto del Pacífico al Atlántico es por lo general surtida y, por tanto, de operación más onerosa, mientras que la que viene de los países del Atlántico consiste principalmente en productos naturales, ensacados o a granel, que demandan menores gastos de movilización, vinculan la determinación de tarifas a factores circunstanciales de extrema movilidad.

Por lo general, las tarifas se fijan ad valorem, es decir, señalando precios más altos de transporte a los productos que, por su cotización en el mercado, se hallan en situación de soportarlos. Pero las tarifas, para iguales mercaderías y distancias, son por lo general, distintas en cada país, pues deben ajustarse al tipo de cambio a que la respectiva empresa naviera convierte los valores recibidos, bien sea que los destine a cubrir gastos de sus naves en la misma plaza en que efectuó la recaudación, o que los remita al país a que pertenece su bandera.

En la actualidad, el tráfico marítimo entre Argentina, de un lado, y Chile y Perú, del otro, se halla regido por una tarifa de fletes aprobada por el Ministerio de Transportes argentino, que la señala en pesos

/chilenos para

propulsor influye en el número de tripulantes, en el combustible empleado, en la cantidad de espacio que éste resta al destinado a carga y especialmente en la velocidad de crucero. Otros factores, variados y complejos, gravitan en distinta medida sobre los costos, particularmente los gastos de movilización de carga y los de puerto, el grado de aprovechamiento de las bodegas, el desequilibrio del tráfico en relación a sus sentidos, la distancia del transporte, etc. Cada empresa puede determinar los costos de operación de sus barcos, pero las tarifas dependen también de la competencia con otras líneas, de los convenios de fletes y de la demanda de transporte en los trayectos del itinerario.

El cuadro siguiente, elaborado con la ayuda de empresas navieras argentinas y chilenas, enumera los factores que intervienen en los costos de operación de las naves. El cuadro se basa en la estimación de que un buque de 5.000 toneladas d.w. y veinte años de edad, con calderas a petróleo, tendría un gasto diario de operación de aproximadamente un mil dólares cuando navega y de 750 dólares cuando se halla en puerto, debiendo advertirse que, naturalmente, la distribución porcentual que señala el cuadro varía según las características propias de cada nave y también a influencia de las causas, extrañas a ellas, que alteran la duración normal de los viajes:

costos de operación. Además, la demanda para el transporte de mercaderías perecibles u otras cuya pronta llegada interesa a los respectivos importadores, se inclina hacia las unidades capaces de cumplir un recorrido determinado en tiempo más corto.

El problema de la baja velocidad de buques de banderas locales, en relación a la más alta de naves foráneas que intervienen en el comercio intrazonal, afecta en especial, como antes se dijo, al comercio entre Argentina, Brasil y Uruguay, de una parte, y Chile y Perú, de otra, en cuanto concierne al intercambio que efectúan por la vía del Estrecho de Magallanes.

El cuadro que sigue, que para diversas mercaderías relaciona el valor de los fletes desde Chile y puertos europeos hacia el Atlántico, pone de manifiesto la relación entre la velocidad y las tarifas de transporte:

en el tráfico intrazonal que realizan las naves de banderas locales. Debe advertirse por eso que en el transporte entre los puertos argentinos y chilenos, las ventajas que se derivarían del uso de unidades rápidas se limitarían en parte por la dificultad de navegación de los canales del extremo sur y por las prolongadas permanencias en puerto, en relación al tiempo total del recorrido. En cambio, los beneficios de la velocidad se aprovecharían íntegramente en líneas de mayor distancia, como la que une a Brasil y Chile y según se desprende del cuadro siguiente:

Cuadro 33 Relación de velocidad de las naves y tarifas de fletes en determinadas mercaderías.

Mercadería	Puerto de embarque	Distancia (millas)	Días de navegación a razón de:		Valor del flete (dólares)	
			10 nudos	15 nudos	a/	b/
Desde puertos chilenos a Río de Janeiro:						
Azufre	Antofagasta	4.270	18	12	29	36,25
Salitre	Iquique	4.476	19	12	30	37,50
Sulfato de cobre	Antofagasta	4.270	18	12	35	45,00
Cebollas	Valparaíso	3.707	15	10	38	47,50
Cobre (lingotes)	Antofagasta	4.270	18	12	27	33,75
Cobre (planchas)	San Antonio	3.576	15	10	29	36,25
Cemento	Valparaíso	3.707	15	10	15.0	
Vinos	Valparaíso	3.707	15	10		1,35 el cajón
Desde puertos norteamericanos y europeos a Río de Janeiro:						
Azufre	New York	4.763	20	13	22,50	en sacos
Sulfato de amonio	Hamburgo	5.550	23	15	21.00	
Sulfato de cobre	Liverpool	5.145	21	14	(19,60 sólido)	24,50 líquido
Cebollas	Lisboa	4.232	18	12		
Cobre (lingotes)	Amberes	5.290	22	15	30,80	
Cobre (planchas)	Amberes	5.290	22	15	30,80	
Cemento	Hamburgo	5.550	23	15	21.00	
Vinos	Lisboa	4.232	18	12		1,70 el cajón

Fuente: Empresas navieras de Brasil y Chile.

a/ Valores obtenidos de la lista de tarifas de la Compañía Chilena de Navegación Interoceánica, sin incluir la sobretasa de 25 por ciento a los fletes a Río de Janeiro.

b/ Valores de los fletes, incluida la sobretasa de 25 por ciento.

/La influencia

b) Movilización de carga

El cuadro 31 señaló que este rubro, con el de "Gastos de Puerto" constituye casi el 40 por ciento del costo total de operación de las naves mercantes. Los desembolsos que comprende son los de estibadores y personal semejante, cuya remuneración varía según el régimen de jornales portuarios, leyes sociales, instalación de muelles y bodegas, y mecanización. El nivel de ésta es significativo para las tarifas, ya que permite contrarrestar, al menos en parte, la propensión al alza que proviene de la constante elevación de salarios y de la transformación, en algunos puertos, del régimen de remuneración a base de carga movilizadora, por el de jornal constante.

El cuadro que sigue muestra los costos de movilización de carga, en 1952, en puertos de países meridionales de América Latina, para productos seleccionados.

c) Gastos de puerto

Este rubro, íntimamente relacionado con el de movilización de carga, y que comprende el practicaaje, pilotaje, remolcadores, boyas, muellaje, etc., experimenta apreciables variaciones entre un puerto y otro, ya que depende de las facilidades que cada uno ofrezca para la operación de atraque y siguientes, y de las tarifas locales.

El cuadro que viene señala los gastos en los principales puertos americanos:

Cuadro 36 Gastos de puerto en países americanos

(practicaaje, pilotaje, remolcadores, boyas, muellaje y otros)
(En dólares)

<u>Puertos chilenos</u>	<u>Por recalada</u>	<u>Observaciones</u>
Iquique	US\$. 31.77	En muelle; a la gira US\$. 19.67
Antofagasta	" 58.87	En muelle; a la gira US\$. 31.97diarioe
Valparaíso	" 77.92	En muelle; a la gira US\$. 19.67 un día
San Antonio	" 72.75	En muelle; a la gira poza US\$.48.16
San Vicente	" 34.80	En muelle; a la gira, nada.
Corral	" 52.96	En la boya.
<u>Puertos peruanos</u>		
Ilo	" 13.72	En la boya
Mollendo	" 13.92	En la boya
Callao	" 316.62	En el muelle
<u>Puertos ecuatorianos</u>		
Guayaquil	" 2.360,96	A la gira en Río Guayas.
<u>Puertos norteamericanos</u>		
San Francisco, Calif.	" 414.78	En el muelle
Nueva York	" 689.	Muelle de Brooklyn
Nueva York	" 756.	Muelle de Isla Manhattan
Boston	" 408.55	Muelle.
<u>Puertos argentinos</u>		
Buenos Aires	" 1.277.71	Muelles
Rosario	" 1.031,49	Muelles elevadores
Rosario	" 1.950,78	Muelles elevadores
<u>Puertos uruguayos</u>		
Montevideo	" 358.97	Muelles
Montevideo	" 118,14	A la gira para combustible
<u>Puertos brasileños</u>		
Río de Janeiro	" 1.089.72	Muelle, m/m 10 días estadía
Santos	" 1.087.07	Muelle, m/m 10 días estadía

Fuente: Empresas navieras de Argentina, Chile, Brasil y Uruguay.

/Tanto los

flete es el mismo asignado a la mercadería transportada. En otras, cualesquiera que sea la tasa diferencial a que se importe esta última, se asigna al flete una especial, que en ciertos países es la de mercado libre y en algunos inferior a la de éste. Además, otros fenómenos en el plano de los cambios contribuyen a perturbar el régimen de tarifas. Por ejemplo, mientras en Uruguay un dólar para pago de fletes de exportación debe adquirirse al tipo más alto, que es el libre, con un valor de aproximadamente 2,80 ^{1/} que equivale a alrededor de 24 pesos argentinos en Montevideo, un dólar para pago de fletes de exportación se adquiere en Buenos Aires por 14 pesos argentinos. Si este mismo dólar se remesa desde Argentina a una compañía naviera chilena, ésta recibe en pesos chilenos sólo un valor equivalente a medio dólar, a virtud del mecanismo que se explica en el capítulo IV de este informe, donde se trata de la ausencia de paridad monetaria entre Argentina y Chile. Pero un importador o exportador chileno, con una suma igual a medio dólar, puede remesar a Argentina el valor equivalente a un dólar para pago de fletes en este país. El efecto, de la disimilitud del tratamiento cambiario crea al desarrollo de la navegación entorpecimientos que sólo podrían removerse mediante acuerdos ad hoc de los países interesados.

7. Distribución de bodegas

En la zona se han realizado tres convenios que propenden a la equitativa distribución de fletes entre naves de banderas locales y al fomento de los servicios navieros de los países pactantes. En 1946 Argentina y Brasil se comprometieron a compartir por cantidades iguales el transporte de carga correspondiente a su mutuo comercio. También en el mismo año Brasil y Uruguay, mediante un convenio renovado en 1952, alcanzaron un arreglo parecido. En 1952, Argentina y Chile se obligaron a adoptar medidas para que las mercaderías que ambas repúblicas intercambien sean movilizadas de preferencia en sus propias naves, en igualdad de tonelaje.

La adopción de arreglos aislados de esa naturaleza, ha revelado algunos inconvenientes, como son aquellos que no consideran el mercado de fletes de la zona como un conjunto dentro del cual las líneas que efectúan el acarreo necesitan apoyarse en itinerarios más amplios que los solamente bilaterales. A este efecto, y como ya se mencionó en el Capítulo IV, que

^{1/} Cotización al 8.2.53

trimestre del mismo año y del riesgo que lleva consigo la fijación de tarifas en períodos de transición en las condiciones de ese mercado, los contactos referidos no pasaron de conversaciones preliminares. La idea de la coordinación marítima entre Argentina y Chile, como punto de partida de contactos ulteriores con las marinas mercantes de otros países del grupo, se unen también al propósito de crear un ambiente propicio a los entendimientos gubernativos a que debería recurrirse para que los acuerdos bilaterales que discriminan sobre distribución de bodegas ^{1/}, se concilien con los intereses comunes de esas marinas y también para alejar los obstáculos que al desarrollo naviero opone el tratamiento cambiario disímil que cada país señala al régimen de fletes.

1/ En otros sectores del continente se han celebrado convenios navieros que facilitan el cumplimiento de las disposiciones nacionales relativas al empleo de buques propios en el transporte de mercaderías de importación. Por ejemplo, a raíz de las medidas adoptadas por Chile en 1950 para propender a que hasta la mitad de las mercaderías que importa y que proceden de puertos incluidos en las líneas regulares de sus empresas de navegación, sea transportado en buques chilenos, la Sudamericana de Vapores, la Grace Line y la Gulf and South American llegaron a acuerdo para una adecuada distribución de la carga que se moviliza entre Estados Unidos y Chile. Según ese acuerdo, las dos primeras dividen su tráfico desde puertos del Atlántico a puertos chilenos, por iguales partes. Y para el caso del transporte entre el Golfo de México y Chile, la primera y la última de las empresas señaladas se garantizan mutuamente una participación no inferior a 35 por ciento del total de la carga.

Cuadro 38 Argentina: Naves de la Flota Mercante del Estado

Velocidad media (nudos)	E d a d (a ñ o s)						Total	% sobre total flota
	0-5	6-10	11-20	21-30	31-40	más de 40		
8-10				3	3		6	18,2
11-13	4	1	2	2		1	10	30,3
14-16	11	3					14	42,4
más de 16	3						3	9,1
Total	18	4	2	5	3	1	33	100,0
% sobre total flota	54,7	12,1	6,0	15,1	9,1	3,0	100,0	

Fuente: Flota Mercante del Estado.

Del análisis de los cuadros precedentes se desprende que los barcos de las dos principales entidades navieras argentinas poseen características satisfactorias. De un total de 64 naves, 25, o sea 39,1 por ciento, son nuevas, entendiéndose como tales a las que registran menos de cinco años de servicios, y 47, que representan 73,5 por ciento del total, tienen menos de 10 años de edad. Aunque el límite de tiempo tras el cual una nave pasa a ser antieconómica y conviene que sea reemplazada, depende de una multitud de factores, de modo muy general las compañías marítimas consideran que ese límite se alcanza a los veinte años de navegación, después de los cuales la unidad respectiva se clasifica como "vieja". El 26,5 por ciento de las naves argentinas comprendidas en el cuadro 38 se hallan en este último caso.

En general, la capacidad unitaria de carga de las 64 naves a que se refieren los cuadros anteriores, es relativamente elevada. Sólo 9 de ellas, que representan 14 por ciento de la flota, son de menos de 5.000 toneladas deadweight, y 16, es decir, la cuarta parte del total, son de más de 10.000 toneladas deadweight.

Los datos de velocidad disponibles corresponden sólo a las 33 naves de la Flota Mercante del Estado. Seis de ellas desarrollan una baja velocidad media, que fluctúa entre 8 y 10 nudos; diez registran un andar que fluctúa entre 11 y 13 nudos y 17 una velocidad media altamente satisfactoria, de más de 15 nudos incluyéndose 3 naves de 18 nudos.

/Cuadro 39

De los dos cuadros anteriores se desprende que 41,4 por ciento de la flota del Lloyd se halla constituido por barcos de menos de 10 años y 52,9 por ciento de barcos viejos o sea, de más de 20 años. 28 barcos (el 32,3 por ciento) son de pequeño tonelaje, es decir, de menos de 5.000 toneladas deadweight, mientras 56 (el 64,3 por ciento) poseen una capacidad unitaria de carga que fluctúa entre 5.000 y 9.000 toneladas deadweight. Existen 12 naves (13,8 por ciento) de pequeña velocidad (7 nudos o menos). 43 naves, que son prácticamente la mitad de la flota, desarrollan el andar medio de 10 a 11 nudos y 20 barcos recientemente incorporados, el de 16 nudos.

Un programa de ampliación del Lloyd Brasileño, para atender el tráfico marítimo exterior, contempla la adquisición de 19 naves, con un total de 150 mil toneladas deadweight. Dentro de la primera etapa de este programa, a breve plazo se proyecta adquirir 5 unidades de 8.500 toneladas deadweight cada una.

Cuadro 41 Chile: Naves de servicio exterior

Tonelaje Deadweight	0—5	6—10	11—20	21—30	31—40	Más de 40	Total	% sobre total flota
Menos de 5.000				1			1	5,6
5.001 - 7.000		5		1	2	3	11	61,0
7.001 - 10.000	1	4					5	27,8
Más de 10.000	1						1	5,6
Total	2	2	=	2	2	3	18	100,0
% sobre to- tal flota	11,1	50,0	-	11,1	11,1	16,7	100,0	%

Fuente: Asociación Nacional de Armadores, Valparaíso, Chile.

Las 18 naves indicadas en el cuadro precedente pertenecen a tres empresas: la Compañía Sudamericana de Vapores, con 7 unidades, que atiende el servicio a los puertos norteamericanos del Atlántico y a Europa, vía Panamá; la Chilena de Navegación Interoceánica, con 7 buques, que viaja entre los puertos de Perú y Brasil, vía Magallanes y que acaba de extenderse por el Pacífico hasta Canadá, y la de Muelles de la Población Vergara, con 3 naves que efectúan el tráfico al Atlántico Sur y al Caribe.

/El cuadro

Cuadro 43 Uruguay : Naves de servicio exterior

<u>Número de naves</u>	<u>Edad</u>	<u>Tonelaje de porte</u>
1	7 años	5.885
1	7 años	6.006
1	22 años	10.230 a/
1	31 años	11.450
(Petrolero)		15.000
(Petrolero)		15.000

a/ Incluidas las cámaras frigoríficas, cuya capacidad es de 7.032 m³.

La flota mercante uruguaya es reducida. Cuenta con 4 unidades para el transporte de mercaderías generales, de las que dos son nuevas (7 años), dos viejas (22 y 31 años). Posee además dos buques petroleros y siete de cabotaje. La capacidad unitaria de estos últimos varía entre 200 y 700 toneladas.

Expuestas ya las principales características de las marinas mercantes zonales, véase el cuadro siguiente, que señala la relación entre su tonelaje y el del resto del mundo:

Cuadro 44 Relación entre el tonelaje marítimo mercantil global y el de los países de la zona sur de América Latina

(En miles de toneladas 1951)

<u>País</u>	<u>Tonelaje 1951 Total bruto</u>	<u>Porcentaje del tonelaje mundial</u>	
		<u>1951</u>	<u>1939</u>
Estados Unidos	27.331	31,33	16,77
Reino Unido	18.550	21,26	26,12
Noruega	5.816	6,67	7,05
Panamá	3.609	4,14	1,05
Francia	3.367	3,86	4,28
Holanda	3.235	3,71	4,33
Italia	2.917	3,34	5,00
Rusia	2.222	2,55	1,91
Argentina	979	1,12	0,42
Brasil	688	0,79	0,71
Chile	162	0,19	
Perú	57	0,06	
Uruguay	24	0,03	
Otros países	18.286	20,95	
Global	87.245	100,00	100,0

Fuente : Lloyd's Register of Shipping. Londres.

/ b) Líneas de

el recorrido del Atlántico al Perífico, lo llevó a dedicarse de preferencia al fletamento de carne congelada de Magallanes a la zona central chilena y sin abandonar el servicio, que mantiene desde antiguo, de acarreo a Chile de azúcar de Cuba y Perú.

Otros buques chilenos de líneas semiregulares viajan esporádicamente a Argentina. Sus bodegas, sumadas a las de las otras dos aludidas, transportan alrededor de la mitad de los productos que constituyen el intercambio marítimo argentino-chileno. Desde hace años y tanto las líneas regulares como las semiregulares, procurando imprimir cierta regularidad a sus itinerarios, de continuo amenazados por el desequilibrio entre el tonelaje de carga que viene desde el Atlántico y el que va en sentido contrario, buscan apoyo para sus operaciones en el acarreo de mercaderías del intercambio brasileño-uruguayo y también, aunque en pequeña medida, en el transporte a Chile desde Montevideo y Buenos Aires, de productos de Indonesia y Sudáfrica destinados a ese país.

Las naves de bandera peruana, pertenecientes a la Corporación Peruana de Vapores, se dedican preferentemente al cabotaje y a abastecer al Departamento de Loreto, en viajes que deben efectuar por el Canal de Panamá, penetrando al interior del continente por el Amazonas. Además, realizan el transporte de carbón de Chimbote a Argentina y de trigo de este país, al Perú.

Uruguay, que posee una flota reducida, atiende en especial la movilización de carga de su comercio con Brasil,^{1/} y secundariamente, la del intercambio con Argentina y con Europa. En pequeña escala, interviene en el cabotaje del litoral brasileño. Sus barcos petroleros bajan al sur de Chile, en busca de petróleo crudo de Tierra del Fuego, para las refinerías uruguayas.

Tal como se señaló anteriormente, cerca de las tres cuartas partes del comercio marítimo de mercaderías, dentro de la zona, se realiza por buques norteamericanos, europeos y de matrícula panameña. Entre las

^{1/} En 1951, las naves uruguayas transportaron alrededor del 58 por ciento de la exportación del Uruguay al Brasil y el 2 por ciento de su importación desde ese país.

CAPITULO V.
(Anexo 2.)

AUMENTO DE COSTO DE TRANSPORTE POR DESEQUILIBRIO DEL TRAFICO ENTRE EL ATLANTICO Y EL PACIFICO SUR

El fenómeno del desnivel entre la cantidad de carga que se moviliza entre el Atlántico y el Pacífico Sur y viceversa y que fué analizado en el Capítulo sobre Transporte Marítimo, origina en los costos de los respectivos servicios naviercos un recargo no inferior a 25 por ciento, según se demuestra a continuación.

El costo de transporte se expresa generalmente en función de las unidades de tráfico, es decir, se determina el costo total de movilización de una tonelada-kilómetro o tonelada-milla, ya que los dos factores básicos para la tarificación son el tonelaje de carga y la distancia de transporte. En el caso de la vía marítima, la determinación del costo por tonelada-milla tiene sólo un valor teórico, que permite comparar dicho costo con los de otras empresas u otros sistemas de transporte, ya que en una línea de navegación determinada, la distancia es un factor sensiblemente constante.

La variación del costo de transporte con la distancia sigue con mucha aproximación una ley hiperbólica. Se ha deducido, basándose en leyes de mecánica aplicadas a la Economía, que dicha curva de variación es una hipérbola equilátera, hipótesis que ha sido generalmente aceptada, pues los valores en ella obtenidos para los costos de transporte ferroviario y rodoviario han tenido su confirmación experimental. La ecuación de este hipérbola es de la forma:

$$y^2 + Cx^2 + Ex + F = 0 \quad (1)$$

En ella, el coeficiente C, depende directamente del "costo directo" de transporte, es decir, de aquella parte del costo que varía proporcionalmente con la intensidad de tráfico. El coeficiente E depende también del costo directo y además, del costo terminal y del costo medio. El coeficiente F representa el costo terminal, que incluye los gastos de puerto, los de movilización de la carga, los de Agencias y otros, que en conjunto representan un subido porcentaje del costo total. En el costo terminal intervienen los gastos "indirectos", que son aquellos que no dependen de la /intensidad del

El costo de transporte en el sentido ~~Pacífico-Atlántico~~ en que la intensidad del tráfico es mayor, debe absorber parte del costo del otro sentido y está dado por la ecuación:

$$y_1^2 = \left[\frac{L.W. (2.D.W_1 - D.W_2) + 1}{D.W_1} \right]^2 (-Cx^2 - Ex - F) \quad (2)$$

y en el sentido Atlántico-Pacífico:

$$y_2^2 = \left[\frac{L.W. + D.W_1}{D.W_1} \right]^2 (-Cx^2 - Ex - F) \quad (3)$$

Si no hubiera desequilibrio de tráfico y existiera carga de retorno que permitiera tener un aprovechamiento de 95 por ciento en ambos sentidos, el costo de transporte en ambos sentidos sería el mismo y estaría dado por la ecuación (3).

En el caso que estamos considerando, en que hay un 75 por ciento de aprovechamiento en el viaje de retorno, tendremos respectivamente:

$$y_1^2 = \left[\frac{3,7 (12,08 - 4,98) + 1}{1,9 \cdot 36,6} \right]^2 (-Cx^2 - Ex - F)$$

$$y_2^2 = \left[\frac{3,7 + 6,04}{1,9 \cdot 6,04} \right]^2 (-Cx^2 - Ex - F)$$

La elevación relativa del costo de transporte en el sentido Pacífico-Atlántico se calcula por el cociente $\frac{y_1}{y_2}$

$$\frac{y_1}{y_2} = \frac{(3,7 \cdot 7,1 + 36,6) 6,04}{36,6 \cdot 9,74} = 1.063$$

Esto significa que hacer el viaje de retorno con un 75 por ciento de aprovechamiento de las bodegas incide en un alza de un 6,3 por ciento en el costo de transporte del sentido con más tráfico.

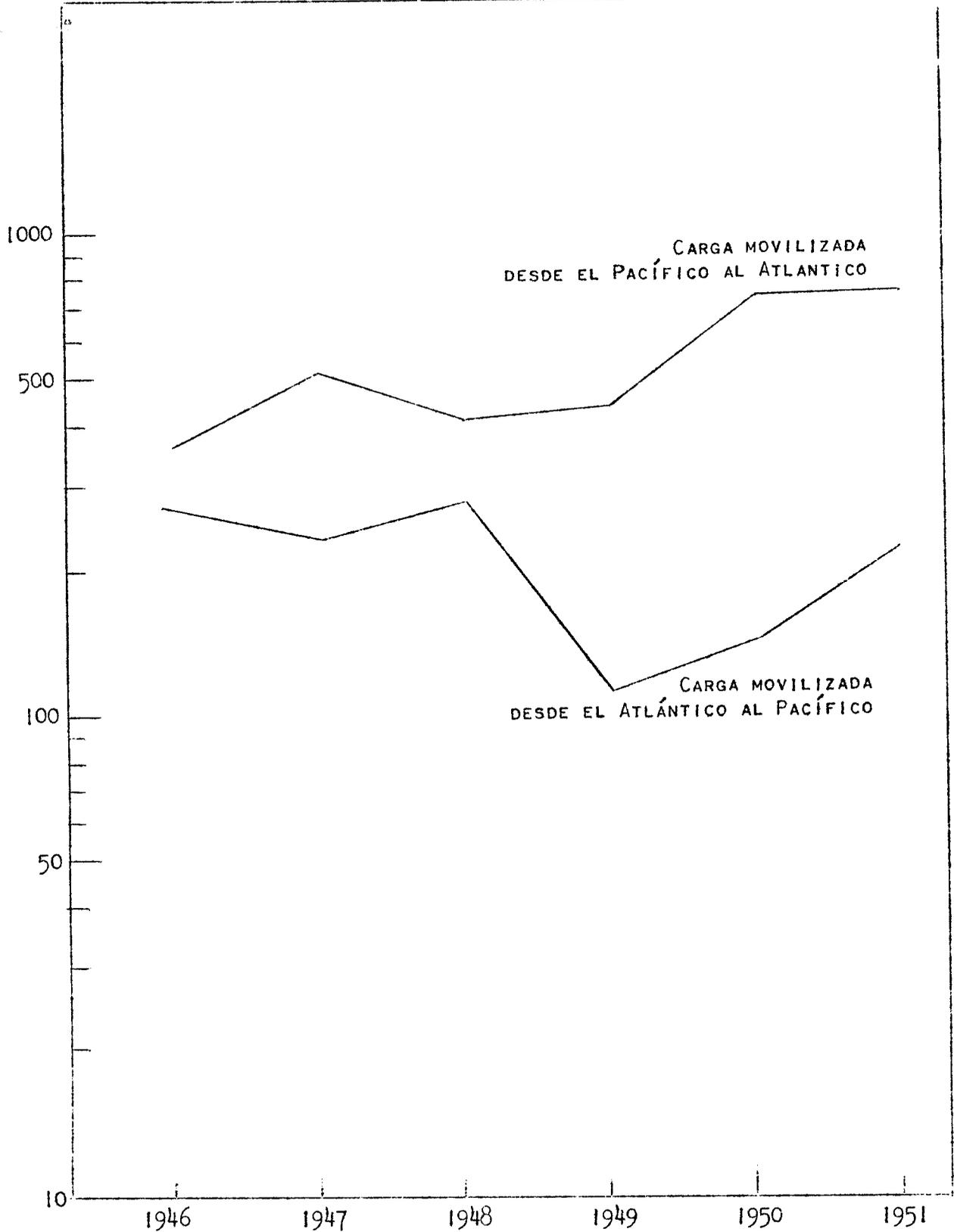
En el segundo caso, en que el aprovechamiento es de un 20 por ciento, se tiene que $D.W_2 = 2.060$ toneladas

/Entonces:

AMERICA LATINA
ZONA SUR

TONELAJE DE LAS MERCADERÍAS MOVILIZADAS DESDE EL
PACÍFICO AL ATLÁNTICO Y VICIVERSA

MILES DE TONELADAS ESCALA SEMI-LOGARÍTMICA

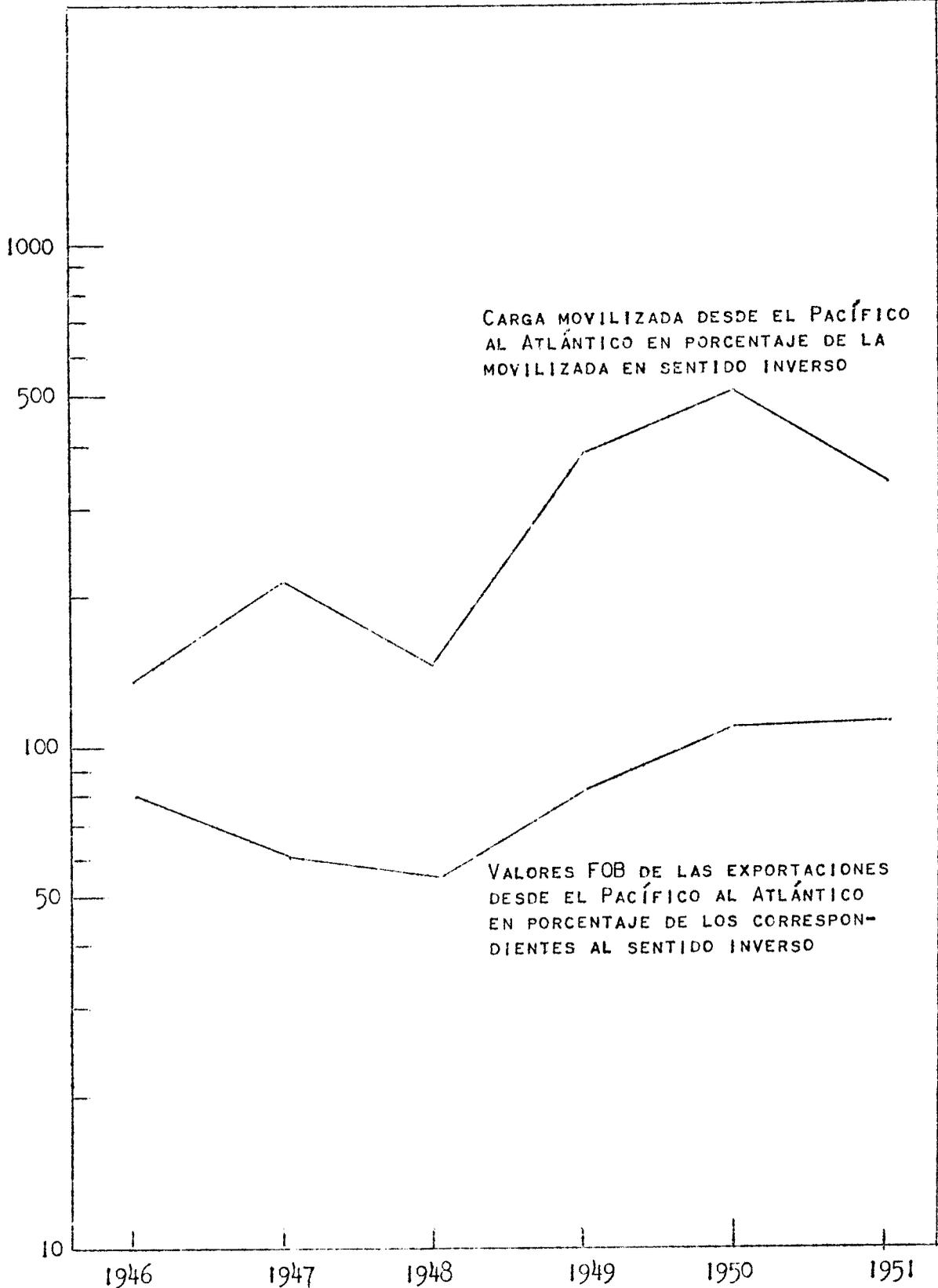


AMERICA LATINA
ZONA SUR

RELACIÓN ENTRE EL TONELAJE Y EL VALOR DE LAS MERCADERÍAS
MOVILIZADAS ENTRE LOS PAÍSES DEL ATLÁNTICO Y EL PACÍFICO

MILES DE TONELADAS

ESCALA SEMI-LOGARÍTMICA



SEGUNDA PARTE

ESTUDIOS DE PRODUCTOS DE INTERCAMBIO

De acuerdo a lo expresado en la introducción de la Primera Parte de este informe, simultáneamente con la investigación emprendida para reunir medios de examen de los elementos estructurales del comercio intrarregional en la zona sur de América latina y de los problemas de orden general que dificultan su desarrollo, se iniciaron algunos estudios respecto de los principales artículos alimenticios, materias primas y manufacturas que componen el comercio mencionado. Lo mismo que en el caso de los trabajos incluidos en la Primera Parte, circunstancias de tiempo y de método aconsejaron limitar la etapa inicial de la investigación correspondiente a los hechos relativos a la producción, consumo e intercambio de esos bienes entre los países meridionales de la región, con el propósito de ampliarla en el futuro, hasta abarcar el conjunto latinoamericano.

En el grupo de los artículos alimenticios, los estudios ya realizados, aunque no son completos, permiten sin embargo presentar los informes provisionales que van a continuación, acerca de cuatro renglones de gran importancia para el intercambio: trigo, azúcar, carne y grasas, cuyas características de producción, consumo nacional y cuantías de saldos exportables, se dilucidan en relación al posible efecto de los programas de desarrollo agropecuario y del aumento que la expansión demográfica, entre otros factores, imponen a la demanda.

En el grupo de las materias primas y productos semimanufacturados, puede también presentarse ahora un informe, igualmente provisional, sobre las perspectivas que el mercado de la zona sur ofrecería en favor de la expansión del comercio de tres artículos sobre cuya demanda actúa con cierto vigor el desarrollo económico: el hierro y acero, el cobre y el salitre para empleo agrícola. El informe relativo al hierro, examina las posibilidades que el incremento del intercambio de sus productos encontraría en los países meridionales latinoamericanos en general y en el sector del comercio argentino-chileno en particular. Respecto del salitre, el documento preparado trata de sus perspectivas en el mercado del Brasil, donde el empleo del nitrógeno se halla ligado en términos inmediatos y en vasta escala, a los programas de defensa del patrimonio agrario.

/Aunque los

CAPITULO VI. EL TRIGO

1. Introducción

El producto de mayor cuantía en el intercambio de la zona sur de America Latina ^{1/} es el trigo, incluyendo en esa denominación la harina de trigo ^{2/}. La primacía del trigo remonta a mucho tiempo atrás. En el quinquenio inmediatamente anterior a la segunda guerra mundial, el trigo representó un 40 por ciento del total del intercambio zonal. Durante los años de guerra, el desarrollo de las relaciones comerciales regionales y su diversificación entrañaron una pérdida de la significación relativa del cereal. Hasta entonces la zona sur era prácticamente autoabastecida, pues las grandes exportaciones de la Argentina aportaban la casi totalidad del trigo que necesitaban los países importadores.

Fué solamente a partir del año 1946 que dicha situación se modificó, rápida y profundamente. Así nació un problema del trigo, relacionado en primer lugar con el intercambio zonal, pero también, y en medida creciente, con el desarrollo económico de los países interesados. Felizmente ese problema parece en vías de ser resuelto, merced a las medidas de fomento de la producción en ejecución o preparación en varios países. Analizaremos más adelante los factores que han llevado a la situación actual y a su recuperación, pero desde ya queremos subrayar tres hechos básicos.

- a) la falta de paralelismo entre las curvas de la producción y del consumo en la zona sur ha provocado una considerable disminución de los saldos exportables netos, a tal punto que, de seguir su proyección actual, la zona sur podría pasar a ser importadora neta de trigo.

1/ Recordamos que la "zona sur" en este estudio abarca 7 países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay.

2/ En este estudio la palabra "trigo" incluye la harina computada en términos de trigo, sobre la base de una relación de 70/100, cada vez que se trate de datos de exportación o importación y salvo mención expresa en contrario.

/b) la reducción

de 2.234.000 en 1934/38 a 576.400 en la situación actual.^{1/}

Tal como se ha adelantado en los párrafos anteriores, se destaca con toda evidencia que la considerable disminución de los saldos exportables netos (- 93 por ciento en 15 años) se debe casi íntegramente al aumento del consumo global frente a una producción prácticamente estancada:

- reducción de las cosechas de 1934/38 a 1949/51: 123.000 toneladas
- aumento del consumo global de 1934/38 a 1951: 1.940.000 toneladas

Entretanto la población de la zona sur pasó de 68 millones en 1934/38 a 85 millones en 1946/50 y a 92 millones en 1951, o sea marcó un ritmo de crecimiento medio anual de un 2 por ciento aproximadamente.

Si se relacionan los datos de producción, consumo y comercio con el crecimiento de la población, se tiene la siguiente evolución de los promedios anuales per capita:

- De 1934/38 a 1949/51 la producción disminuye de 111,6 a 81,8 kilos
- De 1934/38 a 1951 el consumo aumenta de 78,7 kilos a 79,9 kilos
- De 1934/38 a 1951 los saldos exportables netos caen de 32,8 a 1,9 kilos

(Véase Gráfico C)

Un examen detallado de los datos de producción y consumo para cada uno de los países de la zona permite señalar situaciones muy variables.

^{1/} Por "situación actual" entendemos la relación entre el consumo alcanzado en el año 1951 y el promedio trienal de las cosechas entre 1949 y 1951, lo que se justifica por la distinta naturaleza de los factores determinantes: primacía de la constante del crecimiento demográfico en cuanto al consumo, y necesidad de ponderar el efecto muy variable de las influencias climáticas en cuanto al volumen de las cosechas. Por el mismo motivo hemos excluido por completo los guarismos del año 1952, distorsionados por los efectos de una extraordinaria sequía en Argentina. Los datos estadísticos para los últimos años son todavía en parte provisionales pero el margen posible de ulteriores rectificaciones no puede influir mayormente en las conclusiones.

por ciento, frente a un aumento de población de 32,6 por ciento.

La disminución de las cosechas argentinas (- 748.000 toneladas) sobrepasa los aumentos conseguidos en el conjunto de los cuatro países enumerados en primer lugar (+ 628.000 toneladas).

Evidentemente la situación triguera en Argentina es la clave de todo el problema para la zona, por ser ese país el productor, consumidor y exportador máximo.

En cuanto al consumo, también hay situaciones muy dispares. El consumo global aumenta en todos los países pero en proporciones variables, siendo el consumo per capita a veces superior, y a veces inferior a lo que era 15 años atrás.

Cuadro 4B Trigo: Consumo

Países	Consumo global aparente 1000 toneladas			Población estimada 1000 habitantes b/			Consumo per capita kilos por año		
	1934-38	1946-48	1949-51	1934-38	1946-48	1949-51	1934-38	1946-48	1949-51
Argentina ^{a/}	2.778,6	3.355,9	3.335,0	12.964,6	15.961	17.196	214,3	210,3	193,9
Bolivia	69,2	90,3	85,9	2.569,0	2.916	3.019	26,9	31,0	28,5
Brasil	1.139,3	1.150,9	1.697,3	37.892,2	49.000	52.633	30,1	23,5	32,2
Chile	833,9	986,7	1.090,2	4.684,2	5.525	5.809	178,0	178,6	187,7
Paraguay	33,1	33,0	51,7	921,8	1.238	1.406	35,9	26,7	36,8
Perú	204,6	257,8	370,4	6.950,6	8.019	8.405	29,4	32,1	44,1
Uruguay	298,6	330,0	369,7	2.055,6	2.303	2.380	145,3	143,3	155,3
Total	5.357,3	6.204,6	7.000,2	68.038,0	84.962	90.848	78,7	73,0	77,1

Fuente: Anuarios de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación y Estadísticas nacionales.

a/ Los datos para la Argentina han sido ajustados en relación con la disminución de cerca de un millón de toneladas en las existencias acumuladas entre 1949 y 1951.

b/ Para el promedio 1949-51 se han tomado las cifras de 1950.

Después de una caída muy pronunciada durante la época de escasez mundial (desde mediados de 1946 hasta mediados de 1948) las cifras del consumo vuelven a subir, en conjunto, casi al nivel de preguerra. Ese nivel se encuentra mejorado muy fuertemente en Perú y en forma sensible en Brasil, Chile y Uruguay. Parece haber aumentado también algo en Bolivia y Paraguay, pero, tal como ya se ha indicado, los datos para esos dos países no son muy seguros. Finalmente, se nota un descenso notable en la Argentina. Han influido en esos hechos factores múltiples y a veces opuestos. Así, por ejemplo, la disminución del consumo de trigo en Argentina resulta de un nivel

/de vida más

Si se dividen los países de la zona en dos grupos, tomando por separado los exportadores y los importadores, se ve que el trigo representó, en 1934-38, el 62,4 por ciento del valor de las exportaciones totales de Argentina, Chile y Uruguay hacia la zona sur, y el 57,1 por ciento del valor total de las importaciones hechas desde la misma zona por Bolivia, Chile (a la vez importador y exportador), Paraguay, Perú y Uruguay (también exportador e importador según los años).

En 1946-48 y en 1949-51 esas relaciones se reducen respectivamente a 36,8 y 46,5 para los países exportadores, y a 29,0 y 42,3 para los países importadores.

Examinando ahora en qué medida la zona sur se ha abastecido a sí misma, vemos que en 1934-38 - y se podría decir en todo el decenio del 30 y hasta 1945 - el 90 por ciento de las necesidades de importación de la zona era cubierto por las exportaciones argentinas. En el trienio 1946-48 la zona sur no consigue de la Argentina sino el 45 por ciento de un volumen de importaciones reducido por la escasez mundial del trigo. En el trienio 1949-51 se nota una tendencia a la recuperación del comercio zonal, subiendo a 60 por ciento la participación de la Argentina en la satisfacción de las necesidades, ahora normalmente suplidas, de los países vecinos.

Cuadro 50 Trigo: Participación de Argentina en el intercambio zonal Promedios anuales

Períodos	Exportación total de trigo argentino 1.000 tons.	Export. de la Argentina hacia la zona sur 1.000 tons.	%	Importaciones totales de trigo en zona sur 1.000 tons.	Importaciones desde la Argentina %
1934-38	3.349,1	1.109,5	33,5	1.245,4	87,1
1946-48	1.984,8	538,5	27,2	1.188,0	45,3
1949-51	2.379,0	997,1	42,0	1.875,1	59,5

Conviene anotar que la caída de 90 a 60 por ciento, entre 1934-38 y 1949-51, de la participación argentina en las importaciones netas de los otros países, corresponde a una reducción mucho más pequeña en volumen, el que sólo ha disminuído en 10 por ciento. Por otra parte, la participación de la zona en las exportaciones argentinas ha aumentado,

ocurrido en los años difíciles no se pudieron borrar por completo. Algunos de los nuevos clientes de la Argentina siguieron negociando con ella, particularmente en forma de trueques. El caso más notable es el de la India, que ha pasado a ser un mercado constante por medio millón de toneladas, en canje por arpillera. Por otra parte, los países vecinos, habían creado vínculos nuevos con otros países exportadores, especialmente Canadá y Estados Unidos. En el año 1948 el Brasil entró a formar parte del Convenio Internacional del Trigo, asegurándose por cinco años una cuota anual de 360.000 toneladas a un precio que, aunque pagadero en dólares, era inferior al precio argentino de exportación.^{1/} Este último factor, el de los precios, ha tenido también un papel importante en la desviación de las corrientes normales del intercambio.^{2/}

La reducción de los saldos exportables netos de trigo, por una parte, y, por la otra, la reducción del coeficiente efectivo de autoabastecimiento en la zona sur, han tenido serias consecuencias sobre los presupuestos de divisas de los países interesados.

Veamos primeramente los ingresos y egresos, reducidos a miles de dólares en los tres períodos considerados:

-
- 1/ Participan también del Convenio Internacional del Trigo, Perú, y desde 1949, Bolivia y Paraguay con opción a recibir respectivamente 200, 75 y 60.000 toneladas por año.
 - 2/ La comparación de los precios pagados en los años 1947 y 1948 resulta harto complicada por las grandes fluctuaciones sufridas. En el caso de las importaciones brasileñas se puede comparar el precio medio pagado en 1947 por el trigo argentino, 153 dólares CIF por tonelada, con precio de la harina norteamericana, 166 dólares CIF. Teniendo en cuenta que la harina vale por lo menos 40 por ciento más que el trigo en grano, la tonelada de harina norteamericana, en términos de trigo, resultó a 119 dólares. En 1948 la comparación es más típica todavía: el trigo costó 196 dólares por tonelada CIF en tanto que la harina norteamericana no pasó de 171 dólares. Esa diferencia corresponde al margen habido entre los precios tope alcanzados en Estados Unidos: 3,20 dólares por bushel en Chicago, o sea alrededor de 117 dólares por tonelada, y en Argentina: 60 pesos FAS por quintal, o sea cerca de 180 dólares. Por otra parte, cabe indicar que pequeñas partidas de trigo chileno, en 1947, y de harina uruguaya, en 1948, fueron pagadas por Brasil a precios más altos aún.

Resalta de ese cuadro que la disminución del coeficiente de autoabastecimiento zonal ha tenido por consecuencia una salida efectiva de 67 millones de dólares al año en 1946/48 y de 56 millones en 1949/51, en tanto que era insignificante en los años de preguerra.

En volumen, las cantidades de trigo importado desde afuera y que corresponden a los valores antes reproducidos, han evolucionado en la siguiente forma:

1934/38:	48.000 toneladas
1946/48:	585.000 toneladas
1949/51:	562.000 toneladas

Se nota que desde 1946/48 a 1949/51 el aumento absoluto del volumen intercambiable en la zona sur corresponde únicamente al aumento del consumo, permaneciendo casi estable la cantidad importada desde otras regiones.

Pero esto, que fué la realidad del último trienio, no da todavía una visión cabal de la situación. Para llegar a una más exacta apreciación de los hechos y de las tendencias, veamos lo que representa para la zona sur la pérdida potencial de divisas resultante de la divergencia entre las curvas de la producción y del consumo:

Cuadro 53 Trigo: Ingresos y egresos de divisas en concepto de trigo

<u>Países</u>	<u>Situación 34/38 a precios actuales^{a/}</u>	<u>Situación potencial en 1951^{b/}</u>	<u>Diferencia</u>
	<u>Millones de dólares</u>		
Argentina	+ 335	+ 204	- 131
Bolivia	- 4,2	- 6,8	- 2,6
Brasil	- 114,4	- 161,3	- 46,9
Chile	- 2,1	- 28,3	- 26,2
Paraguay	- 3,8	- 6,3	- 2,5
Perú	- 14,8	- 28,3	- 13,5
Uruguay	+ 6,2	+ 11,3	+ 5,1
Totales	+ 201,9	- 15,7	- 217,6

a/ Volumen de las exportaciones reales de 1934/38 calculado a razón de 100 dólares por tonelada FOB; volumen de las importaciones calculado a razón de 115 dólares por tonelada CIF. El precio de 100 dólares corresponde a una cotización de 2,40 dólares por arroba en el mercado de Chicago.

b/ Iguales precios aplicados a las necesidades de importación o a las posibilidades de exportación resultantes de la relación entre el consumo de 1951 y la producción media de 1949/51.

Cuadro 54 Trigo: Influencia de la menor disponibilidad relativa de trigo sobre los recursos del comercio exterior en la zona sur

I. Países exportadores:

	Relación entre el valor actual de las exportaciones de trigo y el total de los recursos derivados de la exportación en el año 1950. %	Relación entre el volumen de las exportaciones de trigo en 1934/38 estimado a precios actuales y el total de los recursos derivados de la exportación en 1950. %	Diferencia
Argentina	17,3	28,4	-11,1
Uruguay	4,0	2,4	+1,6
Total ponderado	15,0	23,8	-8,8

II. Países importadores:

	Relación entre el valor actual de las importaciones de trigo y el total de los recursos aplicados a la importación en el año 1950. %	Relación entre el volumen de las importaciones de trigo en 1934/38 estimadas a precios actuales y el total de los recursos aplicados a la importación en 1950. %	Diferencia
Bolivia	16,0	10,0	+6,0
Brasil	14,6	10,4	+4,2
Chile	11,4	- 0,6 a/	+12,0
Paraguay	25,0	15,2	+9,8
Perú	15,1	8,0	+7,1
Total ponderado	14,4	8,5	+5,9

Fuente: Comisión Económica para América Latina.

a/ Chile era exportador marginal, por saldo, en 1936/38.

Combinando el aumento en los presupuestos de importación con la reducción de los recursos producidos por las exportaciones se calcula en un 7,5 por ciento la presión de la falta relativa de trigo sobre los recursos de la zona sur en conjunto. He aquí un hecho que gravita pesadamente en las dificultades que se presentan en casi todos los países de la zona sur para equilibrar sus presupuestos de divisas, obligándolos a restringir el consumo de varios artículos y productos, no siempre fácilmente prescindibles, y a veces sus inversiones en equipos y maquinarias.

Evidentemente, la solución del problema del trigo reside fundamentalmente

/en un aumento

Cuadro 55 Trigo: Evolución de las áreas cultivadas y de los rendimientos medios hasta 1951

<u>Países</u>	<u>Superficie cultivada o cosechada</u>			<u>Producción</u>			<u>Rendimiento medio</u>		
	<u>1934-38</u>	<u>1946-48</u>	<u>1949-51</u>	<u>1934-38</u>	<u>1946-48</u>	<u>1949-51</u>	<u>1934-38</u>	<u>1946-48</u>	<u>1949-51</u>
	<u>Miles de hectáreas</u>			<u>Miles de toneladas</u>			<u>Kilos por hectárea</u>		
Argentina	6.783	4.752,2	4.706	6.634	5.340,7	5.380	980	1.124	1.143
Bolivia	34	27,0	37	33	17,3	28	950	640	757
Brasil	151	406,1	669,2	144	325,7	488,2	960	802	730
Chile	800	746,4	839	851	943,3	970	1.060	1.250	1.156
Paraguay	..	1,8	1,7	..	1,5	1,2	..	833	700
Perú	109	114,8	154	76	118,1	132,7	700	1.029	868
Uruguay	484	410,1	494,6	365	274,0	468,4	750	670	947
Conjunto	8.361	6.458,4	6.901,5	8.103	7.020,6	7.468,5	969	1.087	1.082

Fuente: Para 1934-38 Anuarios de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación; otros años, fuentes nacionales, salvo para Bolivia.

Notas: Argentina: Se han tomado las superficies cosechadas. Considerando las superficies sembradas, el rendimiento medio se modifica notablemente: se reduce a 907 kilos en 1946-48 y a 953 en 1949-51. Para los demás países los datos se refieren a superficies cultivadas, teniéndose presente que no hay diferencia notable con las cosechadas.

Bolivia: Todos los guarismos son de la F.A.O. Los datos para 1934-38 se refieren al año 1938 solamente; los datos para 1946-48 se refieren sólo a los años 1947 y 1948; para 1949-51 no había datos disponibles sino para el año 1949 únicamente.

Paraguay: Los datos del período 1946-48 abarcan solamente el año 1948.

Perú: Para 1949-51, años 1949 y 1950 solamente.

Del cuadro 55 resultan las siguientes comprobaciones. Comparando 1949-51 con 1934-38 se ve que las áreas cultivadas han aumentado mucho en Brasil, bastante en Perú y levemente en Chile, Bolivia y Uruguay. Permanecen casi nulas en Paraguay y han descendido fuertemente en Argentina. Los rendimientos han mejorado en Argentina, Chile, Perú y Uruguay, y han disminuido en el Brasil, Bolivia y Paraguay. Observemos que la reducción del área cosechada en la Argentina coincide con el aumento del rendimiento medio,

/lo que se

Esos guarismos revelan que el aumento de los rendimientos es un fenómeno general, aunque de muy variada intensidad. Comparando la zona sur con los países de cultivo extensivo se observa un aumento muy superior en estos últimos. Canadá, Estados Unidos y Australia han llegado ahora al mismo nivel que los países del sur de América, anulando la ventaja que estos les llevaban en la preguerra. Si se comparan los rendimientos de los países de América Latina con los que se obtienen en Europa, en régimen de cultivo intensivo, se nota - exceptuando Italia - un progreso aun mayor en los países europeos.

El atraso relativo de los países latinoamericanos puede relacionarse con las deficiencias en la mecanización agrícola y con el uso muy reducido de fertilizantes. Sudamérica es el continente que menos fertilizantes consume: 150.000 toneladas métricas de elementos fertilizantes puros en el año agrícola 1948-49 contra cerca de 6 millones en Europa y cerca de 4 millones en América del Norte. En el año 1949-50 el consumo medio de fertilizantes en América Latina en conjunto llegó a 3,18 kilos por hectárea cultivada, contra 17,83 kilos en Estados Unidos y Canadá.^{1/} En cuanto a tractores agrícolas la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación indica 90.000 unidades^{2/} en toda América Latina contra 972.000 en Europa y 4.235.000 en América del Norte.

Esas comprobaciones no deben considerarse como desalentadoras; al contrario, ellas proporcionan más bien elementos de optimismo para el porvenir, porque demuestran cuán enormes son todavía las posibilidades de aumentar la producción agrícola en general y la del trigo en particular, a medida que se incorpora y se intensifique el empleo de la técnica moderna en los cultivos.

Por otra parte, existen todavía considerables extensiones de tierras aptas para el cultivo, aunque su habilitación requiera en muchos casos amplias inversiones.

^{1/} Según estadísticas de la FAO

^{2/} En 1951 esta cifra subió a 118.000

que las importaciones hasta ahora realizadas cubren solamente una parte relativamente reducida de las necesidades del país. La evaluación de las necesidades varía bastante pero se estima generalmente entre 75 y 100.000 tractores. En 1950 se estimaba en 20.000 el número de unidades existentes en el país. Prácticamente se necesita importar una flota completa de tractores nuevos y las compras realizadas hasta fines de 1952 representan aproximadamente la quinta parte de las necesidades. Cabe anotar que el segundo Plan Quinquenal Argentino prevé la puesta en marcha de una fabricación nacional de tractores, la cual podrá hacerse cargo, dentro de unos pocos años, del mantenimiento y de la renovación de las máquinas que habrán sido importadas entre tanto. Un programa de tal alcance necesita una importante asignación de divisas. En cuanto a los otros elementos de la mecanización agraria, la industria argentina está en condición de producir gran parte de ellos, por lo menos en la medida correspondiente a mantenimiento y renovación corrientes. Como hay también déficit en otras máquinas, sembradoras y cosechadoras especialmente, en estos renglones es igualmente probable un aumento temporal de las importaciones.

Entretanto se han tomado medidas para llegar al grado de utilización máximo de la maquinaria disponible. Además, se han multiplicado los silos, y el crédito a los agricultores ha sido ampliado, especialmente con miras a fomentar la compra de nueva maquinaria, la que se encuentra dificultada por la fuerte elevación de su precio en término de granos. Se ha calculado que el precio de un tractor se ha elevado en Argentina de 1928 a 1949, de 47 a 193 toneladas de granos.^{1/}

^{1/} Comisión Económica para América Latina. Informe económico para 1949. Hay que agregar que esa relación se entiende con el precio pagado por el usuario importando directamente. El precio en el comercio correspondía, en 1950, a 300 toneladas de trigo. El tractor, que vale en Estados Unidos 2,450 dólares, cuesta al agricultor norteamericano 30 toneladas de trigo.

705.000 en 1951. En el mismo tiempo la producción subió de 212.000 a 495.000 toneladas. Ese resultado es la consecuencia de varias medidas de fomento, entre otras la mecanización parcial de los cultivos, dirigida por el Serviço da Expansão do Trigo, quien dispone de equipos móviles para ayudar en los trabajos de siembra y recolección. Otro aspecto muy importante del progreso alcanzado es el éxito de la investigación científica sobre selección de semillas resistentes a las plagas y de buen rendimiento. También cabe mencionar la fijación de un precio oficial que asegura al productor una atractiva remuneración de su trabajo.^{1/} El desarrollo de la mecanización, el empleo racional de abonos, combinado con el encalado de los suelos ácidos, puede aumentar el volumen de las cosechas.

En 1952 el área sembrada aumentó en cerca de 100.000 hectáreas y se esperaba que la cosecha se acercara a las 700.000 toneladas, teniendo en cuenta algún aumento del rendimiento medio. También se esperaba que los esfuerzos tendientes a mejorar las condiciones del cultivo permitieran mejorar la calidad del grano, aumentando la proporción de la cosecha que se pueda comercializar. Efectivamente, hasta ahora hay un notable margen entre las cifras brutas del grano cosechado, tal como las indican las estadísticas, y el volumen de la producción utilizado en la panificación. En el año 1950, de una cosecha de 532.000 toneladas, se comercializaron solamente 160.000 toneladas destinadas a la panificación. Se calcula además una cantidad de 70.000 toneladas utilizadas para el consumo "in situ", y unas 60.000 toneladas para semillas (12 por ciento de la cosecha). Lo demás incluye las mermas (hasta el 15 por ciento de la cosecha) y los granos de inferior calidad, no aptos para la panificación.

^{1/} El precio pagado al productor es de 150 cruzeiros por bolsa de 60 kilos, en chacra, incluyendo el valor de la bolsa nueva que cuesta de 11 a 12 cruzeiros. Este precio equivale a 2.500 cruzeiros por tonelada. Se lo ha comparado con el precio del trigo importado que salió a 1.853 cruzeiros en promedio, para el año 1951. A primera vista se podría sacar de esta comparación la conclusión de que el cultivo del trigo en Brasil no es económico. Más bien esa diferencia de precio resulta de la disparidad entre el valor interno y el valor externo del cruzeiro. De hecho, la situación del trigo no es diferente de la de casi todos los productos agrícolas del Brasil, exceptuando el café y el cacao. La diferencia entre los precios de la producción nacional y los precios en los mercados mundiales alcanza al 30 y a veces al 60 por ciento.

año 1937 a 395 en 1950 y se elevó a 880 pesos para la campaña 1952-53. ^{1/}

Evidentemente hay que poner esos guarismos en relación con el nivel general de los precios. He aquí lo que resulta de esa comparación.

	<u>Indices de los precios minoristas</u>	<u>Indice del precio del trigo al productor</u>
1937	100	100
1946	307	224
1950	601	465
1951	775	553
1952	976 (mayo)	769
1953	...	1.035 (Base: 880 pesos chilenos por quintal).

Se observa que el precio del trigo se ha mantenido siempre por debajo del índice de los precios minoristas. Sin embargo, por primera vez en 1952 el precio del trigo para la futura cosecha se anunció antes de la siembra y por primera vez también era superior al índice de los precios minoristas en aquel momento. Por otra parte, el mecanismo de los precios de garantía tuvo por resultado hacer del cultivo del trigo en los últimos años una actividad más remuneradora que el promedio de las producciones agropecuarias:

	<u>Indices de los precios agropecuarios al por mayor</u>		<u>Indice del trigo</u>
	<u>Productos vegetales</u>	<u>Productos animales</u>	
1947	100	100	100
1952	252 (mayo)	256 (mayo)	282
1953	380

Por estos motivos, la última alza del precio del trigo tuvo como resultado un notable aumento de la superficie sembrada, que pasó de 750.000 hectáreas a 842.000, volviendo casi a la cifra máxima, la que fué alcanzada en el año 1948, con 867.000 hectáreas. Con un rendimiento igual al del quinquenio 1946-50 o sea 12 quintales por hectárea, se llegaría a una cosecha de un millón de toneladas. En relación con el consumo global aparente de los dos últimos años, una cosecha de ese monto dejaría un saldo sin cubrir de casi 200.000 toneladas. Es de tener en cuenta que el consumo per capita ha aumentado en forma sensible en los últimos años, pasando de 178 kilogramos en 1946-50 a 187 en 1949-51, lo que se atribuye a cierta

^{1/} En última instancia fué rebajado a 820 pesos, pero después del período de siembra.

En Paraguay, el Servicio Técnico Interamericano de Cooperación Agrícola que actúa desde hace varios años en ese país y que está ahora ligado a la administración del Punto IV, ha dedicado constante atención al problema del trigo. Sus estudios y sus ensayos han llevado a considerar como realizable en algunos años el autoabastecimiento del país. En su granja-modelo la STICA ha estudiado más de mil variedades de trigo, seleccionando unas treinta variedades de buen rendimiento y señalando como preferible, por su mayor resistencia a las plagas, el trigo brasileño Frontana 2-56. La STICA está ahora en camino de multiplicar las semillas de esa variedad de tal modo que será posible desarrollar el cultivo en los próximos años. Debe advertirse que el autoabastecimiento no podría ser total, dado que el trigo de posible producción en el país necesita para la panificación ser mezclado en cierta proporción con trigo duro o semi-duro a obtener del extranjero.

Según la opinión de técnicos agrícolas, el cultivo del trigo en Paraguay no es tan económico como en la Argentina y será de menor provecho que otros cultivos en Paraguay mismo, especialmente el maíz. Sin embargo, se considera conveniente asegurar por lo menos una parte del consumo nacional, para aliviar la considerable carga que representa la importación cuando no es posible obtenerla como elemento del comercio recíproco con la Argentina y que deba financiarse en dólares. En el año 1952, la importación de trigo y harina absorbe cerca de la quinta parte de los recursos derivados normalmente de las exportaciones nacionales.

Desconociendo todavía la orientación que adoptarán las autoridades no es posible cifrar las perspectivas de producción en Paraguay. Por lo tanto tendremos que considerar, para los próximos años, las necesidades de importación como casi equivalentes a las del consumo.

En Perú el Gobierno ha puesto en acción un plan de fomento basado en la utilización de semillas seleccionadas, en el mayor uso de abonos y en el desarrollo de la mecanización. En el sur del país, región de Arequipa, se llega ya a rendimientos altos, de más de 30 quintales. En otras zonas, por el contrario, hay rendimientos muy pobres. El aumento de las cosechas se espera de los progresos a realizar en esas últimas zonas, más bien que de una ampliación de las tierras dedicadas al cultivo triguero. El objetivo del plan es de llegar al autoabastecimiento completo para el año 1956. Se puede esperar una efectiva disminución de las importaciones a partir del año 1954.

/En Uruguay

a 2.524 y el censo de las unidades en servicio durante el año agrícola 1948-1949 revela un guarismo de 2.522.

5. Perspectivas generales del comercio de trigo

Del análisis que antecede podemos deducir un cuadro bastante favorable de la evolución de la relación entre producción y consumo en los próximos años.

Cuadro 57 Trigo: Perspectivas de producción y consumo

(millones de toneladas métricas)

Países	Año 1953			Quinquenio 1956-60		
	Producción	Consumo	Saldos	Producción	Consumo	Saldos
Argentina	7,40	4,00 ^{a/}	+ 3,40	8,00	3,65	+ 4,35
Bolivia	0,03	0,09	- 0,06	0,05	0,10	- 0,05
Brasil	0,70	2,00	- 1,30	1,40	2,40	- 1,00
Chile	1,10	1,25	- 0,15	1,25	1,35	- 0,10
Paraguay	..	0,07	- 0,07	0,05	0,08	- 0,03
Perú	0,15	0,40	- 0,25	0,30	0,45	- 0,15
Uruguay	0,50	0,38	+ 0,12	0,50	0,40	+ 0,10
Totales	9,88	8,19	+ 1,69	11,55	8,43	+ 3,12

Fuente: Comisión Económica para América Latina.

^{a/} Incluyendo la reconstitución de una reserva comercial de 500 a 600.000 toneladas.

Como se ve, la zona sur en conjunto tendrá otra vez, en 1953, un apreciable saldo exportable neto, después de haber cubierto totalmente sus propias necesidades. Para la segunda mitad del actual decenio las disponibilidades para exportar permitirían cubrir las necesidades de los demás países de América Latina, que se pueden estimar para entonces en cerca de un millón de toneladas para el intercambio con Europa y Asia, restableciendo y hasta superando las condiciones de preguerra y aliviando los presupuestos de divisas, tanto de los países importadores como de los exportadores. Pero esas contingencias favorables están ligadas a la tenaz prosecución de los programas de desarrollo y fomento de la producción, a los fines de invertir por completo las tendencias hasta ayer dominantes.

Quizás no se haya estimado en su exacta perspectiva la magnitud de los problemas que encerraría la persistencia en los próximos quinquenios de las tendencias manifestadas desde la preguerra hasta 1951. La proyección

/de esas

toneladas. A un precio medio CIF de 115 dólares, la pérdida de divisas hubiera representado 365 millones de dólares. De hecho no se ha llegado sino a unos doscientos millones por haberse reducido en forma enérgica el consumo argentino.

Cuadro 59 Trigo: Comercio, producción y consumo en 1952
 (Miles de toneladas. Millones de dólares)

Países	Producción	Importaciones		Exportaciones		Consumo aparente
		Volumen	Valores	Volumen	Valores	
Argentina	2.050	200	24,0	-	-	2.250
Bolivia	28	60	5,4	-	-	88
Brasil	580	1.250	140,0	-	-	1.830
Chile	988	187	28,0	-	-	1.175
Paraguay	0,5	60	7,0	-	-	60,5
Perú	146	250	24,0	-	-	396
Uruguay	472,6	-	-	172	21,7	300,6
Totales	4.265,1	2.007	228,4	172	21,7	6.100,1

Fuentes: Producción: Datos oficiales salvo para Bolivia y Paraguay donde se han repetido los últimos guarismos disponibles

Importación: Estimaciones oficiales para Brasil, Chile y Paraguay. Estimaciones basadas en datos anteriores para Bolivia y Perú. Para la Argentina se hizo una operación de trueque plurilateral basada en maíz. El valor ha sido estimado con el precio del trigo en Estados Unidos en el momento de concertarse la operación.

Exportación: Los datos de la exportación uruguaya corresponden a las importaciones recibidas por Brasil y Paraguay. Valores FOB, cálculos basados en los precios CIF.

El cuadro que antecede requiere algunos comentarios más. La diferencia entre el consumo aparente del Uruguay y su consumo normal se debe a que dicho país recurrió a las existencias acumuladas. Los guarismos para los cinco países importadores no son anormales de por sí. Las dificultades muy serias con que se enfrentaron especialmente Brasil y Paraguay, no vienen del volumen ni del precio de sus importaciones de trigo, sino de haber tenido que pagarlas en dólares, en vez de obtenerlas de la Argentina a cambio de sus producciones propias. Especialmente en Paraguay, teniendo

/en cuenta que las

estimación de las posibilidades de exportación y de las necesidades de importación de cada uno de los países para los períodos 1953-55 y 1956-60, distinguiendo dos hipótesis opuestas, la primera (A) contiene las cifras que resultarían de una producción estacionaria, tal como pasó entre 1934-38 y 1949-51, la segunda (B) indica los datos más probables en el caso de que los países interesados se empeñen en realizar progresivamente sus planes de fomento de la producción.

Cuadro 60 Trigo: Disponibilidades probables para exportar y necesidades de importación.

	(miles de toneladas)			
	<u>Período 1953-55</u>		<u>Período 1956-60</u>	
	<u>Hipótesis A</u>	<u>Hipótesis B</u>	<u>Hipótesis A</u>	<u>Hipótesis B</u>
Países importadores:				
Bolivia	70	60	70	50
Brasil	1.650	1.300	1.900	1.000
Chile	270	150	370	100
Paraguay	70	60	80	30
Perú	260	200	300	..
Totales	2.320	1.770	2.720	1.180
Países proveedores:				
Argentina	1.950	3.050	1.750	4.350
Uruguay	120	120	100	100
Totales	2.070	3.170	1.850	4.450
Saldos netos	-250	+1.400	-370	+3.270

Fuente: Comisión Económica para América Latina, basado en los cuadros y comentarios anteriores, ver especialmente Cuadros

Aquí se evidencia una vez más el papel predominante de la producción argentina, no solamente para la posición de la zona en conjunto sino más aún en cuanto a las posibilidades del intercambio entre los mismos países de la zona. En efecto, a medida que las disponibilidades argentinas para exportar se hacen más estrechas las perspectivas del intercambio zonal decrecen más que proporcionalmente. En este caso Argentina se ve llevada a la necesidad de reducir la nómina de los productos que quiere recibir a cambio de los artículos más esenciales y que representan valores-dólar en el mercado internacional, como lo es el trigo mismo. La perspectiva está en función del volumen del cereal disponible en la Argentina, y también de la abundancia del trigo en el mercado internacional. Véase en particular el caso del trigo en el comercio argentino-brasileño.

tener saldos exportables en lingotes y/o productos de hierro y acero, pero sería muy aventurado fijar un plazo para ello. Es posible que antes de que suceda, Argentina también habrá desarrollado ampliamente su producción siderúrgica propia. En esa dirección podría haber campo para una notable evolución del intercambio entre los dos países si se realizara el abastecimiento de la futura planta siderúrgica argentina, en San Nicolás, con mineral de hierro y manganeso oriundo de los yacimientos brasileños, en particular los de Urucum en el Matto Grosso, a unos 25 kilómetros del río Paraguay. Las necesidades argentinas de mineral serían del orden del millón de toneladas por año y aunque se utilizara en parte mineral nacional las facilidades del transporte fluvial bien podrían hacer más económica la utilización en gran escala del mineral brasileño. En ese caso sería posible dentro de 5 o 6 años ampliar notablemente el abastecimiento de Brasil con trigo argentino,^{1/} siempre que por otra parte los planes del Gobierno argentino en cuanto a fomento de la producción triguera se hayan cumplido. Cabe anotar también que el desarrollo de la siderurgia argentina reducirá la necesidad de exportación de trigo a los países europeos de donde se importan ahora productos de hierro y acero, dando más facilidades para orientar hacia Brasil una proporción más elevada de los saldos de trigo disponibles para la exportación.

Aparte de ese factor que puede tener gran efecto en el futuro de las relaciones comerciales argentino-brasileñas, se pueden considerar los planes elaborados en Brasil por la Reynolds Corporation con miras a instalar una planta elaboradora de aluminio con 100.000 toneladas anuales de capacidad. En el caso de ejecutarse ese programa, Brasil tendría una capacidad de exportación importante y podría abastecer, entre otros países, a la Argentina, cuyas necesidades en aluminio en barras y lingotes se estiman actualmente en unas 10.000 toneladas anuales con tendencia a crecer rápidamente.

También sería posible llegar a un nivel de mayor intercambio si el consumo de café en la Argentina volviera a los guarismos de 1944/48; desde entonces las importaciones descendieron de 36.000 toneladas anuales a 28.000 en 1951. Pero aquí también las probabilidades no son favorables

1/ A los precios vigentes en el segundo semestre de 1952, un millón de toneladas de hierro equivalen a 170.000 toneladas en trigo, relación fob/fob.

Entre Chile y Argentina el intercambio de trigo ha sido muy irregular. En el trienio 1946-48 Chile importó, en total, 135.000 toneladas de trigo, de las cuales 123.000 procedían de la Argentina. En el trienio 1949-1951, las importaciones chilenas subieron a 365.000 toneladas, pero la participación argentina se redujo a 92.000. En varias licitaciones, los precios cotizados en Buenos Aires resultaban más altos que los precios del trigo procedente del Canadá o Estados Unidos y como en la práctica el pago tenía que hacerse en ambos casos en divisas de libre disposición, Chile eligió al proveedor más ventajoso. Por su parte, la Argentina no tenía en esos años ninguna dificultad en colocar sus saldos. Sus cuatro principales clientes: Brasil, la India, Italia y Alemania adquirieron en 1950 y 1951, más de 2 millones de toneladas al año, dejando solamente alrededor de medio millón de toneladas para todos los otros destinos, entre los cuales hay varios países europeos de donde Argentina importa productos esenciales como hierro y acero y maquinarias varias. En el caso de las relaciones comerciales chileno-argentinas, no se puede examinar el problema del trigo en sí. El cereal no tiene en esas relaciones recíprocas la misma gravitación que en el caso del comercio argentino con Brasil o del comercio de Brasil con Uruguay. La tónica del intercambio chileno-argentino está dada más bien por el ganado, de una parte, y el cobre, de la otra. Por otro lado, la confrontación del comercio efectivo entre los dos países vecinos y de las posibilidades que encierran sus principales producciones y sus necesidades primordiales de importación permite vislumbrar una considerable superación de los niveles actuales. El trigo es solamente un elemento, el cuarto en orden de importancia, de un problema conjunto dominado por el ganado, el cobre y las maderas, pero que debe incluir también las grasas y aceites comestibles, (incluida la mantequilla) las lanas y los cueros por la parte argentina, y el hierro y el acero, el azufre y, posiblemente dentro de uno o dos años, la celulosa y/o el papel de diario, por el lado de las exportaciones chilenas. En cuanto al salitre, su papel en el intercambio con la Argentina crecerá en la medida en que se inicie el uso de abonos en gran escala en el país.

En el caso del intercambio entre la Argentina y Paraguay, los dos productos clave son el trigo (50 por ciento en valor de las exportaciones argentinas) y las maderas (70 por ciento de las exportaciones paraguayas).

/Dado que los

GRAFICO A
AMERICA LATINA
ZONA SUR
TRIGO

PRODUCCIÓN, CONSUMO Y EXPORTACIÓN NETA

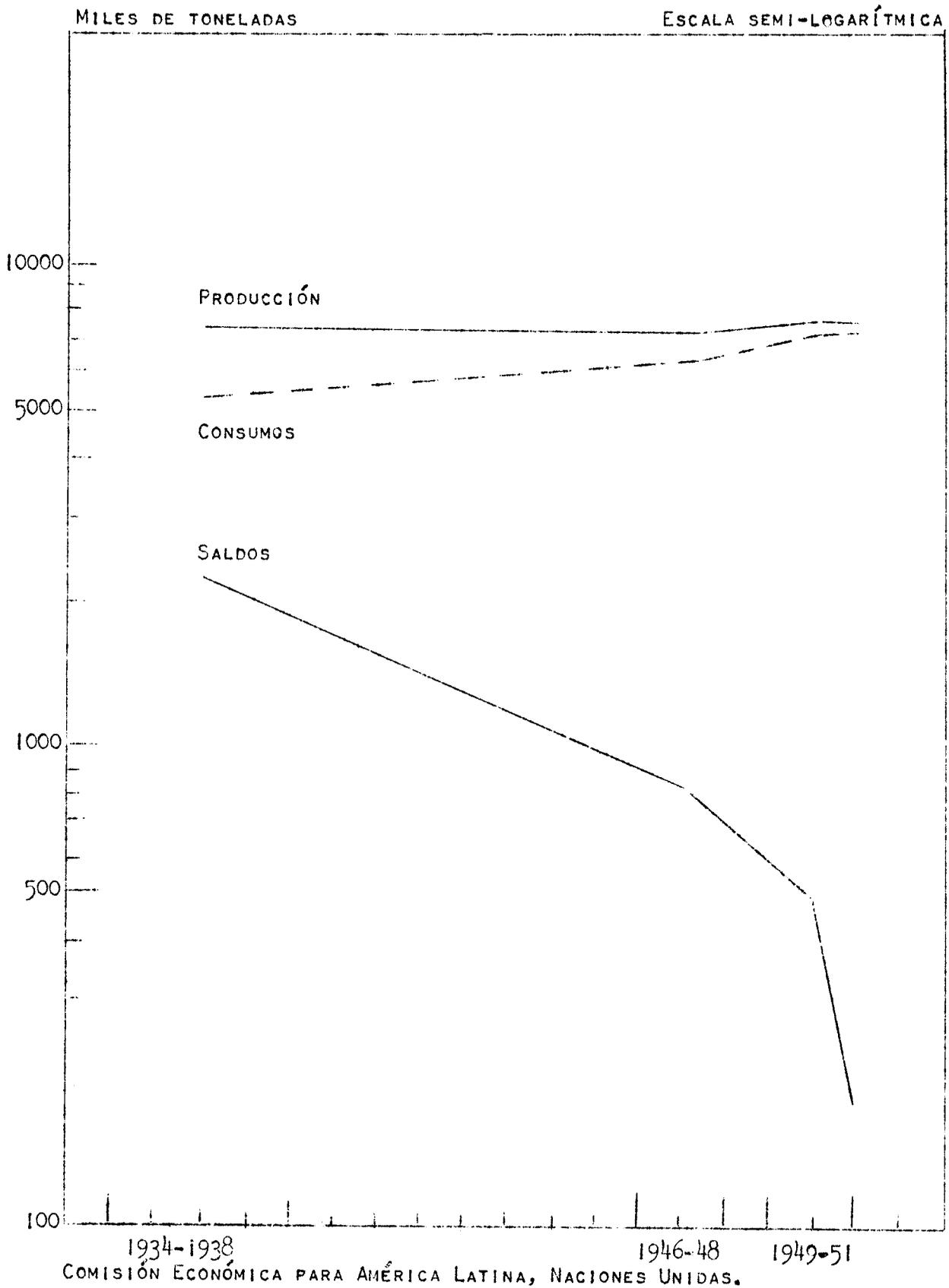


GRAFICO C
AMERICA LATINA
ZONA SUR
TRIGO

PRODUCCIÓN, CONSUMO Y SALDOS EXPORTABLES PER CAPITA

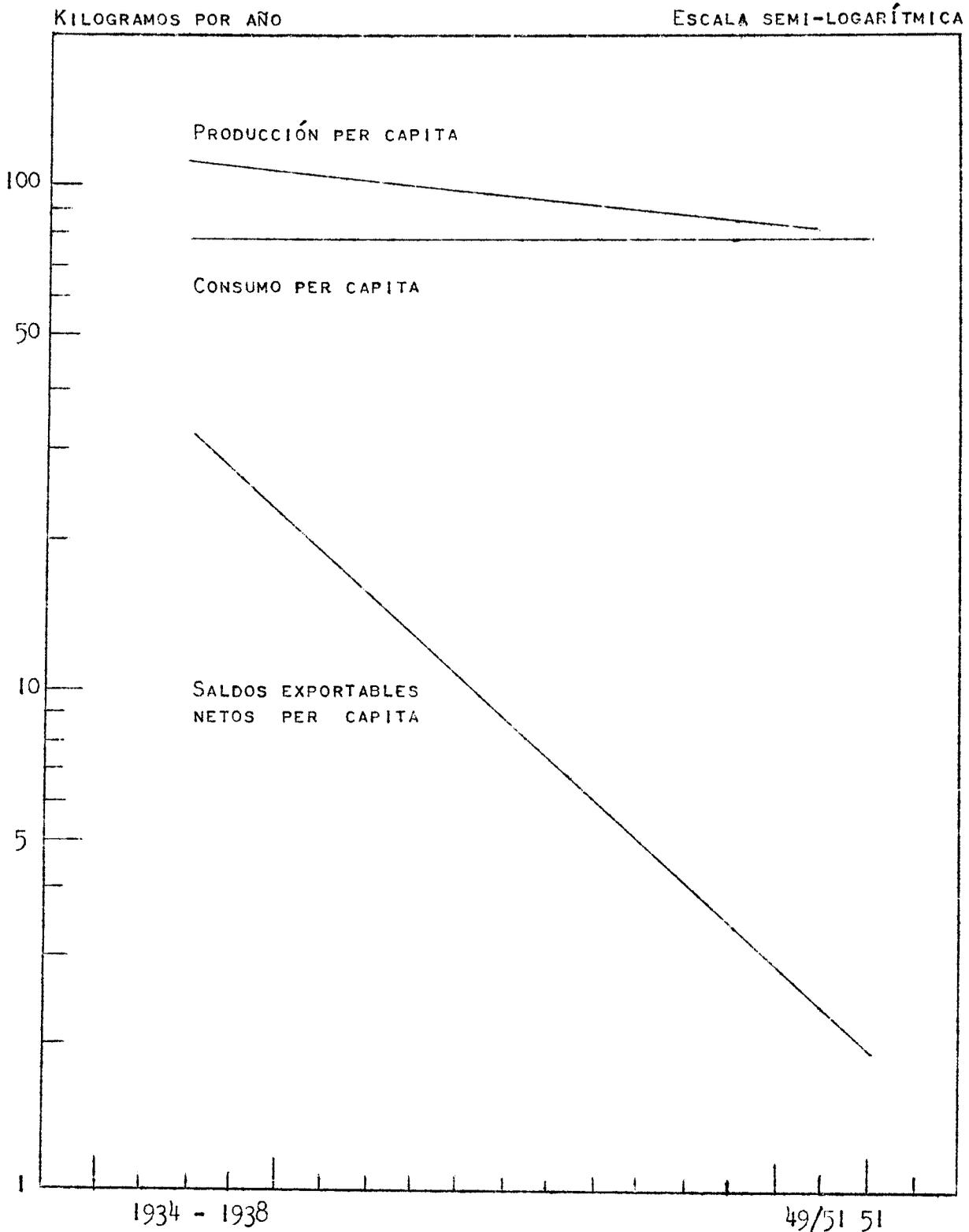
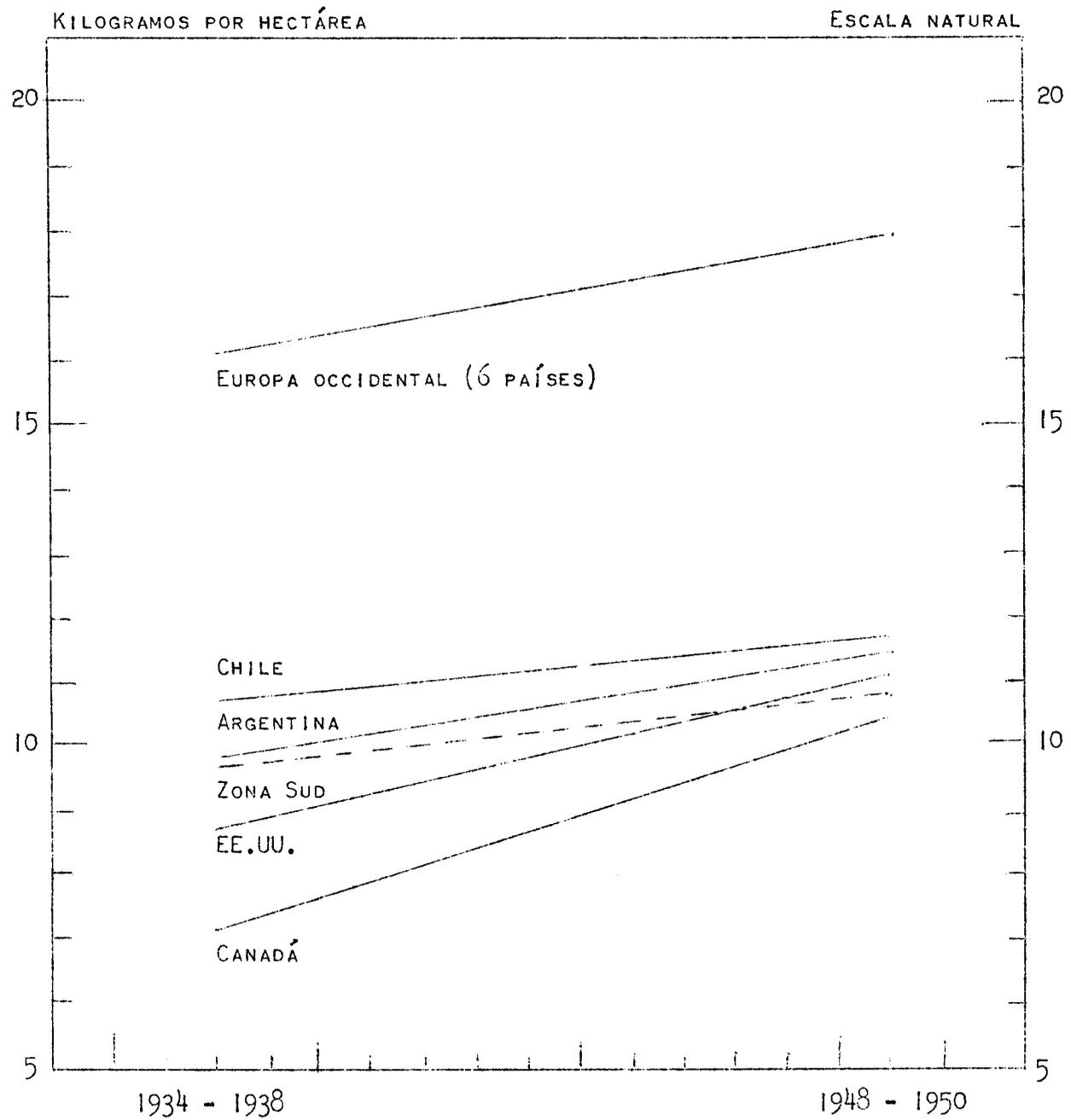


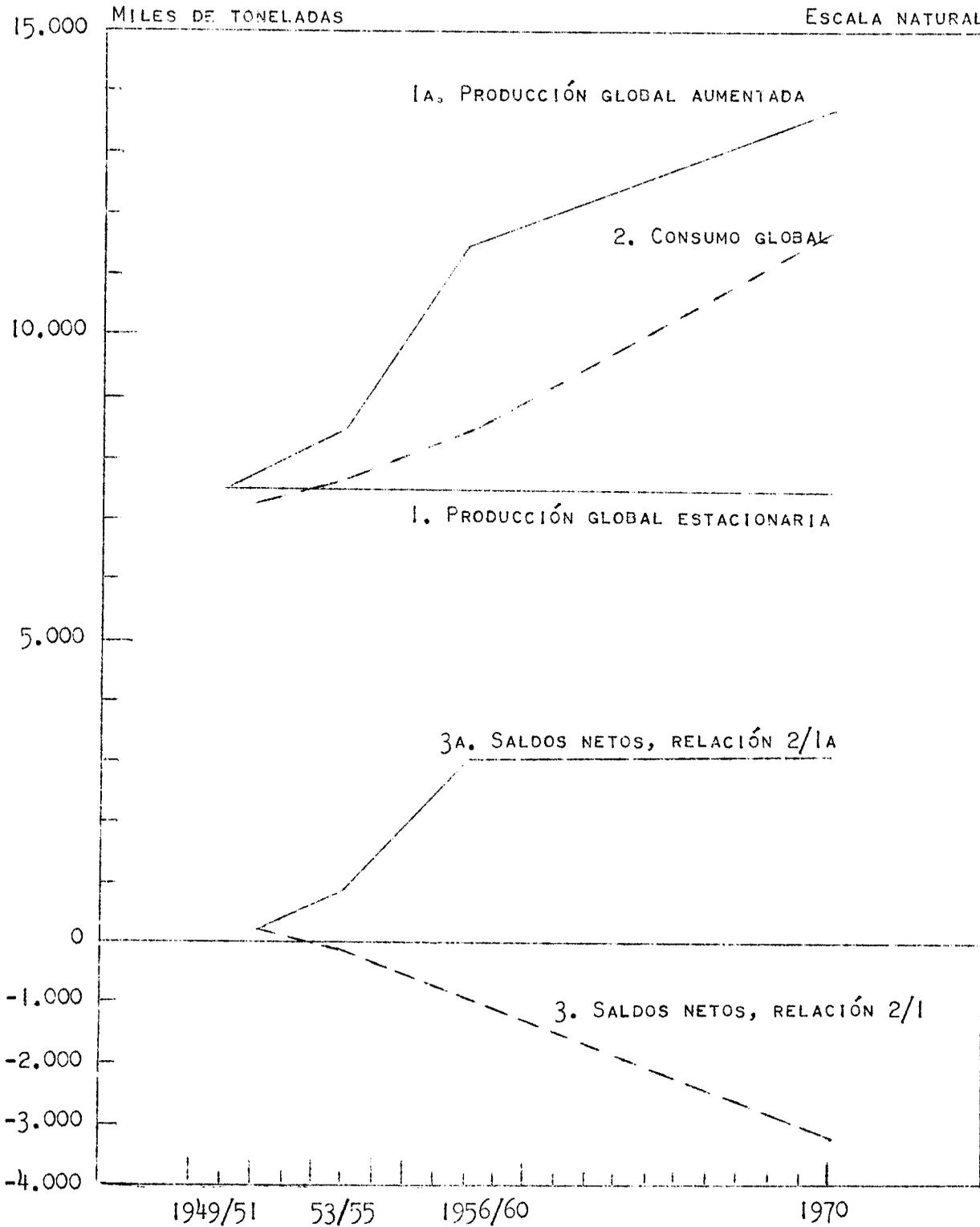
GRAFICO D
AMERICA LATINA
ZONA SUR
TRIGO
RENDIMIENTOS COMPARADOS



COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA, NACIONES UNIDAS.

GRAFICO E
 AMERICA LATINA
 ZONA SUR
 TRIGO

PROYECCIÓN PARA 1970 DE LAS TENDENCIAS RECIENTES Y DE LOS PLANES DE FOMENTO



COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA, NACIONES UNIDAS.

CAPITULO VII

EL AZUCAR

1. Introducción

El azúcar participa en notable proporción en el comercio recíproco de los países de la zona sur de América Latina. Tres de esos países (Bolivia, Chile y Uruguay) importan todo, o casi todo, el azúcar que consumen; dos países (Argentina y más recientemente el Paraguay) cubren su consumo con producción propia y no aparecen sino por cifras pequeñas en las estadísticas de exportación e importación; los dos restantes (el Brasil y el Perú) producen regularmente más de lo que requiere su consumo. En el Perú, casi 60 por ciento de la producción se destina a la exportación y ésta representa uno de los principales activos de su balance de pagos. En el Brasil, por el contrario, la exportación de azúcar, aunque es notable en cifras absolutas, no representa sino dos o tres por ciento en el volumen de la producción nacional, y sólo 0,6 por ciento del valor de las exportaciones. En cuanto a la significación relativa del azúcar en las importaciones, es de anotar que en Bolivia absorbe 8 por ciento de la capacidad para importar, en Chile 5 por ciento y en Uruguay, casi 6 por ciento.

Considerada la zona sur en conjunto, se observa que ya en la preguerra su producción de azúcar no sobrepasa considerablemente el consumo total de sus países. En la segunda mitad del último decenio, las cifras de producción y consumo prácticamente se identifican y aún, en ciertos años, son superiores estas últimas, como puede verse por el Gráfico A:

/2. Evolución de

Los dos cuadros que anteceden muestran que el consumo ha aumentado en mayor medida que la producción en cifras absolutas pero su aumento relativo es considerablemente mayor.

El examen de la situación por países pone de manifiesto pocos cambios. La producción y el consumo se mantienen equilibrados en Argentina. En Bolivia y en Uruguay la producción permanece en niveles ínfimos. Los saldos exportables aumentan en Brasil y se reducen ligeramente en Perú. La variación más notable ha ocurrido en Paraguay, país que en la preguerra producía tan sólo la cantidad necesaria para la mitad de su consumo, y que no ha llegado en años recientes a la autosuficiencia, si bien a costa de una pequeña reducción en las disponibilidades per capita.

Cuadro 64 Países de la zona sur de América Latina
Consumo de azúcar per capita

Países	Período 1934-38			Período 1946-50			Diferencias	
	Cons.glo- bal 1000 Tons.	Pobla- ción 1000 hab.	Con- sumo p.cap. kilos	Cons.glo- bal 1000 tons.	Pobla- ción	Con- sumo p.cap. kilos	Con- sumo	Con- sumo
Argentina	408,4	12.964,6	32	612,1	16.335	37	203,7	5
Bolivia	22,5a/	2.599,0a/	9	34,6	2.950	12	12,1	3
Brasil	989,4	37.892,2	26	1.475,7	49.782	30	486,3	4
Chile	123,0	4.684,2	26	161,6	5.619	29	38,6	3
Paraguay	12,9	921,8	14	16,7b/	1.288	13	3,8	-1
Perú	76,5	6.950,6	11	157,6	8.159	19	81,1	8
Uruguay	52,0	2.055,6	25	80,4	2.329	35	23,2	10
Totales	1.684,7	68.068,0	25	2.538,7	86.462	29	4854,0	4

Fuentes y Notas: Ver Cuadro 62

a/ Consumo global 1935-39, población 1937.

b/ El consumo global real fué de 173,9 en 1946-50, lo que da un consumo per capita de 21 kilos. Esto significa un aumento de 97.400 toneladas en el consumo total y de 10 kilos per capita con respecto a la preguerra.

El consumo per capita se ha calculado en bruto, es decir, sin deducir las cantidades de azúcar utilizadas como materia prima en las industrias

/de conservas,

En esa forma el consumo global de la zona sur de América Latina en 1951 habría sobrepasado netamente a la producción de sus países. Ya en 1946 y en 1950 el balance había sido negativo por cantidades mínimas: 3.700 toneladas en 1946 y 7.300 en 1950. Rectificando las cifras del cuadro precedente, sobre la base de los datos del consumo real del Perú, el aumento del consumo global se reduce a 433,1. En consecuencia el consumo de las repúblicas de la zona superaría la producción en 10.400 toneladas. En cuanto al consumo per capita, dos países lo han mantenido sin variaciones: Argentina, que había llegado anteriormente a la cifra más alta, y Chile, donde la importación azucarera representa la carga más pesada. En promedio, el consumo per capita subió a 32 kilos en 1951.

Las indicaciones que se tienen hasta ahora respecto de 1952 revelan un aumento mayor. En Chile, por ejemplo, la importación en dicho año se acerca a las 220 mil toneladas, cifra que sobrepasa en unas 45.000 toneladas a la de 1951.

La elevación del consumo individual promedial en los países de la zona se debe en buena parte al aumento de los ingresos reales en la postguerra y a la coyuntura en alza estimulada por los acontecimientos de Corea. Pero es evidente que no se habría llegado a una expansión tan rápida del consumo, de no haber contribuido también a ella la política de bajos precios seguida por los respectivos gobiernos, a favor de los consumidores nacionales.^{1/} Esta política se prosiguió lo mismo en los

^{1/} Los precios al detalle, entre agosto y diciembre de 1952, eran los siguientes, para el kilo de azúcar refinada:

Argentina	2,90 pesos argentinos	Paraguay	3,20 guaraníes
Brasil	4,50 cruzeiros (en Sao Paulo)	Perú	1,80 sol (en Lima)
Chile	10,40 pesos chilenos		

Traduciendo esos precios a la tasa de cambio del mercado libre de enero de 1953 tenemos las siguientes correspondencias, según se considere (a) el cambio libre oficial o (b) el cambio libre paralelo: en dólares

	(a)	(b)		(a)	(b)
Argentina	0,21	0,126	Paraguay	0,065	0,053
Brasil	0,25	0,125	Perú	0,116	0,116
Chile	0,095	0,03			

/países productores

3. Perspectivas de la producción y del consumo

Aunque es aventurada toda estimación del consumo para los próximos años, puede estimarse que para el conjunto de los países estudiados tendería a acercarse al promedio de 35 kilos per capita, siempre que no se modifique notablemente la relación actual entre el monto de los ingresos reales, las cotizaciones del mercado internacional y los bajos precios internos. En el cuadro siguiente se determina el volumen estimado del consumo global para 1960, en función de tres hipótesis distintas que el mismo cuadro señala. En la tercera de ellas que parte del supuesto de que se mantenga la actual relación entre los factores de ingreso real y precios, el consumo per capita se estima en el mismo nivel de 1951 para Argentina y Uruguay; en 35 kilos para Brasil y Chile, y en 30 kilos para los demás países. La cifra global de 3.846.000 toneladas corresponde a un consumo promedio de 34,7 kilos per capita.

Cuadro 66 Posibles proyecciones del consumo global de azúcar, en 1960 en los países de la zona sur de América Latina

Países	Población calculada miles de habitantes	Consumo global de azúcar		
		Base: consumo per capita en 1946-50	Base: consumo per capita en 1951	Base: consumo per capita estimado
		(Miles de toneladas métricas)		
Argentina	21.000	777	777	777
Bolivia	3.400	41	51	102
Brasil	65.000	1.950	2.145	2.275
Chile	7.000	203	203	245
Paraguay	1.650	21	26	50
Perú	10.000	210 a/	220 a/	300
Uruguay	2.700	95	97	97
Totales	110.750	3.323	3.605	3.846

Fuente: Comisión Económica para América Latina

a/ Sobre la base del consumo real, cf. notas de los cuadros 64 y 65

Comparando la última cifra, es decir la de 3.846.000 toneladas, con el volumen de la producción en 1951, se calcula que para cubrir en 1960 el aumento del consumo y mantener la situación vigente en el quinquenio 1946-50 /respecto a

abonos y la mecanización. El Plan encara además el montaje de una planta piloto para la producción de azúcar de remolacha y la prosecución de estudios para aclimatación de remolacha. La realización integral de ese Plan llevaría la producción argentina a un nivel algo superior a las actuales necesidades internas.

En Bolivia el futuro de la producción y del consumo del azúcar está ligado al desarrollo de la región oriental del país. En la región de Santa Cruz, la producción ha sido impulsada en años recientes por la instalación de nuevas fábricas. En Brasil existen condiciones favorables para el aumento de su producción azucarera. La tendencia expansionista del cultivo del azúcar es fuerte, especialmente en Sao Paulo, donde alcanza un rendimiento superior al obtenido en la mayoría de los otros Estados. El problema que presentaba la diferencia de rendimiento económico entre las plantaciones del norte y las del sur del país, ha sido encarado por nuevas disposiciones del Instituto del Azúcar, que uniforman el precio del producto en bruto a un nivel capaz de permitir la continuidad de la producción norteaña, asegurar utilidades a la de la región paulista, y proveer a dicho Instituto de recursos para proseguir un programa de fomento, que se orientaría en particular hacia el desarrollo de la producción de alcohol anhidro. En tierras de fertilidad mediana, sobrepasa los rendimientos actuales, dando de 80 a 100 toneladas por hectárea.

En el Paraguay el cultivo de la caña muestra también buenas perspectivas, la producción de azúcar alcanza al presente a cubrir el consumo con el satisfactorio rendimiento de 45 a 50 toneladas de caña por hectárea, con una extracción de azúcar de hasta 12 por ciento. El mayor problema de esta producción en Paraguay es la escasez de brazos y capitales. Para el Perú el aumento de su consumo interno es un problema serio. Dada la limitación de las tierras disponibles, es difícil aumentar considerablemente las áreas dedicadas a la producción de azúcar, estabilizadas desde hace años en alrededor de 50.000 hectáreas. Además, con rendimientos elevados de casi 80 toneladas de caña por hectárea (quinquenio 1946-50) cifra que es superior a las que ostentan Cuba, Brasil y Paraguay, el margen de expansión de aquéllos es necesariamente restringido.

En la década de los años treinta se inició en Uruguay la producción de

/azúcar, tanto

expansión de la producción en un 10 por ciento, parece destinada a reducirse, hacia 1960, en unas 50.000 toneladas. En esa forma el Perú no dispondría para entonces de más de 250.000 toneladas exportables. Admitiendo por el momento la hipótesis de un autoabastecimiento zonal de un 100 por ciento, se necesitarían otras 70.000 toneladas, que podrían venir del Brasil, y a largo plazo de Paraguay y sin olvidar dentro de la región, la fuente de abastecimiento de azúcar cubana.

4. Posición del azúcar en el intercambio.

A primera vista es notable la importancia del azúcar en el intercambio de los países de la zona sur, pero no tanto como la que reviste en la producción y el consumo. Ese hecho deriva de que los dos países más importantes, Brasil y Argentina, son autosuficientes, no importan nada y exportan sólo marginalmente. Al contrario, el azúcar juega un papel destacado en el intercambio del Perú, Bolivia, Chile y Uruguay.

Cuadro 63 Exportación e importación total de azúcar.
Saldos netos. Miles de toneladas

Países	Período 1934-38			Período 1946-50			Diferencia entre saldos netos
	Exportación	Importación	Posición neta a/	Exportación	Importación	Posición neta a/	
Argentina	2,6	1,0	+1,6	0,9	5,7	-4,8	-6,4
Bolivia	-	21,5	-21,5	-	31,0	-31,0	-9,5
Brasil	41,6	-	+41,6	101,4	-	+101,4	+59,8
Chile	-	123,0	-123,0	-	161,6	-161,6	-38,6
Paraguay	-	6,9	-6,9	0,7	0,6	+0,1	+7,0
Perú	305,5	-	+305,5	296,7	-	+296,7	-8,8
Uruguay	-	51,0	-51,0	-	77,8	-77,8	-26,8
Totales	349,7	203,4	+146,3	399,7	276,7	+123,0	-23,3

Fuentes: Estadísticas oficiales de Comercio Exterior.

a/ Exportación (+), Importación (-).

Relacionando los datos globales del comercio con los de la producción se observa que el total de las exportaciones representaba, en 1934-38, el 19,1 por ciento de la producción y que ese porcentaje bajó a 15,0 en 1946-50. Los guarismos correlativos para las importaciones, en relación al consumo,

/son de 12,1

Cuadro 69

Intercambio zonal - Exportaciones e Importaciones

Toneladas

A) Países Exportadores

	Período 1934/38			Período 1946/50			Diferencias		
	Total ex- portado	Exportado a zona sur	%	Total ex- portado	Exportado a zona sur	%	Total ex- portado	Exp. a zona sur	%
Argentina	2.600	2.515 ^{b/}	97	900 ^{a/}	536 ^{a/}	60	- 1.700	- 1.979	- 37
Brasil	41.600	4.108 ^{b/}	10	101.412	24.323 ^{d/}	24	+59.812	+20.215	+ 14
Perú	304.299 ^{c/}	138.881	46	298.212 ^{d/}	183.946 ^{d/}	62	- 6.087	+45.065	+ 16
Totales ^{i/}	348.499	145.504	42	400.524	208.805	52	+52.025	+63.301	+ 10

B) Países Importadores^{e/}

Argentina	975	174	18	7.510 ^{f/}	7.510 ^{f/}	100	+ 6.535	+ 7.336	+ 82
Bolivia	21.481	20.466	95	29.359 ^{g/}	26.988 ^{g/}	92	+ 7.878	+ 6.522	- 3
Chile	122.650	109.587 ^{h/}	89	161.734	118.537	73	+39.084	+ 8.950	- 16
Uruguay	17.733 ^{h/}	3.862 ^{h/}	8	77.809	55.878	72	+30.076	+52.016	+ 64
Totales ^{i/}	192.839	134.089	70	276.412	208.913	76	+83.573	+74.824	+ 6

Fuentes : Estadísticas oficiales de Comercio Exterior.

Notas : a/ 1946/48 solamente

b/ sin el año 1938

c/ sin el año 1937

d/ sin el año 1950

e/ los guarismos en esa parte se refieren evidentemente al tonelaje importado

f/ 1946/48 solamente

g/ 1947/49 solamente

h/ sin el año 1935

i/ los totales no incluyen los datos de Paraguay para los cuales no disponemos de la discriminación por procedencias. En 1934/38 Paraguay importó, según datos de la FAO, 6.900 toneladas en promedio y en 1946/50 exportó 700 toneladas.

Cuadro 70

Intercambio zonal

Valores en miles de dólares

a) Países exportadores

	Período 1934-38			Período 1946-50			Diferencias		
	Total ex- portado	Exportado a zona sur	%	Total ex- portado	Exportado a zona sur	%	Total ex- portado	Exp. a zona sur	%
Argentina	327	321	98	178	86	48	- 149	- 235	-50
Brasil	1.450	142	10	12.242	3.292	27	+10.792	+ 3.150	+17
Perú	6.063	2.837	47	37.751	25.344	67	+31.688	+22.507	+20
Totales	7.840	3.300	42	50.171	28.722	57	+42.331	+25.422	+15

B) Países importadores

Argentina	69	12	17	1.447	1.447	100	+ 1.378	+ 1.435	+83
Bolivia	866	817	94	4.662	4.326	93	+ 3.796	+ 3.509	- 1
Chile	3.126	2.706	87	22.427	16.153	72	+19.301	+13.447	-15
Uruguay	3.458	221	6	12.190	8.457	69	+ 8.732	+ 8.236	+63
Totales	7.519	3.756	50	40.726	30.383	75	+33.207	+26.627	+25

Fuentes y Notas : Ver el cuadro anterior.

/Las cifras

~~abastecimiento~~ zonal ya alcanzado. El costo del transporte gravita fuertemente en el precio CIF del azúcar. Según informaciones obtenidas en fuentes responsables, la comparación de fletes y costos a principios de 1952 se presentaba así: flete marítimo y gastos para el azúcar importada por Chile desde (FOB) Perú: 12,76 dólares, desde (FAS) Cuba: 19,96 dólares por tonelada^{1/}. Para una mercancía que en ese momento se cotizaba en 84 dólares (FAS) Cuba y en 87 dólares (FOB) Perú, se ve que el porcentaje de gastos de movilización era de 15 en el caso más favorable y de 24 para el azúcar de procedencia cubana. Claro está que otros factores, y en primer lugar el precio de costo de la misma mercancía, podrían compensar esa desventaja del producto de procedencia más alejada.

Veamos aquí como se repartieron, enero 1946 y 1950, las importaciones de Chile y del Uruguay por 89,2 por ciento en volumen y 51,7 por ciento en valor.

^{1/} No conocemos el monto de los gastos de FAS y FOB en Cuba, pero considerando como probable que no pasen de 2 dólares, se puede estimar en 5 dólares aproximadamente la diferencia de flete a favor del Perú.

Podría extrañar la importación de azúcar cubana en Chile y en Uruguay, dada la diferencia de fletes respecto del que exporta Perú. Pero en este caso intervienen factores que es interesante señalar. Por una parte, el precio de costo del azúcar cubano está por debajo del de otros países productores; de otra, Perú no dispondría de las cantidades necesarias para abastecer completamente los mercados de la zona sur, una vez que haya realizado cierto número de otras exportaciones que tiene interés en proseguir. En 1951 había exportado a Estados Unidos 10.000 toneladas de azúcar en bruto, más 2.200 toneladas de refinada. Para 1953 su cuota de internación a ese país fué aumentada hasta 44.500 toneladas cortas, por las que obtienen un precio superior al del mercado internacional.^{1/} Admitiendo que esa cuota se mantenga en los próximos años Perú dispondría solamente de unas 250.000 toneladas exportables. Deduciendo las 40.000 toneladas, aproximadamente, que envía a Bolivia, su sobrante no alcanzaría a cubrir íntegramente las necesidades chilenas, sin considerar la demanda del mercado uruguayo.

Brasil hasta ahora ha visto entorpecidas sus exportaciones a la zona sur por el obstáculo de los precios. El azúcar figura en este país en la lista de los productos llamados "gravosos", es decir, cuyo precio de costo interno en cruceros sobrepasa al internacional. A mediados de 1952 el precio que Brasil podía cotizar para exportación de azúcar era en 55 por ciento más alto que la cotización mundial. A partir de entonces se produjo una notable reducción de ese último precio y la relación desfavorable para el Brasil llegó casi a un 90 por ciento.

1/ Dado el mecanismo de la legislación norteamericana y su régimen de cuotas, el precio del azúcar importada se amolda al precio de la producción interna. La práctica de los últimos años demuestra que los exportadores han obtenido precios superiores en Estados Unidos que en el mercado internacional en los años de precio bajo, si bien sufrieron una diferencia en contra en 1951. Según el "Sugar Report" (octubre y noviembre de 1952) los precios medios (FAS) Cuba desde 1948 se comparan así:

	Precio de exportación a EE.UU.	Precio Mundial	Diferencia
1948	4,66	4,23	+ 0,43
1949	4,95	4,16	+ 0,79
1950	5,09	4,98	+ 0,11
1951	5,07	5,68	- 0,61
1952 (9 meses)	5,32	4,24	+ 1,08

Estos precios son en centavos de dólar por libra inglesa de peso. Los precios a los Estados Unidos se calculan en base al precio, del producto puesto en Nueva York, menos impuestos, flete y seguro desde la Habana. El precio mundial es el precio FAS Cuba para otros destinos.

B) URUGUAY

<u>Años</u>	<u>Export. a Brasil</u>	<u>Import. de Brasil</u>	<u>Saldo</u>	<u>Import. Azúcar</u>	<u>Saldo sin Azúcar</u>
1946	3.136	17.164	- 14.028	2.032	- 11.996
1947	2.012	18.370	- 16.358	2.875	- 13.483
1948	10.005	19.603	- 9.598	3.960	- 5.638
1949	13.741	16.700	- 2.959	-	- 2.959
1950	2.450	17.272	- 14.822	-	- 14.822
Promedio					
1946-50	6.269	17.822	- 11.553	1.773	- 9.780
1951	7.017	20.023	- 13.006

	<u>Export. a Cuba</u>	<u>Import. de Cuba</u>	<u>Saldo</u>	<u>Import. Azúcar</u>	<u>Saldo sin Azúcar</u>
1946	672	6.918	- 6.246	5.459	- 787
1947	3.143	562	+ 2.581	-	+ 2.581
1948	3.158	517	+ 2.641	-	+ 2.641
1949	294	820	- 526	81	- 445
1950	11	1.210	- 1.199	588	- 611
Promedio					
1946-50	1.456	2.005	- 549	1.226	+ 677
1951	6

	<u>Export. a Perú</u>	<u>Import. de Perú</u>	<u>Saldo</u>	<u>Import. Azúcar</u>	<u>Saldo sin Azúcar</u>
1946	344	10.928	- 10.584	10.478	- 106
1947	196	10.951	- 10.755	8.555	- 2.200
1948	18	6.949	- 6.931	4.928	- 2.003
1949	147	5.235	- 5.088	4.665	- 423
1950	369	5.795	- 5.426	5.309	- 117
Promedio					
1946-50	215	7.972	- 7.757	6.787	- 970
1951	...	8.364

Fuente: Anuarios de Comercio Exterior de Chile y Uruguay.

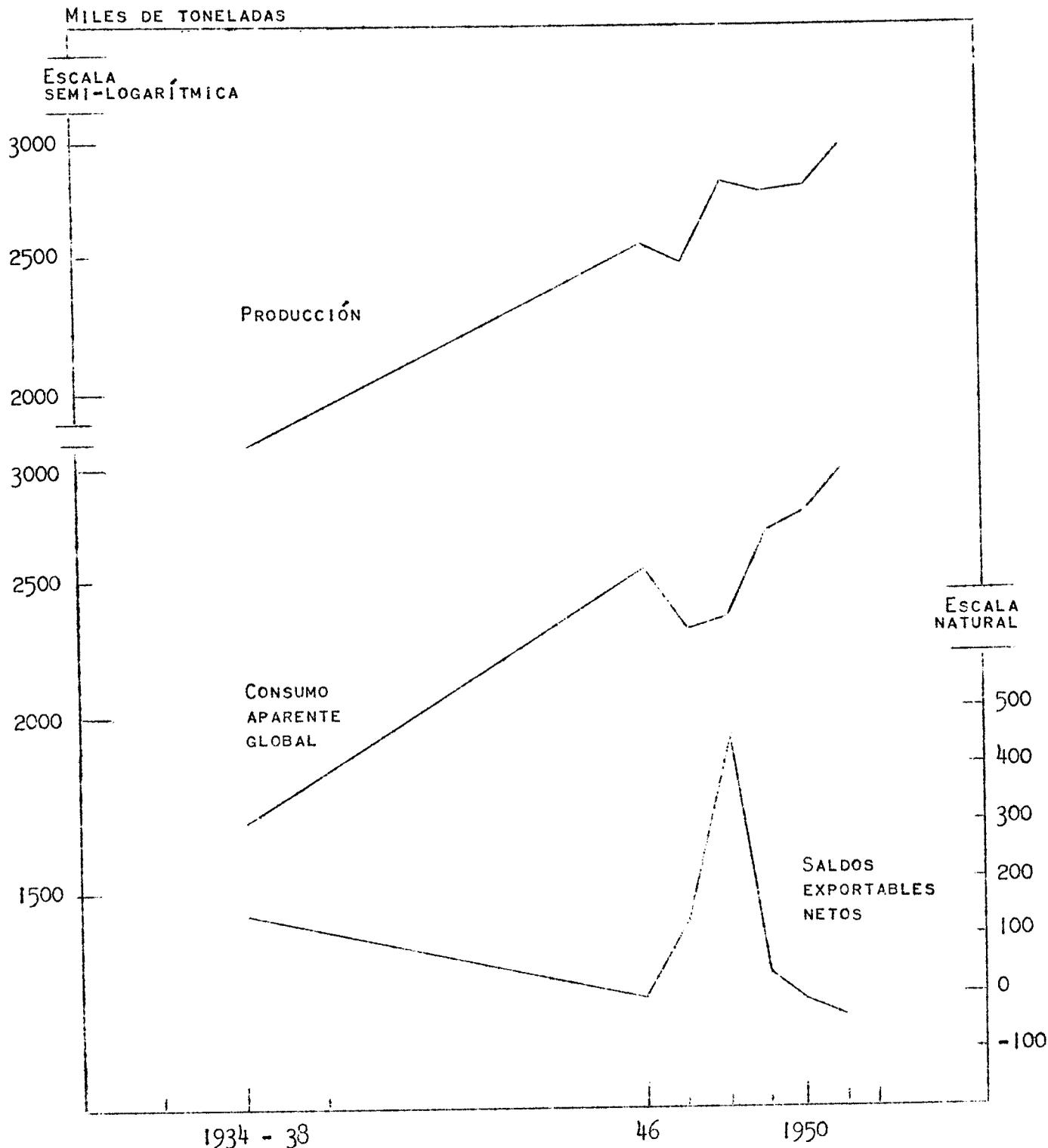
Como se ven en los cuadros anteriores, el comercio de Chile se encuentra relativamente equilibrado sólo en Cuba. Este país es un mercado importante para varios productos de la agricultura chilena; hay incluso una variedad de frijoles, el Red Kidney, que se cultiva casi solamente para el consumidor cubano. Por lo tanto, hasta cierto nivel la importación de azúcar desde Cuba tiene su contrapartida en exportaciones chilenas. El convenio de comercio firmado en abril de 1952 entre ambos países prevé la exportación anual de 60.000 toneladas de azúcar cubana a Chile.

Con el Perú y el Brasil el problema se presenta en términos distintos. Con ambos países, en 1946-50, Chile tuvo fuertes saldos negativos, que superaron incluso el valor del azúcar importada. Con el Perú, la tendencia a lo largo de esos cinco años, y también en 1951, ha sido la de reducir el intercambio en

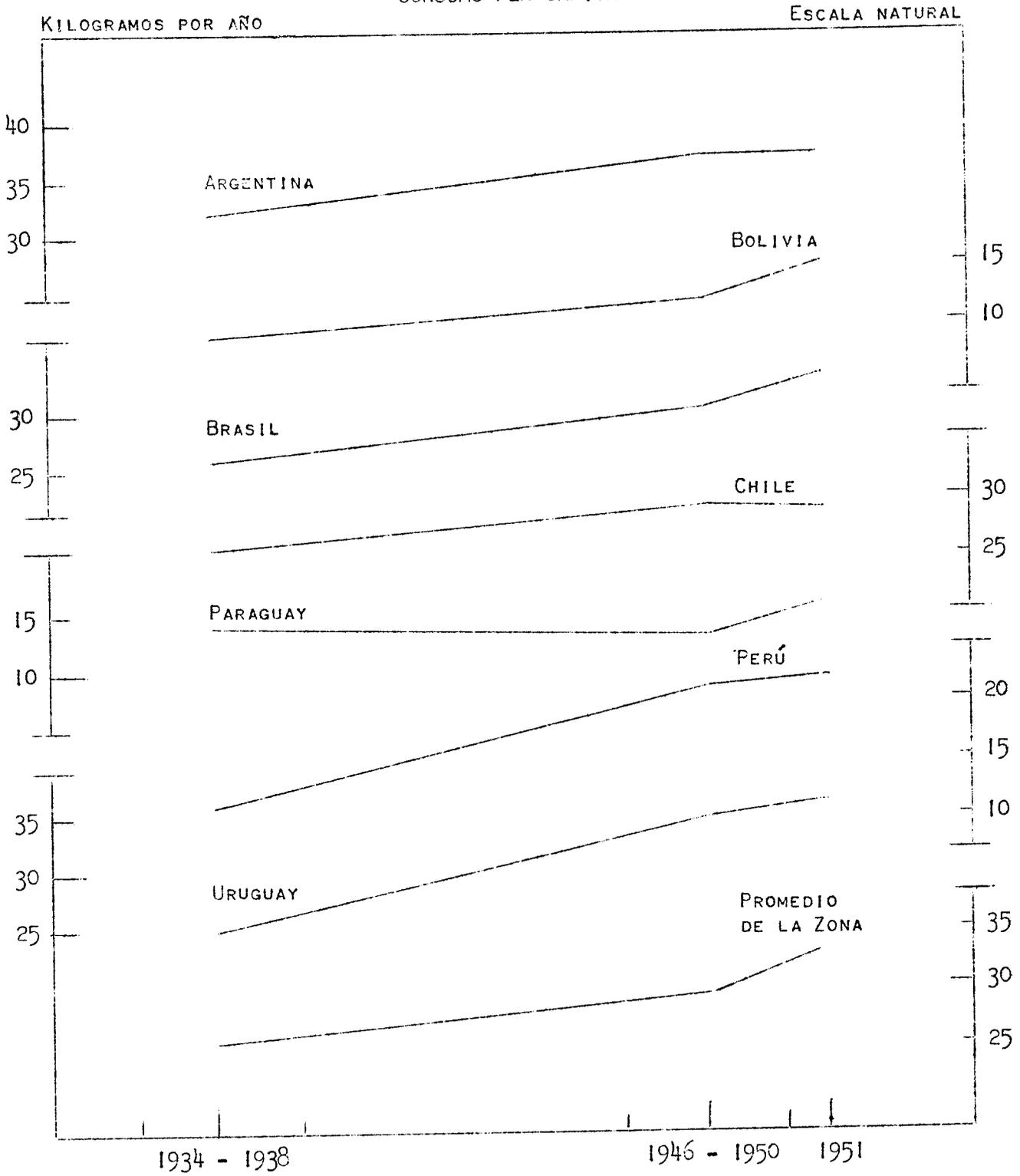
/sus dos

GRAFICO A
 AMERICA LATINA
 ZONA SUR
 AZUCAR

PRODUCCIÓN, CONSUMO GLOBAL APARENTE Y SALDOS EXPORTABLES NETOS DE LOS PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA



G R A F I C O B
 A M E R I C A L A T I N A
 Z O N A S U R
 A Z U C A R
 C O N S U M O P E R C A P I T A



COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA, NACIONES UNIDAS.

CAPITULO VIII. EL GANADO VACUNO Y SUS CARNES

1. Introducción

El comercio en carne vacuna, ha tenido hasta ahora muy poca importancia en el intercambio zonal aunque representa una parte considerable de las exportaciones a otras regiones. Por el contrario, el comercio para consumo del ganado en pie presenta un carácter casi por entero local, llegando a niveles de consideración en cuanto a volumen y valor, así como en el papel que juega en el abastecimiento de una de las necesidades fundamentales de la alimentación humana.

El presente estudio se limita a la consideración del ganado y las carnes vacunas, por ser de muy reducido monto el movimiento de intercambio en carnes y animales de otros tipos, con excepción del movimiento de ovinos entre Argentina y Chile en la punta austral del continente.

Antes de analizar el intercambio zonal se impone resumir los principales elementos del problema del ganado y de la carne en los países de la zona sur.

2. Evolución desde la preguerra

Puede sostenerse con fundamento que hasta 1940 varios países de la zona sur, exceptuando Chile y Bolivia, estaban en condición de satisfacer sus necesidades de carne vacuna obteniéndola de su propia masa ganadera. No había entonces ninguna importación de carne y los movimientos del ganado tenían en su mayor parte un sentido distinto del que han tomado en la actualidad.

A partir de entonces, los rasgos fundamentales del problema y su evolución, pueden bosquejarse en la forma siguiente: (Ver Gráfico A)

- la existencia de ganado vacuno y la producción de carne no han aumentado en relación con el crecimiento de la población;
- el consumo per capita ha aumentado en más de 13 por ciento, o sea 3,9 kilos, y el consumo global en 40 por ciento;

/- siendo aproximadamente

Cuadro 74 Ganado vacuno: Evolución de la existencia en relación con la población

Países	Años comparados	Variación efectiva de la existencia ganadera	Diferencia con la existencia de preguerra aumentada en función de la población humana
		(Miles)	(de cabezas)
Argentina	1937 - 1952	-	- 11.983
Bolivia	1938 - 1947	+ 1.199	+ 999
Brasil	1937 - 1950	+11.794	- 3.132
Chile	1936 - 1951	- 387	- 1.074
Paraguay	1938 - 1951	- 182	- 1.628
Perú	1929 - 1949	+ 1.039	+ 451
Uruguay	1937 - 1951	- 143	- 1.459
Totales		+13.320	- 17.826

Fuentes: Argentina. 1937, Censo; 1952, estimado
Bolivia: 1938, FAO; 1947, Dirección de Estadística
Brasil: 1937, Instituto Nacional da Carne; 1950, Censo
Chile: 1936, Censo; 1951, Sinopsis Estadística
Paraguay: 1938, STICA; 1951, STICA
Perú: 1929, FAO; 1949, Ministerio de Agricultura
Uruguay: 1937, FAO, 1951, Censo

No cabe entrar aquí en un análisis detallado de los acontecimientos ocurridos entre las fechas de comparación, ni tampoco de las causas que han llevado a la situación actual. Basta con indicar que los años de intensa sequía del último decenio han provocado considerables daños a la ganadería, especialmente en Argentina y en Uruguay. En cuanto al Paraguay, todavía se sienten los efectos de las luchas civiles que tuvo que soportar en el mismo período. El caso quizás más significativo de la tendencia profunda en la zona sur, es el de Brasil, donde, a pesar de su notable pujanza, la cría de ganado no alcanza a llevar el paso del crecimiento humano.

b) Faena y producción de carnes

La comparación de los guarismos del ganado sacrificado en el período 1936-40 y en la actualidad, indica un incremento aproximadamente proporcional al aumento de la masa ganadera :

Cuadro 76

Producción de carne vacuna

Países	Período 1936-42			Situación actual			Diferencia	
	Años • perío- dos	Tone- ladas	Kilos per capita	Años	Tone- ladas	Kilos per capita	Total	Per capi ta
Argentina	1936-40	1.522.200	112,72	1951	1.584.000	90,51	+ 61.800	- 22,21
Brasil	1942	803.056	18,67	1950	955.956	18,16	+152.900	- 0,51
Chile	1937-41	113.365	23,10	1951	119.388	20,00	+ 6.023	- 3,10
Paraguay	1938-42	95.390	95,29	1951	80.235	60,39	- 15.155	- 34,90
Uruguay	1940-42	264.935	122,03	1949	288.602	122,65	+ 23.667	+ 0,62
Total		<u>2.798.935</u>			<u>3.028.181</u>		<u>+229.246</u>	
Perú		...		1950	157.739	18.57		
Total inc. Perú					<u>3.185.920</u>			

Fuentes: Argentina: 1936-40, calculado, estimando en 215 kilos el rinde promedio en carne muerta. 1951, en parte estimado, calculando en 215 kilos el rinde de los animales faenados en mataderos municipales y particulares del interior. Producción en chacra no incluida.

Brasil: 1942, primer año para el cual la estadística oficial de la producción de carne vacuna por separado. Producción en zonas rurales no incluida.

Chile: 1937-41, estadística oficial. 1951, calculado sobre la base de la faena y el rendimiento promedio en 1949. Las cifras incluyen la carne procedente del ganado importado.

Paraguay: Calculado sobre la base de la faena, aplicando el rendimiento promedio en carne sacrificada calculado con datos básicos de la Corporación Paraguaya de Carnes.

Perú: Panorama Económico del Perú en 1951.

Uruguay: 1941-45, Plan Agropecuario Nacional; 1949, Ministerio de Ganadería

c) Exportación y consumo

Este último cuadro indica el volumen de la producción por habitante pero no el monto de las disponibilidades para el consumo interno. Falta restarle el tonelaje exportado, lo que no cabe hacer por la simple suma y resta de los datos suministrados por los Anuarios de Comercio Exterior. Es necesario traducir previamente los guarismos de comercio exterior en términos de carne limpia producida en mataderos y frigoríficos. Hecha esta conversión, tenemos las siguientes cifras :

Cuadro 78 Carne vacuna: consumo global aparente

Países	(toneladas)			Situación actual		
	Período 1936-42					
	Producción a/	Impor- tación (+) Expor- tación (-)	Consumo aparente	Producción a/	Impor- tación (+) Expor- tación (-)	Consumo aparente
Argentina	1.522.200	-626.891	895.309	1.584.000	-250.000	1.334.000
Brasil	803.056	-118.810	684.246	955.956	-16.305	939.651
Chile	113.365	-	113.365	119.388	-	119.388
Paraguay	95.390	-39.612	55.778	80.235	-12.944	67.291
Uruguay	264.935	-130.312	134.623	288.602	-117.085	171.517
Total	2.798.946	-915.625	1.883.321	3.028.181	-396.334	2.631.847
Perú	...			157.739	+6.288	164.027
Total incl. Perú				3.185.920	-390.046	2.795.874

Fuente: Cuadros anteriores

Años de referencia - Argentina: 1936-40 y 1951
 Brasil: 1942 y 1950
 Chile: 1937-41 y 1951
 Paraguay: 1938-42 y 1951
 Uruguay: 1940-42 y 1949
 Perú: 1950

a/ Las cifras de producción incluyen la carne obtenida del ganado importado.

/El examen

De los tres países que han visto aumentar su consumo promedio, dos son los que ya habían alcanzado los niveles más altos en el mundo. En la Argentina ese aumento refleja el incremento de los ingresos reales combinado con la abundante disponibilidad de carne y su bajo precio. En el Brasil han influido los mismos factores, pero con mucho menor intensidad, y aquí también el consumidor nacional ha utilizado las disponibilidades antes destinadas a la exportación. Sin embargo, a diferencia de lo que ocurrió en el Uruguay y en la Argentina, en el Brasil la exportación de carnes casi ha desaparecido, como es también el caso del Paraguay. En Chile el problema presenta rasgos distintos, ya que desde muchos años atrás la producción de carne vacuna de origen nacional ha debido completarse con ganado importado. El hecho saliente de los últimos años es el incremento de las necesidades de importación. El abastecimiento depende en grado apreciable de la posibilidad de conseguir ganado de la Argentina y de financiar su compra. Por lo tanto, el aumento de los ingresos reales no tiene aquí la misma relación directa con el consumo de carne.^{1/}

Las normas dietéticas establecidas por la Conferencia de Hot Springs calculan en general un promedio de 54 kilos por habitante y por año en carnes de todas clases, aves y pescado. La proporción de carne vacuna en ese total es sin duda variable, siendo normalmente muy alta en los países aquí considerados. Además la participación de las carnes de todas clases en la dieta de esos países debe superar normalmente las cifras teóricas de Hot Springs, a modo de compensación por la insuficiencia de otros elementos, tales como las grasas, la leche y sus derivados, las frutas y verduras.

Por lo tanto, si bien el consumo de carnes vacunas ha llegado por lo menos en Argentina, Uruguay y Paraguay, a cifras muy elevadas, sería erróneo considerar que todo lo que excede, por ejemplo, de 40 o 42 kilos (más o menos las tres cuartas partes del consumo total de carnes, aves y pescado, indicado como normal en la dieta de Hot Springs) representa un

^{1/} También se debe tener en cuenta la mayor disponibilidad de mariscos y pescado.

/sobreconsumo.

Cuadro 81

Importación de ganado vacuno
(unidades)

<u>Países</u>	<u>Promedio 1934-38</u>	<u>Promedio 1946-50</u>	<u>1951</u>
Bolivia	5.000	31.767 a/	9.125 b/
Brasil	20.500	11.025 c/	32.000 e/
Chile	22.600	141.835	117.191
Paraguay	81.000	26.617 d/	-
Peru	1.800	6.950 c/	14.765
Uruguay	3.400	47.243	-
Totales	134.300	265.437	173.081

Fuentes: Anuarios de Comercio Exterior. Para Perú 1951: Panorama de la Economía del Perú. Para Chile 1951: Instituto de Economía Agrícola.

a/ Promedio 1946-48.

b/ Dato indirecto: exportaciones argentinas a Bolivia.

c/ 1946-49.

d/ 1948-50.

e/ Estimado en relación al peso en kilos.

Los dos cuadros que anteceden necesitan algunos comentarios. Obsérvese, en primer lugar, que se trata de cifras globales de las exportaciones e importaciones hacia todo destino y de toda procedencia. Sin embargo en la práctica se las pueden tomar como expresión del comercio intrazonal, con la única salvedad de las importaciones de Perú, las cuales proceden de Centro-América ^{1/}

El hecho que a primera vista se destaca es el fuerte aumento del intercambio en la postguerra inmediata y su ulterior declinación. En verdad la tendencia regresiva se manifiesta desde 1949. La exportación argentina pasa de 373.823 animales en 1946-48 a 124.700 en 1949-51, lo que está relacionado con la disminución de la faena para exportar, debido al aumento del consumo interno y también, en cierta medida, a los efectos de

^{1/} Las exportaciones fuera de la zona llegaron a 402 cabezas en 1934-38 a 2.800 en 1946-50 y a 123 en 1951. Es posible además que esos pequeños saldos se deban a una discriminación imperfecta entre ganado para consumo y ganado reproductor.

/las circunstancias

Cuadro 82

Divergencias entre las estadísticas de importación y de exportación

Años	<u>Importaciones</u>		<u>Exportaciones</u>		Diferencia exportación menos Importación
	<u>Países</u>	<u>Cabezas</u>	<u>Países</u>	<u>Cabezas</u>	
1925	a Chile de Argentina	54.100	de Argentina a Chile	61.501	† 7.401
1946-48	a Uruguay de Argentina	234.415	de Argentina a Uruguay	191.917	- 42.498
1946	a Paraguay de Argent.	83.222	de Argentina a Paraguay	78.070	- 5.152
1950	a Paraguay de Argent.	12.320	de Argentina a Paraguay	45.330	† 33.010
1946-51	a Chile de Argentina	827.043	de Argentina a Chile	861.716	† 34.673
1951	a Brasil de Paraguay	32.000 ^{a/}	de Paraguay a Brasil	0. ^{b/}	- 30.000

Fuente: Estadísticas nacionales.

- a/ Estimado por el peso: 10.000 toneladas.
- b/ Exportación prohibida.

No es ninguna novedad el hecho de que se encuentren muy a menudo divergencias entre datos estadísticos que deberían coincidir. El arte de llevar los cálculos de la entrada y salida de mercancías adolece todavía de imperfecciones. Sin embargo, en el caso considerado existe sin duda algo más que el efecto común de defectos habituales. Y la divergencia notada es la comprobación de la importancia que tiene el contrabando en el intercambio de la zona. Es necesario subrayar todavía que esos guarismos no expresan toda la magnitud del fenómeno. Únicamente lo registran en los casos en que el intercambio presenta tan sólo una cara de ilegalidad, es decir cuando el movimiento del ganado ha podido ser normalmente declarado en uno de sus dos pasos más acá o más allá de las fronteras. Eso explica también que se invierta a menudo el sentido de las divergencias. Pues a veces se trata de eludir una prohibición o un derecho de importación o de escapar otras a trabas semejantes a la exportación.

Dada la imposibilidad de intentar una estimación numérica de la importancia real del contrabando, hay que atenerse a los datos que proporciona la estadística, pero teniendo presente que no reflejan en este caso sino parte de la realidad.

por algunas empresas internacionales que tienen sus fábricas distribuidas en Argentina, Uruguay, Brasil y Paraguay, y los movimientos del ganado, obedecen en gran medida a las necesidades de materia prima que tienen esas fábricas para obtener de ella el mejor rendimiento. De ahí esas paradojas aparentes que consisten en las importaciones a veces altas de ganado por países como el Uruguay y, hasta los años más recientes, el Paraguay, donde hay- o había - producción ganadera muy superior a las necesidades propias. También interviene en esas corrientes comerciales el costo del transporte. Resulta más económico sacrificar el ganado del norte del Uruguay en el frigorífico brasileño de Sant'Ana do Livramento, por ejemplo, que llevarlo hasta Montevideo. Del mismo modo los frigoríficos paraguayos están mejor localizados para la faena del ganado de las regiones argentinas fronterizas que los establecimientos similares situados al sur de Corrientes.

Las diferencias en los precios pagados en uno y otro país suelen ser también un aliciente a la exportación clandestina. Tal parece ser el caso del ganado paraguayo, en particular el de la zona nororiental del país, que, a pesar de las medidas severas tomadas para impedir su exportación, sigue dirigiéndose a las zonas lindantes del Brasil, donde se paga de 1.200 a 1.400 cruceros por un novillo de dos años, cuando el precio oficial en el Paraguay era (a mediados del año 1952) de 880 guaraníes por la unidad de 370 a 400 kilogramos. Al cambio paralelo que regía entonces, y que es determinante en esa clase de operaciones, el ganadero paraguayo podía conseguir en Brasil un precio tres veces más elevado para un animal de menor costo. Según estimaciones recogidas en medios bien informados de Asunción, el movimiento de comercio no controlado de ganado hacia el Brasil se puede estimar todavía en un mínimo de 15.000 cabezas al año. En años de menor vigilancia oficial habría llegado a más de 50.000.

En cuanto a salidas ilegales de ganado a Argentina, tanto hacia el Brasil como hacia el Uruguay o al Paraguay, se considera que las medidas de control fronterizo las han reducido a cifras muy bajas en el curso del año 1952.

Por lo que se refiere al comercio por vías legales, el cuadro precedente /muestra que

Las primeras operaciones se hicieron entre Argentina y Perú. Hubo al comienzo dificultades técnicas derivadas de la ausencia de bodegas frigoríficas en los barcos de las flotas mercantes de los países interesados y también de la insuficiencia de las instalaciones de almacenamiento y distribución interna en el país importador. Poco a poco se fueron solucionando esos inconvenientes, hasta que, en 1949, los gobiernos de Perú y de la Argentina firmaron un convenio cuyas provisiones incluían una importación anual de 25.000 toneladas de carnes congeladas, vacunas y ovinas, durante cinco años. Pocos semanas después de la firma de dicho convenio, las modificaciones ocurridas en el régimen de cambios del Perú hicieron subir el precio interno de la carne importada a niveles muy superiores al de la carne de producción nacional, frenando la importación. A partir de 1951, las importaciones han empezado a aumentar otra vez a medida que los niveles de precios tienden a equipararse.

Alguna vez se intentó también internar carne frigorífica argentina en el Brasil. En 1944, debido a una notable escasez de carne en Río, el gobierno brasileño concertó con Argentina un contrato de compra-venta por 5.000 toneladas de carne vacuna. Al poco tiempo se firmó un segundo contrato por 2.500 toneladas. Ambos se cumplieron íntegramente. Pero, por los mismos motivos ya enunciados en el caso del Perú (escasez de bodegas y de instalaciones para el almacenamiento y la distribución), se puso de manifiesto durante el verano de 1944/45 que la importación de carne frigorífica no podía proseguir tal como se había planeado por el gobierno brasileño. A partir de entonces la situación técnica ha cambiado y el mercado brasileño pudo abrirse de nuevo para las carnes frigorizadas, tanto de la Argentina como del Uruguay.

En el cuadro siguiente se resumen en cifras los antecedentes del caso :

7) Producción y consumo

Tomando como base la situación de la ganadería y del mercado de la carne en 1951 y las tendencias desde la preguerra, se puede intentar una exploración del futuro. El cuadro siguiente muestra cuál sería la posición de cada uno de los países de la zona sur (excepto Bolivia) en 1960, aceptando estas hipótesis : a) el crecimiento anual de la población será igual, en porcentaje, a lo que fué en el período inmediatamente anterior; b) la variación de la masa ganadera será también igual, en porcentaje anual, a lo que fué en el mismo período; c) las tasas de faena y los rendimientos en carnes sacrificadas no sufrirán cambios; y d) el consumo de carne vacuna, per capita, quedará estabilizado en la cifra de 1951.

Si se comparan las cifras del cuadro que antecede con las del cuadro 77 se observará una ligera diferencia, que se explica por la inclusión en el cuadro precedente de los datos de Perú y Chile, por una parte, y de los movimientos comerciales en ganado, por la otra. Esos agregados se compensan en buena parte y la diferencia final no llega al 4 por ciento. Siguiendo la comparación se percibe que entre la preguerra y 1951 los saldos exportables de la zona han decaído en más de la mitad, lo que, a los precios vigentes a fines de 1952, equivale a una disminución de recursos de unos 250 millones de dólares. Para 1960 habría una ulterior reducción de 71,5 por ciento equivalente a cerca de 130 millones de dólares menos en el valor de las exportaciones netas a otras regiones. Prolongando más las curvas deducidas de esos cuadros se ve (Gráfico B) que el consumo global llegaría al nivel de la producción en 1964, con una pérdida final de 50 millones de dólares más en recursos netos de exportación.

Sin embargo, esos cálculos deben ser tomados con precaución. Proyectar la curva del consumo para un producto como la carne vacuna es bastante aleatorio, dada la elasticidad de varios factores que pueden influir en ella. En primer lugar, el consumo de carnes, y especialmente el de carne de bovino, es sensible a la situación coyuntural. El alza o el retroceso de los ingresos reales per capita repercute más hondamente en ese consumo que en la mayoría de los otros alimentos básicos, al menos en los centros urbanos. En segundo lugar, existe la posibilidad de desviar parte del consumo hacia carnes ovinas y porcinas. También puede influir en el desarrollo de la pesca.

Por otra parte, la curva de la producción puede también modificarse por la repercusión de incentivos naturales derivados de una demanda creciente y de los programas de fomento ganadero. El análisis de estos elementos permitiría matizar el cuadro anterior con algunos retoques que llevarían a considerar el futuro próximo bajo un ángulo más favorable. Pero, antes de proceder a ese análisis, pueden ser útiles ciertas consideraciones más generales.

Tal como surge del análisis que antecede, el problema fundamental en el dominio que examinamos aquí consiste en como desarrollar la ganadería a un ritmo lo suficientemente rápido como para que se mantenga la capacidad exportadora de los grandes productores y para que las necesidades de importación de los otros países no crezcan en forma desmedida.

/Sobre la

República Argentina.

Por fortuna existen recursos distintos del de la expansión territorial indefinida para aumentar la producción de carnes. Lo que se quiso subrayar con las cifras precedentes, es la urgencia de encarar amplias reformas y mejoras fundamentales en la técnica ganadera, a fin de llegar a una mayor densidad de ocupación del suelo, a un ciclo de engorde más breve, a una reducción de pérdidas por enfermedades y a un mayor rendimiento en carne por animal, en una palabra, a pasar progresivamente, por lo menos en zonas de mejores condiciones ecológicas, de la ganadería extensiva a un tipo de explotación más aproximado a la ganadería intensiva.

En varios países de la zona sur se han hecho estudios y se han trazado planes en ese sentido. En Argentina, según resúmenes del Segundo Plan Quinquenal publicados a fines de 1952, se prevé para 1957 un aumento del 10 por ciento en la existencia del ganado vacuno (base 1951), que corresponde a poco menos del crecimiento de la población humana en seis años. Eso no obstante, se calcula un aumento de 130.000 toneladas en la exportación de carne vacuna, aumento que presupone el estancamiento del consumo global, o sea una reducción del consumo per capita.^{1/} Por otra parte, un aumento de 10 por ciento en la masa ganadera lo llevaría a unas 37 millones de cabezas, es decir a una suma todavía inferior en otro 10% a la cifra del censo de 1947. Las exportaciones de carnes, previstas en 380.000 toneladas, quedarían 40 por ciento por debajo de las cifras de preguerra.

En Bolivia, a corto plazo, las necesidades de importación de ganado parecen destinadas a crecer, pero a mediano y a largo plazo se puede prever en las tierras del Oriente un desarrollo amplio de la ganadería capaz de abastecer las necesidades nacionales y, tal vez, a producir saldos exportables. La terminación de la conexión caminera con el Altiplano se vincula a esa expansión, aunque ya se transporta carne por avión a La Paz.

La situación del mercado de la carne en el Brasil presenta dos aspectos : desde 1942 la curva del aumento de la producción y la curva del crecimiento demográfico se superponen^{2/}; entretanto, el consumo per capita crece fuertemente, absorbiendo en su casi totalidad los saldos anteriormente destinados a la exportación.

- ^{1/} Estimando la población argentina en 20 millones para 1957 el consumo de carne vacuna per capita bajaría de 76,2 a 66,7 kilos, es decir a la cifra de la preguerra. Esa reducción sería parcialmente compensada por un aumento de 75.000 toneladas en la disponibilidad de carnes ovinas y porcinas.
- ^{2/} La relación no es tan favorable si se remonta hacia el año 1937. (Véase cuadro 74). /Prácticamente el

Carne vacuna	23,7 kilos	52,4%
Carne ovina	6,4 "	14,1%
Carne porcina	4,3 "	9,5%
Conejos	1,5 "	3,3%
Aves	3,0 "	6,6%
Pescado y mariscos	6,0 "	13,2%

Desde entonces el consumo de carne vacuna ha bajado a 20 kilos.

Por otra parte el Plan Agrario aconsejaba asimismo aumentar el rendimiento de la cabaña existente. Su proposición fundamental consistía en desarrollar la producción lechera, subordinándole la producción de carnes.^{1/} Aconsejaba además vigilar mejor el estado sanitario del ganado, reducir la matanza de terneros, establecer depósitos frigoríficos para formar reservas de carne para los meses de invierno, durante los cuales suele interrumpirse el tránsito cordillerano, y reformar el sistema de distribución para evitar que la carne cueste al consumidor tres veces el precio pagado al productor. También aconsejaba aumentar la producción y el consumo de pescado. Para el futuro, alentaba el aprovechamiento en amplia escala de las posibilidades que ofrecen a la ganadería los territorios de Aisen y Chiloé.^{2/}

En el Paraguay no existe hasta el momento un plan articulado de fomento ganadero. Sin embargo, la STICA ha dedicado muchos estudios al problema, coincidiendo en sus apreciaciones con los técnicos paraguayos. Se puede considerar en resumen que, potencialmente, el Paraguay tiene la posibilidad de desarrollar su producción ganadera de modo considerable. Las condiciones actuales de la explotación son deficientes, salvo en algunos pocos establecimientos. Con vastos territorios inexplorados, con una ocupación de un animal por 4 o 5 hectáreas, con una tasa de matanza estimada en 12 por ciento, un peso vivo promedio de 365 kilos y un rendimiento en carne sacrificada que no llega ni al 50 por ciento, con una parición inferior a un tercio de la normal y además una mortandad precoz del 33 por ciento, entre el nacimiento y la marca de los terneros, hay un amplísimo campo para un definido progreso. A mediano plazo, de diez a veinte años, parece factible triplicar la producción ganadera, en especial considerando que la carne ahora producida apenas alcanza a cubrir el consumo interno, habiendo debido cerrar sus puertas por falta de animales, las fábricas que normalmente trabajaban para la exportación, y que en el año 1946 aportaban,

^{1/} De 1910 hasta 1950 la proporción de vacas lecheras en la existencia total casi duplicó.

^{2/} Según el informe conjunto del Banco Internacional y de la FAO (Informe DeVries, publicado en diciembre de 1952), el territorio de Chiloé convendría mejor para la cría de porcinos. /únicamente en

8. Problemas y perspectivas del intercambio zonal :

Según se deduce del cuadro 14, el comercio intrazonal, en 1951, está cubierto casi íntegramente del lado de las exportaciones (94 por ciento) por Argentina. Del lado de las importaciones (cuadro 83) le corresponde a Chile, por ganado, el 67 por ciento y a Perú, por carnes, el 13 por ciento. De modo que el movimiento comercial entre Argentina y Chile representa por sí solo las dos terceras partes de todo el intercambio zonal en carne y ganado vacuno. Ese comercio ofrece, además de su importancia, rasgos peculiares que merecen ser aclarados antes de considerar sus perspectivas.

9. El intercambio argentino-chileno de ganado por cobre

En el último decenio la exportación de ganado argentino a Chile fué creciendo rápidamente hasta alcanzar su máximo en 1946 y 1947. En 1948 y 1949 declinó hasta la tercera parte de lo que era en 1946. La evolución de la situación ganadera en Argentina, el auge del consumo interno, la dificultad de mantener el nivel de las exportaciones de carne a Europa y especialmente al Reino Unido, habían reducido las existencias de ganado disponible para envío a Chile. En 1950 se nota una pequeña recuperación, a pesar de no haber desaparecido los motivos que habían provocado la merma anterior. La causa de esa evolución fué la guerra de Corea y sus consecuencias en la rarefacción mundial de las materias primas y especialmente del cobre. Restringidos los mercados internacionales, Argentina buscó en Chile la cuota de cobre que sus industrias en desarrollo necesitaban cada año en mayor volumen. En 1951 se concertó un acuerdo inicial según el cual buena parte del ganado argentino exportado a Chile se intercambiaba expresamente por cobre. El acuerdo de 1951 comprendía la exportación a Argentina de 10.000 toneladas de ese metal. Para 1952 esa cantidad se amplió a 15.800 toneladas,^{1/} debiendo cubrir íntegramente las exportaciones de vacunos, excepción hecha de 11.250 cabezas destinadas a la zona norte de Chile, que se compensan con salitre, y del ganado de la zona precordillerana, al sur del paralelo 34, que se interna en Chile por los pasos andinos. Esa importación se estima en unos 10 a 15.000 animales al año^{2/} pero es de un grado muy inferior a los novillos pesados que entran con destino a la zona central y a la zona norte de Chile.

^{1/} El nuevo convenio, en preparación, para 1953, preve una exportación de cobre chileno por 23.700 toneladas en trueque de 127.000 cabezas de ganado vacuno.

^{2/} Fué de 12.000 en 1952.

Cuadro 90 Chile : Intercambio de cobre y ganado vacuno con Argentina

<u>Años</u>	<u>Importación de ganado vacuno argentino</u>		<u>Exportación de cobre a Argentina</u>	
	<u>Unidades</u>	<u>1000 dólares</u>	<u>Toneladas</u>	<u>1000 dólares</u>
1949	69.262	5.692,2	3.027,4	1.843,7
1950	61.969	5.711,2	6.896,3	5.437,4
1951	116.872	16.964,6	7.828,3	6.348,7
1952	93.000	19.808,8	15.800,0	15.800,0

Notas : 1) Las partidas aduaneras sumadas abarcan : Cobre en planchas y barras, alambre de cobre sin forrar, cobre electrolítico, artefactos de cobre y bronce.

2) Para 1952 las cifras son las del convenio, que no han sido hechas efectivas en su totalidad. En cuanto a ganado, los valores para 1951 y 1952 incluyen el equivalente del sobreprecio. No incluyen las importaciones por los pasos andinos.

La importancia proporcional del cobre como producto de retorno para la exportación de ganado que era de 32,4 por ciento en 1949 según la estadística argentina y de 26 por ciento según la estadística chilena, ha crecido hasta un 80 por ciento según los términos del convenio de 1952.

En la práctica nos hallamos pues ante un verdadero trueque de mercancías en donde la fijación de los precios recíprocos adquiere un significado muy distinto al que es normal en el intercambio.

/Precios recíprocos

El cálculo correspondiente para los animales exportados al principio de la vigencia del primer acuerdo mencionado era de: $182,40 + 1 = 183,40$ dólares. En un año y medio el ganado argentino exportado a Chile experimentó un recargo de precio de 41,34 dólares por cabeza, o sea 22,54 por ciento, permaneciendo igual el precio del cobre.

Comparemos ahora el precio obtenido por Argentina, para el ganado exportado a Chile, con el precio obtenido por sus exportaciones de carne vacuna frigorizada.

Para hacer esa comparación, se parte de la base de que el valor FOB de la carne frigorífica obtenida de un animal es el equivalente del precio del mismo animal en pie y que todos los subproductos compensan los costos de faena, industrialización, almacenamiento, movilización hasta FOB, impuestos comisiones y beneficio normal de las fábricas y de los comisionistas. Esa equivalencia básica se aceptaba en Argentina en tiempos de comercio libre y hasta los primeros años de postguerra. Puede haber variado desde entonces debido a la fijación de precios oficiales, tanto para el ganado como para la carne y a la creciente discrepancia entre la evolución del valor interno y del valor externo de la moneda.^{1/}

La carne argentina tiene varios precios, según su destino. En el caso de las ventas al Reino Unido, el nuevo convenio firmado a fines de 1952 llevó el precio de la carne congelada tipo "chilled" de 126 a 161 libras esterlinas por tonelada larga, lo que corresponde a un precio actual de 443,70 dólares por tonelada métrica (contra 347,24 anteriormente). Por un animal de 580 kilos,^{2/} el rendimiento de carne frigorífica al 60 por ciento

^{1/} Esa equivalencia rige todavía en Chile donde se refleja en los precios oficiales. La Corporación de Fomento compra actualmente (diciembre de 1952) todo el ganado argentino que llega a Los Andes y lo paga a razón de 25,70 pesos chilenos el kilo vivo, vendiéndolo a los mataderos al precio de 26 pesos. El peso promedio es de 540 kilos por animal y el rendimiento promedio del 60 por ciento, lo que da 324 kilos de carne muerta cuyo precio oficial, en vara, es de 40 pesos. Es decir que el animal en pie se paga 14.040 pesos (26x540) y que la carne producida se vende al por mayor en 12.960 pesos (324x40) debiéndose notar que se trata sólo de carne faenada que no ha pasado por el proceso de industrialización y de transporte de la carne frigorífica para exportación.

^{2/} Calculamos un peso algo mayor porque la pérdida de peso es inferior que en el transporte a larga distancia hacia Chile para animales iguales.

La diferencia entre la equivalencia en cobre para las exportaciones de ganado a Chile y las exportaciones de carne a otros países de la zona sur, resulta pequeña : 5,23 por ciento a favor de Chile. Pero en estos cálculos no hemos tenido en cuenta el hecho de que, según los términos del convenio de 1952 ya mencionado, parte del cobre se entrega a Argentina en forma semi-elaborada, es decir en barras y alambón de primera laminación, sin decapar ni calibrar. El valor agregado por esa manipulación rudimentaria es reducido; se calcula en 1,74 peso chileno por kilo de cobre, o sea un suplemento de 4,92 por ciento. Los precios recíprocos quedarían así prácticamente equilibrados, dejando a Chile un beneficio de orden económico, derivado de la obtención de los subproductos de la matanza de los animales, sin desembolso de divisas, ya que los obtendría como fruto del trabajo nacional.

11 Importancia del nivel absoluto de los precios recíprocos

Cabe ahora una pregunta. Dado que los precios recíprocos del ganado y del cobre pueden considerarse equilibrados, ¿qué ventaja hay en mantenerlos por ambos lados a un nivel superior al nivel real de los precios en el intercambio con otros países? En lo que se refiere al volumen de los productos recibidos en canje, ninguno. evidentemente. Pero hay una desventaja segura para los dos países en establecer un nivel de precios internos demasiado alto para el producto importado. El mismo equilibrio ahora realizado sobre la base de un precio de 1.000 dólares por una tonelada de cobre chileno y de 225 dólares por cabeza de vacuno no sería alterado si se trasladara por ejemplo al nivel del precio que cobra Chile para sus exportaciones a los otros países. Vendiendo el cobre a Argentina a 779,88 dólares para lingotes y agregando el 4,92 por ciento para su semi-elaboración se llegaría a un precio FOB de 818,25 dólares; ese precio correspondería a un valor de 183,89 dólares por animal vacuno. Suponiendo estables las mismas relaciones cambiales actualmente vigentes, el precio del cobre en Argentina, base FOB, bajaría de 7.500 pesos argentinos a 6.137 pesos argentinos por tonelada y el precio de la carne argentina en Chile, base peso vivo Los Andes, se reduciría de 25,70 a 21,03 pesos chilenos. La modificación en esa forma del actual convenio entre los dos países,

/entrañaría ventajas para

referido convenio - de ir reemplazando gradualmente las exportaciones de ganado en pie por carnes enfriadas y/o congeladas, podrá sustituirse hasta un 20 por ciento del valor total de las exportaciones de ganado en pie convenidas en el presente Arreglo, por el valor de las carnes enfriadas y/o congeladas que se exporten en la forma y condiciones que las partes establezcan de común acuerdo". Hasta ahora esa disposición no se ha cumplido. En 1952 hubo una sola compra de carne congelada argentina por parte del comercio chileno, por la reducida cantidad de 140 toneladas al precio de 550 dólares FOB Buenos Aires.^{1/} El precio interno de esa carne, al por mayor en Santiago, ha sido fijado en 41,50 pesos chilenos el kilo, es decir algo más caro que la carne fresca. Además el público chileno no está acostumbrado al consumo de carne frigorizada. Otro obstáculo reside en la falta de equipos de transporte adecuados para su conservación óptima. Esos inconvenientes podrían subsanarse con el tiempo, de seguir Argentina en sus propósitos, y llegarse a una progresiva reducción de las exportaciones de ganado, quizás acompañada por un desarrollo más o menos compensatorio de las exportaciones de carne, y sin perjuicio del efecto que, sobre la importación del ganado en Chile, puedan alcanzar los planes de fomento ganadero en este país.

13. Contribución de Bolivia y Paraguay al abastecimiento del norte chileno

Empresas mineras del norte de Chile se hallan en los preliminares de la realización de un proyecto de gran alcance, a mediano y largo plazo, que asociaría los intereses de las economías de Bolivia y Paraguay a los del abastecimiento de carne de las provincias chilenas de Tarapacá y Antofagasta, que diversificarían y completarían así su mercado proveedor, que al presente es Argentina.

Las exportaciones de este país, en vacunos en pie para Tarapacá y Antofagasta, en el período 1948-52, sumaron en promedio 43.550 cabezas anuales, que se transportan en su mayoría por el Ferrocarril de Socompa y que hasta hace pocos años provenían de excedentes de la producción ganadera del norte argentino. El aumento de consumo en las provincias de Salta, Jujuy y Catamarca, viene cercenando esos excedentes, de modo que la exportación para el norte de Chile ha desplazado sus fuentes a mayor distancia, hacia la región ganadera de Córdoba y Santa Fe. Como la demanda de carne en la región minera chilena excede de modo constante a la disponibilidad

^{1/} Cabe anotar que el número de cabezas de ganado exportado a Chile ha sido notablemente inferior a las cuotas previstas. A mediados de diciembre, faltando pocos días para terminar el año, sólo se habían internado 32.255 cabezas en la zona norte y 21.293 en la zona central, sea un total de 53.548 cabezas que se comparan con las 93.000 previstas en el convenio.

de carne, dos de las cuales recurren en parte a la importación de ganado. El cuadro siguiente indica la importancia relativa de dichas importaciones y su evolución desde 1938.

Cuadro 91 Paraguay: Importación e industrialización de ganado vacuno, para la exportación. Unidades

Años	Total vacunos faenados ^f en las fábricas a/	De los cuales:		
		Importados	Nacionales	% Importados
1938	123.984	38.286	85.698	30,9
1939	202.474	79.971	122.503	39,5
1940	138.067	19.985	118.082	14,5
1941	177.764	27.785	149.979	15,6
1942	162.279	23.084	139.195	14,2
1943	169.244	57.561	111.683	34,0
1944	163.083	64.265	98.818	39,4
1945	205.928	107.255	98.673	52,1
1946	162.880	77.084	85.796	47,3
1947	85.399 b/	62.781	22.618	73,5
1948	122.315 b/	63.603	58.612	52,0
1949	95.277 b/	396	94.881	0,4
1950	70.788 c/	44.811	25.977	63,3

Fuente: Servicio Técnico Interamericano de Cooperación Agrícola según Estadísticas oficiales y de la Corporación Paraguaya de Carnes

- Notas: a/ Liebig, International Products Corporation e Industria Paraguaya de Carnes. Esa última faena únicamente ganado nacional.
 b/ Deducido el ganado correspondiente a conservas consumidas en el país.
 c/ Sujeto a revisión.

Las tres manufacturas de carnes establecidas en el Paraguay tienen capacidad para industrializar 225.000 animales al año y necesitan un mínimo de 150.000 para operar en condiciones económicamente favorables. Ya en 1948 dispusieron sólo de 125.000 de las cuales 65.000 procedían de la Argentina. En 1949, paralizada la exportación desde la Argentina, el gobierno paraguayo puso 100.000 cabezas de ganado nacional a la disposición de las fábricas. En 1950 el Paraguay recibió de la Argentina un cupo de 80.000 cabezas pero su cumplimiento fué suspendido en julio, cuando recién la mitad del cupo había sido utilizado. En 1951 el cupo bajó a 20.000 y tampoco pudo hacerse efectivo en su totalidad. Finalmente en 1952, si bien se le

/concedió al Paraguay

GRAFICO A

EVOLUCIÓN DE LA EXISTENCIA GANADERA, DE LA FAENA DE GANADO, DEL CONSUMO APARENTE TOTAL Y PER CAPITA Y DE LOS SALDOS EXPORTABLES DE CARNE VACUNA

ESCALA SEMI-LOGARÍTMICA

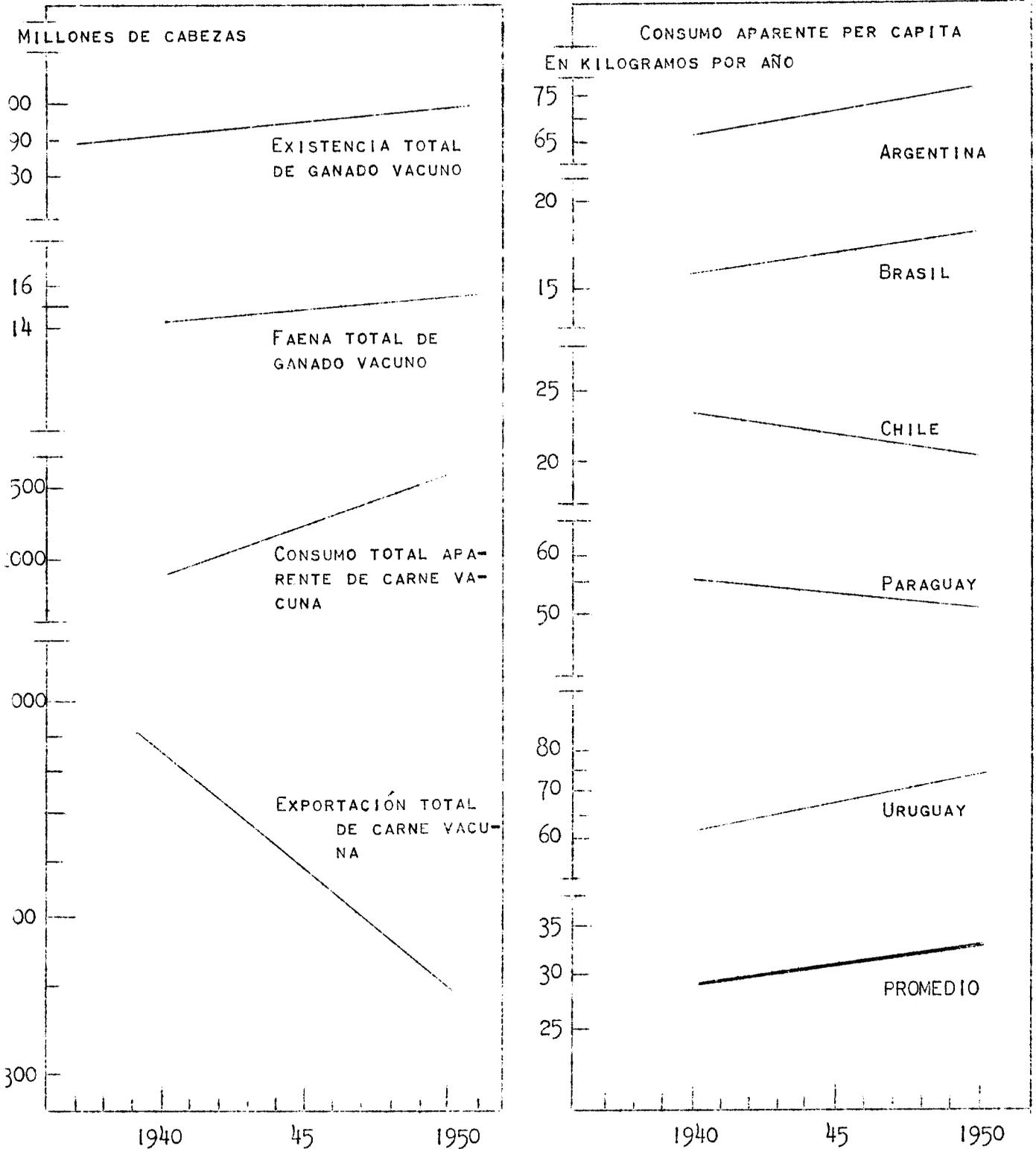
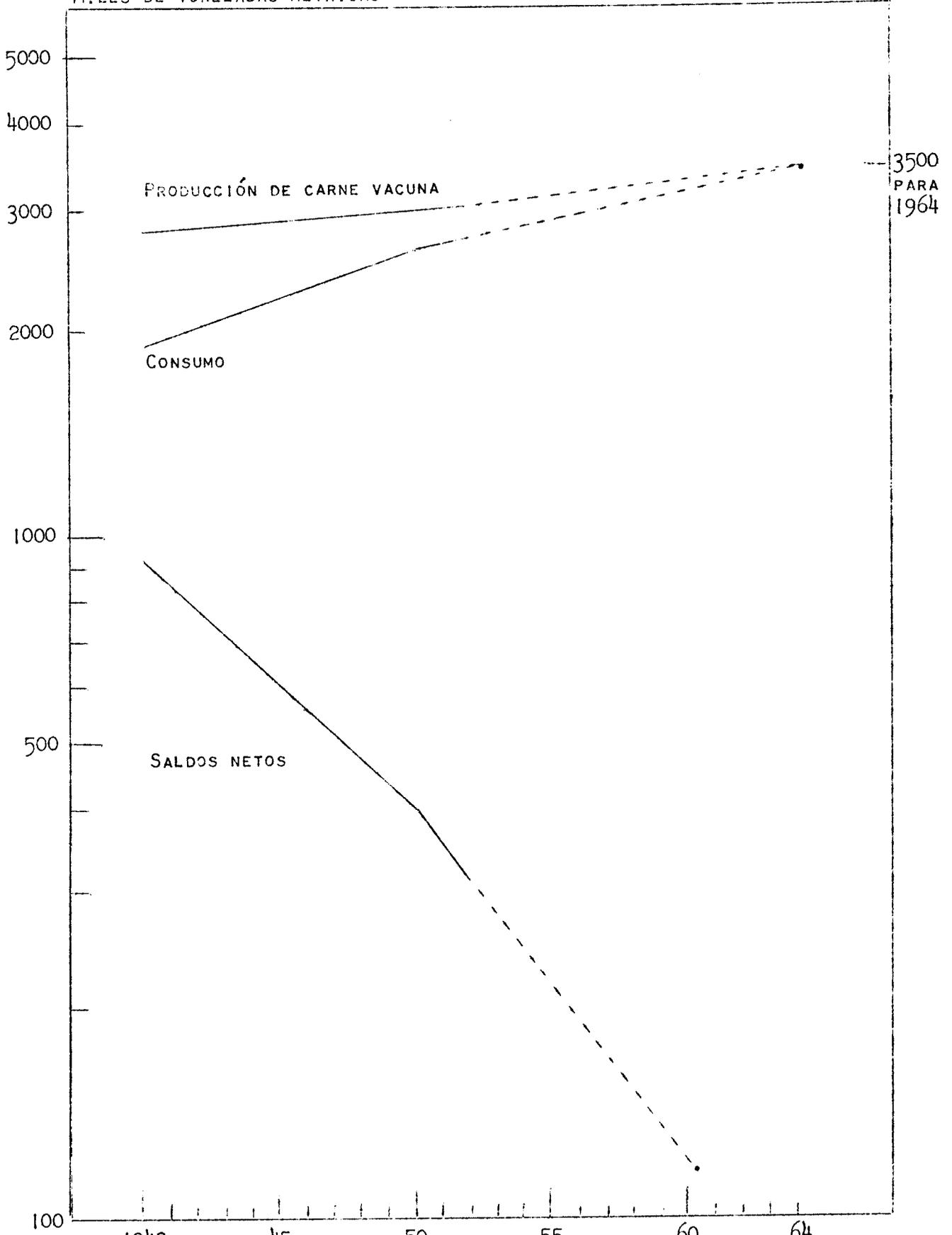


GRAFICO B

TENDENCIA DE LA PRODUCCIÓN Y DEL CONSUMO DE CARNE VACUNA EN LA ZONA SUD
MILES DE TONELADAS MÉTRICAS

ESCALA SEMI-LOGARÍTMICA



3500
PARA
1964

de ser marginales, en relación con el consumo global del país, podrían alcanzar cifras de consideración en su nivel absoluto, especialmente en momentos de escasez debida a factores adversos, climáticos por ejemplo, • por falta de medios de transporte interno. Eso es lo que ocurrió en el año 1944 y también en 1951 y 1952. A principios de 1951 se habló oficialmente de importar hasta 100.000 toneladas de carne frigorífica, en forma más o menos permanente. Pero las conversaciones entabladas entonces con la Argentina no prosperaron. En 1952, se concertaron algunas compras en la Argentina y en el Uruguay. El contrato con el Uruguay fué firmado por 20.000 toneladas al precio de 530 dólares FOB Montevideo, pero el embarque de las cuotas mensuales se atrasó debido al mejor abastecimiento de Río de Janeiro en carne nacional, como consecuencia de medidas tomadas por la Comisión de Control de Abastecimientos y Precios (COFAP), especialmente mejorando el transporte y la distribución. Los resultados obtenidos por la COFAP han sido tan alentadores que los planes de abastecimiento para 1953 no mencionan la importación de carne.

Para el caso de un fomento eventual de la producción parece indicado conceder mayor atención a la mantequilla, cuyo consumo promedio es muy bajo, y al aceite de oliva. Este último producto es el de mayor importancia en la importación desde otras regiones, a pesar de que se advierte una fuerte reducción de su comercio, en comparación con la preguerra, a la vez que una producción en aumento.

2. Situación en años recientes

En el cuadro que sigue se presentan en forma resumida los datos disponibles en cuanto al volumen de la producción de mantequilla, de grasas animales y de aceites comestibles en los varios países de la zona sur. Esos datos adolecen de algunas deficiencias. Aunque los años mencionados se incluyen todos en el período 1946-1950, no abarcan en cada caso, salvo para Argentina, sino una fracción de los mismos. Para Paraguay faltan las cifras correspondientes a la producción de mantequilla y de grasas animales. Hay motivos para creer que las cifras relativas al Perú son incompletas. Respecto de Bolivia, no se dispone de cifras.

Sin embargo, las deficiencias mencionadas carecen de significación respecto de las cifras globales. Estimando, grosso modo, entre 20 y 30.000 toneladas al año los volúmenes de producción no censados de grasas animales en particular, se llevaría el total de la zona a cerca de 820.000 toneladas, de modo que la diferencia que se desprendería de aquel tonelaje sería inferior al 4 por ciento.

/Cuadro 92

Cuadro 93 Aceites y grasas comestibles. Importaciones. Toneladas métricas

Países	Grasas animales comestibles	Mantequilla	Total aceites comestibles	Total general aceites y grasas.	Años de referencia
Argentina	--	--	329,3	329,3	1947-48
Bolivia	2.181,9	281,0	799,0	3.261,9	1949
Brasil	--	--	5.539,0	5.539,0	1948-50
Chile	54,6	993,5	5.963,9	7.012,0	1946-50
Paraguay	100,0	26,0	456,5	582,5	1950
Perú	2.489,4	218,0	848,8	3.556,2	1948-49
Uruguay	--	--	758,8	758,8	1950
Totales	4.825,9	1.518,5	14.695,3	21.039,7	

fuente: Comisión Económica para América Latina, según estadísticas oficiales.

Conviene agregar que las estadísticas no reflejan el movimiento real de las internaciones de Paraguay y de Bolivia, pues existen indicaciones de que el tráfico fronterizo de contrabando, especialmente en importaciones desde Argentina es muy importante.

Pero en los años más recientes se deben anotar algunas modificaciones, siendo las más notables la duplicación de las importaciones chilenas de aceites comestibles, y un apreciable aumento de las internaciones de aceite de oliva en Brasil.^{1/}

Sobre la base de los datos del quinquenio 1946-50 se puede intentar una estimación aproximada del consumo global y per capita de aceites y grasas:

^{1/} También hay indicios a través de las cifras argentinas de exportación, de un fuerte aumento de las importaciones de aceites comestibles en Bolivia.

Cuadro 77 Aceites y grasas comestibles. Importaciones de oliva
(Toneladas)

<u>Países</u>	<u>Promedio anual</u> <u>1934-38</u>	<u>Promedio anual</u> <u>1947-50</u>	<u>Diferencia</u>
Argentina	18.120	129	- 17.991
Bolivia	250
Brasil	4.530	4.565	+ 35
Chile	1.090	17	- 1.073
Paraguay	30
Perú	380	136	- 244
Uruguay	3.350	1.455	- 1.895
Totales	27.750	6.302	- 21.448

Fuente: Anuarios de la FAO.

Todos esos hechos manifiestan el interés que presenta el fomento de la producción olivarera en los países de la zona sur, especialmente en la Argentina y Chile. El otro término de la alternativa sería una disminución aún mayor del consumo de un producto de superior calidad frente a sucedáneos más baratos de amplia producción local o regional.

Otro hecho notable es que el movimiento de intercambio zonal se restringe a un número limitado de países: Chile en primer lugar, seguido por el Perú y Bolivia, absorben casi todas las importaciones zonales. Del lado exportador, Brasil y el Uruguay no son más que proveedores ocasionales, siendo la Argentina el elemento esencial y permanente del comercio intrazonal. También hay que decir que ese comercio no pesa mucho en la exportación argentina de substancias grasas comestibles: apenas un 10 por ciento en valor en el trienio 1946-48.

3. Hechos recientes y tendencias actuales

En los últimos años la fisonomía general de la producción, del consumo y del intercambio de aceites y grasas presenta cambios de cierta importancia.

Respecto de la producción se nota en la Argentina un aumento notable en aceite de algodón, en aceite de oliva y una cierta recuperación en el maní. Pero el mercado sigue dominado por el girasol cuya producción, por motivos climáticos, ofrece grandes fluctuaciones. Las superficies sembradas se

/mantienen estables

proyectos relacionados con la producción de coco-babassu. Se trataría de transformar la recolección silvestre en un cultivo organizado. Pero hay un escollo serio: la extracción de la almendra debe hacerse a mano y ese trabajo, bastante pesado, no asegura a las familias que lo realizan sino rentas misérrimas. La solución, afanosamente buscada en Brasil y en el exterior, está en construir una máquina capaz de romper la cáscara sin dañar la fruta. En consecuencia, las grandes esperanzas puestas en el porvenir de la producción de babassu^{1/} no son por hoy nada seguras. El cultivo del girasol, intentado hace pocos años en el Río Grande parece abandonado por ahora. En cuanto a grasas animales, su producción sigue el mismo ritmo de la faena de ganado, que se encuentra algo a la zaga del crecimiento demográfico.

El fomento del cultivo del olivo se persigue decididamente en Brasil, especialmente en los Estados del Sur. En Río Grande los rendimientos obtenidos de árboles jóvenes han alcanzado hasta cien kilos, que supera en mucho al que se obtiene corrientemente en la cuenca del Mediterráneo. En Campinas, Estado de Sao Paulo, en una sola hacienda se están plantando dos millones quinientos mil árboles. A mediados del año 1952, según informaciones de fuente oficial, se han contratado técnicos portugueses y se ha importado desde Portugal gran número de plantas para intensificar el cultivo olivarero. A ese paso parece probable que de aquí a diez o quince años el Brasil pueda tener abastecimiento suficiente de aceite de oliva.

Hasta ahora el Brasil ha sido exportador marginal de aceites vegetales comestibles y no importaba sino aceite de oliva. Surgen, sin embargo, los primeros síntomas de lo que podría ser viraje en la posición del país. En el año 1951 disminuyeron las exportaciones de aceites mientras aumentaba la internación de aceite de oliva, y se importaba una pequeña partida de mantequilla (618 toneladas de Holanda y Dinamarca). En el año 1951 se importó por primera vez manteca de cerdo (250 toneladas de la Argentina)^{2/}.

1/ El aceite de babassu es, en principio, un aceite de uso industrial. No obstante, hidrogenizándolo, puede ser utilizado en la alimentación humana, en forma de "shortening".

2/ Mil toneladas en 1952. Esto se debe a los efectos de la peste porcina que afectó la producción.

como promedio anual. Por otra parte, existe un aumento rápido en la producción de aceite de oliva, pero, en cifras absolutas, ese producto se halla muy lejos de poder cubrir las necesidades del consumo. Sobre la base del consumo actual per capita de unos 5 kilos de aceite, se necesitan 30.000 toneladas. La producción de aceite de oliva se estima actualmente en unas 500 toneladas y subirá, en algunos años más, al doble. Quedan así por obtener de la importación cerca de 17.000 toneladas.

En los últimos años se ha notado un desvío de la corriente importadora tradicional. En el quinquenio 1946-50 Chile compró en la Argentina prácticamente todo el aceite que importaba. En 1951 y 1952 efectuó en Europa la mayor parte de las compras: 12.000 toneladas de aceite de soya en Holanda, 5.000 en Alemania y 7.000 toneladas de aceite de girasol en la Argentina. La preferencia dada al aceite de soya industrializado en Europa derivó de que el IAPI^{1/}-argentino había mantenido sus precios de venta sin tener en cuenta la caída de las cotizaciones de los aceites comestibles en los mercados internacionales. Una compra de 7.000 toneladas de girasol argentino, que se concretó a fines de 1952 en canje por productos de acero señala un mayor acercamiento de las economías chilena y argentina, aunque se hizo, tal como las operaciones de compra y venta de ganado y cobre, a niveles de precios superiores a los normales en el mercado internacional.

La necesidad de importar mantequilla en Chile es algo muy discutido. El volumen real de la producción no se conoce a ciencia cierta. La cifra actual, estimada por el Instituto de Economía Agrícola, sería de unas 8.000 toneladas, es decir, de un kilo y un tercio al año por habitante, o sea, baja en extremo. No obstante, el precio interno no es muy elevado, y alcanza a alrededor de un dólar el kilo a cambio libre, precio que es algo inferior al de exportación argentino en los últimos años. Sólo en el caso de una mejora neta en el nivel de los ingresos reales, podría presentarse en Chile la necesidad de importar cantidades considerables de mantequilla.^{2/} Fuera de esa hipótesis, la importación sería marginal, destinada a suplir insuficiencias locales o estacionales del producto. La importación de grasas

^{1/} Instituto Argentino de Promoción del Intercambio.

^{2/} También hay que tener en cuenta los planes destinados a ampliar y mejorar la producción lechera.

comparativas entre la producción de manteca, queso y caseína.

El factor nuevo es la disponibilidad creciente de aceites de girasol y maní. Por desgracia, cabe abrigar temores respecto al futuro de esa producción por motivo de la crisis en los precios del aceite. Desde junio de 1951 hasta abril de 1952 el aceite de soya norteamericano bajó de 410 dólares a 238, recuperándose después en un 10 por ciento. Los precios de los otros aceites comestibles han ido cayendo más o menos en la misma proporción. A ese nivel de precios la producción uruguaya resulta cara y no puede tener salida en condiciones normales. A mediados de 1952 había en Montevideo una existencia de 10.000 toneladas de aceite de girasol cuyo precio de costo se elevaba a 0,99 pesos uruguayos por kilo mientras que no era posible obtener más de 0,62 en el mercado internacional, a base del cambio preferencial de 2,35 por dólar. Si no vuelven los precios internacionales a niveles bastante más altos, es de temer que la siembra de girasol en Uruguay se reduzca otra vez al nivel de las necesidades del consumo interno.

como para los exportadores de estos productos. Los costos de producción en cada uno de los países con posibilidades de instalar o ampliar industrias siderúrgicas propias, su comparación con los precios a que pueden adquirirse estos productos fuera de la región, la repercusión en ambos casos de los fletes sobre el valor de los productos comerciables, los ingresos netos de divisas que pueden derivarse de exportaciones de hierro y acero • productos de la industria de transformación, la magnitud en que pueden reducirse los costos a través de ampliaciones en la capacidad de producción (con vistas a la creación de saldos exportables o a la especialización), etc., son probablemente los más importantes entre ellos.

Una consideración exhaustiva de todos estos factores sobrepasa en mucho el marco del presente trabajo, que no intenta sino plantear en líneas muy generales algunos de ellos. Los comentarios que aquí se hacen constituyen más bien una reflexión, desde el punto de vista de las perspectivas del comercio intrarregional, del material contenido en cuatro trabajos presentados por la Secretaría de la Comisión Económica para la América Latina a la Junta de Expertos en Industrias Siderúrgicas de la América Latina, celebrada en Bogotá en octubre de 1952: documentos L/86, "Factores que influyen en el consumo de hierro y acero en la América Latina"; L/87, "Influencia de los factores locales sobre la industria siderúrgica en América Latina"; L/88, "Las industrias de producción y transformación de hierro y acero en las economías de los países latinoamericanos"; y L/91, "Influencia del tamaño de las plantas sobre la industria siderúrgica en la América Latina".

Dado lo diverso de las características que presentan la producción primaria de hierro y acero - incluyendo en ella los productos directos de la laminación y algunos derivados que representan una etapa de transformación relativamente simple ^{1/} - y la producción secundaria de la industria de transformación de hierro y acero, parece conveniente considerar por separado las perspectivas del comercio intrarregional para las dos categorías de productos. Para la primera, se dispone de informaciones mucho más completas y detalladas, lo que permite esbozar conclusiones más o menos precisas; para la segunda, en cambio, apenas si puede hacerse algunas indicaciones de carácter general.

^{1/} Tal como se hace en el documento L/86, se considera incluidos dentro de la industria primaria productos como tubería, alambres, clavos, pernos, etc., aunque no constituyen productos directos de la laminación.

Una alta proporción del consumo total de aceros laminados se compuso de barras y perfiles, grupo de productos cuya importancia relativa ha alcanzado en los años 1945-49 a cerca de un 43 por ciento en Argentina, poco más de 37 por ciento en Brasil y alrededor de 45 por ciento en Chile. Los alambres y productos derivados (clavos, pernos, etc.) constituyeron aproximadamente un 15 por ciento del consumo total, proporción que fluctúa entre un 6 por ciento en Argentina y un 14 por ciento en Brasil para los rieles y accesorios para vías férreas, mientras alcanza a cerca de 9 por ciento para cañerías. Los productos planos, por su parte, han venido adquiriendo una importancia relativa más fuerte, variando en forma muy acentuada entre uno y otro país, principalmente como un reflejo del desigual desarrollo adquirido por las industrias de transformación. El consumo de planchas alcanza en el quinquenio citado a un 17,9 por ciento del consumo total en Argentina, 15,7 por ciento en Brasil y 11,8 por ciento en Chile, proporciones que para la hojalata alcanzan a 7,1, 9,5 y 5,8 por ciento respectivamente, mientras para ambos tipos son seguramente inferiores en Bolivia, Paraguay y Perú. Las siguientes cifras reflejan aproximadamente el consumo actual de los diversos tipos de productos en los países de la zona:

<u>Categorías de productos</u>	<u>Consumo estimado</u> (miles de toneladas)
Rieles y accesorios	160
Barras, perfiles, etc.	890
Alambres y derivados	350
Planchas	520
Hojalata	210
Cañerías	<u>270</u>
TOTAL	<u><u>2.400</u></u>

En lo que respecta a la situación actual de los países que lograron cierta producción interna de aceros laminados, la Argentina, en primer término, no ha contado hasta ahora con una industria siderúrgica integrada, y más bien ha desarrollado instalaciones para la laminación, basadas en la disponibilidad interna de chatarra, en la producción de arrabio a carbón vegetal (en la usina de Zapla) y en importaciones de palanquilla y arrabio.

/De este modo,

próximos años. Ello se debe, en primer término, a que las cifras actuales de consumo por habitante son excesivamente bajas, aun tomando en cuenta el nivel de ingresos existente en la zona. En efecto, el consumo de acero por cada cien dólares de ingreso nacional resulta para estos países notablemente inferior, por ejemplo, al de la mayoría de los países europeos.

En segundo lugar, la evolución experimentada durante el último cuarto de siglo por el consumo de aceros laminados ha sido en general desfavorable, tendencia que difícilmente pudiera mantenerse en el futuro sin causar grave perjuicio al desarrollo económico de los países de la zona. La Argentina, por ejemplo, ha visto disminuir su consumo per capita de aceros laminados de 107 kilogramos por habitante en 1905-09 y de 96 kilogramos en 1910-14 a 81 kilogramos en 1925-29, a 48 en 1935-39, recuperándose sólo a 58 en 1950-51, mientras en los períodos intermedios ha disminuído hasta poco más de 20 kilogramos per capita (1940-44). En el Brasil, sólo en 1950, después de un considerable desarrollo de la producción interna, se logra superar la cifra de consumo por habitante de los años anteriores a la crisis; pero el nivel de consumo es todavía tan reducido que quedan prácticamente al margen de él grandes sectores del país. En Chile, por su parte, el consumo por habitante se reduce de 37,7 kilogramos anuales en el quinquenio 1925-29 a 28,9 kilogramos en 1947-51, es decir, en un 23,4 por ciento. ^{1/} En Uruguay al contrario el consumo aparente per capita sube desde 30 a 43 kilos entre 1948 y 1951.

Como consecuencia de este desarrollo desfavorable, el consumo de aceros laminados ha venido retrasándose frente a la evolución experimentada por los factores determinantes de su demanda. No ha mantenido, por ejemplo, un ritmo similar al mostrado por el ingreso, y ha disminuído considerablemente la relación entre consumo de acero y producción industrial, especialmente si se tiene en cuenta que, dentro de la actividad industrial en su conjunto, las industrias de transformación de hierro y acero son las que muestran en los últimos años los más rápidos crecimientos. El consumo de algunas

^{1/} En el citado documento L/86 se analizan con cierto detalle las causas de esta evolución desfavorable, comprobándose que una evolución igualmente adversa de la capacidad para importar ha impedido mantener un nivel de importaciones de hierro y acero comparable al del quinquenio 1925-29.

4. Posibilidades de creación o expansión de industrias siderúrgicas locales

La insuficiente producción local para cubrir el consumo actual de aceros laminados de la zona, por una parte, y las perspectivas futuras de intenso crecimiento de la demanda de estos productos por otra, parecen constituir factores negativos para las posibilidades de ampliar el comercio intraregional en estos renglones. Pero, junto a esas perspectivas de aumento en la demanda regional de hierro y acero, es necesario considerar también las que se ofrecen para la creación de nuevas industrias siderúrgicas o para la ampliación de las ya existentes en la zona. Son éstas, en general, industrias nuevas, en las que los países de la región no han dado sino los primeros pasos, y cuyas perspectivas de desarrollo futuro parecen ser también considerables.

En la Argentina, como se ha indicado antes, se ha dispuesto hasta ahora más bien de instalaciones de laminación, aprovechando las reservas internas de chatarra, importaciones de palanquilla y arrabio y una reducida producción de arrabio en la fábrica de Zapla (con una capacidad máxima actual de unas 40 mil toneladas anuales). Los planes actuales de expansión se encaminan principalmente en dos sentidos: por una parte, se proyecta la ampliación de la producción de arrabio en Zapla, siempre utilizando carbón vegetal, en forma que, dotándola de las instalaciones de laminación, llegue a producir unas 150 mil toneladas anuales de rieles, perfiles y barras; por otra parte, se proyecta la instalación de una planta integrada en San Nicolás, con altos hornos, con una capacidad de producción de unas 500 mil toneladas anuales de arrabio, parte del cual sería laminado en la misma empresa, en forma de productos pesados (incluyendo planchas gruesas), y parte por otras plantas, las que producirían perfiles livianos, planchas delgadas y hojalata. Para la operación de la planta de San Nicolás se proyecta utilizar mineral del yacimiento recientemente descubierto en Sierra Grande, con una ley aproximada de 55 a 57 por ciento, mientras que para el abastecimiento de coque se considera la posibilidad de importar en su totalidad el carbón coquizable necesario, o bien la de utilizar una mezcla de carbones importados de bajo volátil con carbones lavados del yacimiento de Río Turbio. Se considera también la posibilidad de importar mineral de hierro de alta ley desde los yacimientos de Urucum, en el Brasil, o de Mutum, en Bolivia, el que podría ser transportado por vía fluvial después de efectuar algunos trabajos de

/dragado.

Perú, por último, constituye el cuarto país de la zona que cuenta con recursos de algunas materias primas básicas cuyo aprovechamiento podría permitir la instalación de una industria siderúrgica integrada. Posee, en efecto, abundante mineral de hierro, destacándose el yacimiento de Marcona, con una cubicación preliminar de 40 millones de toneladas y una reserva probable de 170 millones de toneladas de mineral con una ley de 58 por ciento; y cuenta también con apreciables reservas carboníferas de clases muy variadas. En la actualidad, se considera la instalación de una planta siderúrgica sobre la base de hornos eléctricos de reducción, con una capacidad de producción de 53 mil toneladas anuales de aceros laminados, incluyendo 15 mil toneladas de planchas. Una solución alternativa podría consistir en trabajar en mayor escala sobre la base de un alto horno, si se contara con posibilidades serias de exportación, para lo cual podría obtenerse coque metalúrgico partiendo de las antracitas del país mezcladas con asfalto de petróleo.

Bolivia y Paraguay, en cambio, no parecen tener posibilidades más o menos inmediatas de desarrollar industrias siderúrgicas propias, tanto por lo restringido de los mercados actuales como por una situación mucho más desfavorable en cuanto a disponibilidad de materias primas.

5. Perspectivas para el comercio intraregional

De las consideraciones anteriores sobre las perspectivas futuras que ofrece la demanda de productos de hierro y acero en cada uno de los países de la región y las de creación o expansión de industrias siderúrgicas locales, parece posible obtener ya algunas conclusiones generales acerca de las posibilidades de lograr un intercambio intraregional de cierta importancia

Dos de los siete países de la zona - Bolivia y Paraguay - continuarán sin duda siendo exclusivamente importadores de productos de hierro y acero, y constituyen por lo tanto mercados potenciales para las industrias siderúrgicas de los países restantes. Si bien la magnitud de su consumo es en la actualidad relativamente restringida, es necesario tener presente que éste ha estado limitado por la capacidad para importar y no refleja la verdadera cuantía de las necesidades internas, que tienden además a crecer rápidamente. De este modo, el consumo de esos países es susceptible de ampliarse considerablemente, en especial si pueden procurarse mayores cantidades de hierro y acero a través de convenios que no signifiquen un

/mayor

importaciones desde otras áreas de algunos productos especiales; pero la tendencia creciente de la demanda y la presión por lograr un consumo más acorde con su nivel de ingreso podrían hacer insuficiente esa producción, aun a plazo relativamente corto, creando eventualmente nuevas necesidades de importación. Si, por el contrario, se piensa en una planta de mayor capacidad, podría satisfacerse más holgadamente las necesidades del país y crear excedentes exportables a otros países de la región.

De este modo, las perspectivas para el comercio intraregional en productos primarios de hierro y acero en los próximos años se limitan a las posibilidades de intercambio entre Chile y Perú, como países eventualmente exportadores, y Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay, que mantendrán necesidades de importación que podrían ser parcialmente cubiertas por aquéllos. Esta es, por supuesto, una conclusión de carácter muy general, ya que es necesario analizar todavía la influencia de factores de carácter económico a los que se ha hecho referencia, y que habrían de determinar si estas posibilidades de intercambio pueden concretarse efectivamente. Por otra parte, hasta ahora se ha supuesto - como en realidad ha venido sucediendo - un desarrollo paralelo de las industrias siderúrgicas existentes o planeadas en los cuatro países productores de la región; pero cabe considerar también la posibilidad de un desarrollo conjugado de esas industrias, que tienda hacia la especialización en determinados tipos de productos.

En los párrafos siguientes se hacen algunos comentarios acerca de la índole general de algunos de los factores adicionales que es necesario considerar.

a) Costos de producción en las distintas localizaciones y valor de los fletes. El precio constituye, desde luego, uno de los factores determinantes de las posibilidades de comercio intraregional de productos de hierro y acero, ya que éste se encontrará en todo caso bajo condiciones de competencia con exportadores de otras áreas. Prescindiendo de una serie de renglones de menor importancia, los costos a que puede producirse el acero en los diversos países de la zona dependen fundamentalmente de dos categorías de factores: los de localización - comprendiendo principalmente gastos de acopio, que dependen a su vez de la ubicación de las materias primas básicas y de su calidad, y gastos en jornales - y los que atañen al

/tamaño

La comparación de los costos de producción en estas plantas hipotéticas pone de manifiesto la mayor o menor ventaja relativa que puede tener cada uno de los países considerados, derivada exclusivamente de factores de localización. En una segunda etapa, se corrigen estos cálculos reajustando el tamaño de las plantas, de acuerdo con la magnitud aproximada de los respectivos mercados actuales. De este modo, a la planta argentina de San Nicolás se le supone una capacidad de producción de 850 mil toneladas anuales de aceros laminados (lo que excede los planes actualmente existentes en ese país); a la planta de Volta Redonda, 716 mil toneladas; a la de Huachipato, 230 mil; para la de Chimbote, se considera dos alternativas: 50 mil y 150 mil toneladas anuales; mientras a la de Sparrows Point, finalmente, se le asigna una capacidad de un millón de toneladas anuales, considerando a ésta una magnitud más o menos óptima, por encima de la cual no se consigue ya reducciones considerables de costo de producción.

Los resultados de estos cálculos pueden resumirse en las siguientes cifras:

Cuadro 99 Costos de producción en diversas plantas hipotéticas
 (Dólares de 1948 por tonelada)

<u>Ubicación</u>	<u>Plantas iguales a/</u>			<u>Plantas reajustadas b/</u>		
	<u>Arrabio</u>	<u>Acero en</u>		<u>Arrabio</u>	<u>Acero en</u>	
		<u>lingote</u>	<u>laminado</u>		<u>lingote</u>	<u>laminado</u>
San Nicolás	43,5	64,4	105,3			
Volta Redonda	46,8	62,1	102,1			
Huachipato	32,2	46,2	83,6			
Chimbote	31,1	44,9	81,8			
Sparrows Point	35,9	52,6	100,2			
San Nicolás (850.000 tons)				43,0	56,7	91,7
Volta Redonda (716.000 tons)				39,0	51,4	85,4
Huachipato (230.000 tons)				30,3	44,2	82,4
Chimbote (50.000 tons)				37,8	53,9	102,2
Chimbote (150.000 tons)				31,9	47,3	89,6
Sparrows Point (1.000.000 tons)				27,6	40,1	72,4
" " 500.000 "				33,5	47,6	84,0
" " 250.000 "				36,5	53,4	100,9
" " 50.000 "				53,3	77,2	155,0

a/ Para 250.000 toneladas.

b/ Las bases para el cálculo de las plantas reajustadas no coinciden exactamente con las de tamaños iguales, principalmente porque se ha considerado las posibilidades de operar con tarifas rebajadas de fletes marítimos.

/Los cálculos

millón de toneladas anuales; pero las diferencias, aun en el caso de la planta de San Nicolás, serían inferiores a los de aquélla si se le agrega los gastos de flete desde los Estados Unidos. La única excepción la constituye la planta de Chimbote con capacidad para 50 mil toneladas anuales, cuyo reducido tamaño anularía completamente las ventajas de ubicación, salvo las que pueden resultar de la utilización de energía hidroeléctrica barata.

Estas cifras - con todo lo que tienen de imperfectas y provisorias - pueden permitir un juicio más realista acerca de las posibilidades de que se concreten las perspectivas para el comercio intraregional a que se ha hecho referencia.

De este modo, la posibilidad de crear en Chile un excedente de producción de arrabio que pudiera exportarse a la Argentina, se ve justificada desde el punto de vista económico por una apreciable diferencia de costos probables en ambas ubicaciones. En efecto, la diferencia alcanza a cerca de 13 dólares (de 1948) por tonelada de arrabio - cifra probablemente superior a la de los gastos de transporte en que sería necesario incurrir - asignando una capacidad de producción de 350 mil toneladas anuales a la planta de San Nicolás y de sólo 230 mil a la de Huachipato. Como se ha indicado antes, los planes de expansión de la planta de San Nicolás prevén metas inferiores a esa cifra, mientras que Chile no contaría con saldos exportables a menos que alcanzara una capacidad de producción considerablemente mayor a la que en esos cálculos se le ha asignado, correcciones que en ambos casos tenderían a hacer mayor la diferencia mostrada. Con un aumento de su capacidad, la planta de Huachipato tendería también a costos de producción de arrabio que por lo menos no serían superiores a los de la planta hipotética de Sparrows Point (con capacidad para un millón de toneladas anuales), de modo que quedaría en condiciones favorables de competencia en el mercado argentino, especialmente si se consigue una reducción de costos en los transportes marítimos.

Por otra parte, la industria siderúrgica chilena se encuentra cercana a un punto crítico en cuanto a posibilidades de expansión. En efecto, alcanzada la plena capacidad de producción del alto horno de la fábrica de Huachipato, cualquier aumento de las necesidades del mercado interno tendría que satisfacerse mediante importaciones de arrabio o con la instalación de

/un segundo

de arrabio desde Chile y Perú al Uruguay y a la Argentina, país éste que cuenta con amplias posibilidades de expansión de la capacidad de laminación, pero cuyas posibilidades en la producción primaria son más limitadas. Hasta este punto, un mayor comercio intraregional en productos de hierro y acero resulta compatible con un desarrollo paralelo de las industrias siderúrgicas locales, sin más interrelación que las derivadas de las diferentes condiciones naturales de cada país. Sin embargo, cabe considerar también un posible desarrollo coordinado de las industrias siderúrgicas de la región, que tienda a la especialización en determinados tipos de productos.

Si bien una de las características de las industrias existentes o planeada en los países de la zona es la de tender a producir un surtido tan completo como sea posible de aceros laminados, esta diversificación tan amplia no puede conseguirse en muchos casos sino a través de un sacrificio considerable en los costos o en la calidad de los productos. En efecto, los mercados nacionales resultan insuficientes para justificar la producción en condiciones realmente económicas de algunos aceros laminados. La utilización de equipos modernos diseñados para una producción en gran escala, exige cuantiosas inversiones, las que inciden en forma desfavorable sobre los costos de producción si su capacidad se aprovecha sólo parcialmente, lo que obliga a trabajar con equipos más anticuados, perdiéndose la oportunidad de lograr un rendimiento y una calidad más satisfactorios.^{1/}

Las cifras de consumo actual de algunos tipos de productos, ponen de manifiesto esta insuficiencia, aun si se tiene en cuenta que en todos los países de la zona existe, como se ha indicado antes, una demanda potencial muy superior a los niveles de consumo efectivamente logrados. Ninguno de los países de la región alcanza, por ejemplo, un consumo de rieles para ferrocarril cercano a las cien mil toneladas anuales, cifra que podría considerarse, aproximadamente, como mínima para una producción en condiciones satisfactorias, ya que el consumo conjunto de los siete países puede actualmente estimarse en sólo unas 160 mil toneladas y que Argentina contemple un plan de relaminación de los rieles existentes más bien que una renovación de los mismos.

^{1/} La calidad de los productos tiene gran importancia, por ejemplo, cuando se trata de abastecer algunas industrias de transformación, las que requieren especificaciones muy rigurosas, difíciles de alcanzar a menos que se cuente con equipos modernos de laminación.

Sea que la instalación o ampliación de plantas destinadas a producir saldos exportables se financie mediante el ahorro nacional o a través de empréstitos extranjeros, lo que es más probable, en ambos casos será necesario considerar una apreciable presión sobre las disponibilidades de divisas del país, ya sea para la adquisición de los equipos en el exterior o para el servicio de los préstamos.

Teniendo en cuenta estos y otros factores de menor importancia, puede estimarse, de acuerdo con las cifras contenidas en los documentos de la Comisión Económica para la América Latina repetidamente citados, que la proporción de los costos de producción que corresponde a gastos en moneda extranjera, sería del orden de 43 por ciento en las plantas hipotéticas de Volta Redonda, Huachipato y Chimbote.^{1/}

De nuevo, es éste también un aspecto del problema en el cual el tamaño de las plantas o las posibilidades de especialización influyen considerablemente. En efecto, las reducciones de costos que pueden lograrse a través de ello, provienen principalmente de la disminución relativa de los cargos por concepto de amortización e intereses de las instalaciones necesarias, de modo que la importancia de la intensidad de capital requerido por unidad de valor agregado tiende a disminuir rápidamente a medida que se aumenta el tamaño de las plantas o se considera la utilización de equipos más modernos en la laminación, sobre la base de operar en escala más amplia. Una idea de la influencia del tamaño de las plantas sobre la reducción relativa de los capitales necesarios, puede obtenerse a través de las siguientes cifras estimadas para la planta hipotética de Sparrows Point, y que corresponden a las inversiones de capital por tonelada de acero laminado.

<u>Capacidad</u> (toneladas anuales)	<u>Inversiones de capital</u>		
	<u>Alto horno</u>	<u>Acerería</u>	<u>Laminación</u>
	(dólares de 1948)		
50.000	102	62	222
250.000	87	55	175
500.000	74	41	163
1.000.000	72	40	157

^{1/} Calculadas sobre la base de capacidades de 716.000, 230.000, y 50.000 toneladas anuales de aceros laminados, respectivamente. Incluye, además de los gastos de amortización e intereses, los combustibles importados, los pagos a personal técnico extranjero y otros rubros menores.

de determinados productos de la industria de transformación. Ni siquiera el grado de complejidad de una industria determinada constituye siempre una indicación más o menos adecuada: industrias simples puede requerir de un gran mercado para lograr una producción eficiente, mientras otras, aparentemente más complejas, podrían operar satisfactoriamente a una escala más reducida. Por otra parte, no es fácil establecer tampoco, sobre la base de las estadísticas generalmente publicadas, la magnitud actual del consumo de los diversos tipos de productos en cada uno de los países de la zona, ni apreciar, por lo tanto, sus necesidades potenciales. ^{1/} En ambos casos, se requeriría de investigaciones y encuestas especiales para poder formular conclusiones aproximadas.

En todo caso, es evidente que existen numerosos productos de la industria de transformación para los cuales, aun a priori, es posible afirmar que en su mayor parte los mercados nacionales de los países de la zona resultarían, aisladamente considerados, insuficientes para justificar la instalación de una industria local. Cualquiera tentativa en este sentido tendría pues que basarse en instalaciones destinadas a satisfacer más de uno de estos mercados, lo que plantea la necesidad de la especialización, por lo menos en algunas ramas de la industria de transformación.

Uno de los factores de orden económico más importantes que pueden tender a limitar estas posibilidades de especialización con vistas a un mayor intercambio regional, lo constituye el costo de los fletes. Sin embargo, su incidencia sobre el valor de los productos finales es seguramente muy inferior a la de los productos primarios de hierro y acero, si bien en muchos casos la importancia relativa de los gastos de transporte no depende sólo de la relación entre valor y peso, sino también del volumen y de la naturaleza de la mercancía transportada. Es éste otro de los factores que requeriría de una investigación detallada al estudiarse concretamente las posibilidades de intercambio de determinados productos.

^{1/} Las estadísticas de comercio exterior, que podrían constituir la base más indicada para estas apreciaciones, no se compilan generalmente con el detalle necesario. Es frecuente encontrar, por ejemplo, partidas en que se agrupa indiscriminadamente máquinas, herramientas y repuestos para la agricultura, la industria o la minería.

Marco 100 Importaciones de algunos productos de la industria de transformación de
hierro y acero (1947)

(Miles de dólares)

	<u>Argen- tina</u>	<u>Boli- via</u>	<u>Brasil</u>	<u>Chile</u>	<u>Para- guay</u>	<u>Perú</u>	<u>Uru- guay</u>	Total
<u>Maquinarias e implemen- tos agríco- les</u>								
Tractores	7.262,7	..	3.297,0	1.218,1	1.353,0	
Trilladoras y cosechado- ras	3.112,6	152,4	721,0	
Segadoras	159,2	
Sembradoras	501,2	86,1	94,0	
Arados y rastras	1.250,7	..	1.243,2	415,5	333,0	
Otras máq.e implementos	5.731,4	..	2.756,6	1.193,8	187,0	
Total	17.858,6	721,6	7.296,8	3.225,1	556,9	4.991,3	2.688,0	37.338,
<u>Equipos y materiales de transp. y comunic.</u>								
Camiones, chassis y accesorios	118.926,3	3.547,8	87.831,2	5.155,7	226,2	8.322,3	10.434,0	
Carros de carga para ferrocarril	..)))))))	
Coches de pasaj.p/fe)	82,8)	15.242,1)	4.718,7)	..)	1.168,9)	..)	
rocarril	374,2)))))))	
Locomotoras autocarriles y sus acces.	1.682,4	317,7	14.053,0	1.704,0	..	1.118,4	..	
Diversos	45.543,8	927,8	61.503,9	7.935,8	371,8	2.531,5	7.701,0	
Total	166.526,7	4.876,1	178.635,2	19.514,2	598,0	13.141,1	18.135,0	401.426,
<u>Maquinarias y equipos indust. en general</u>	<u>146.834,2</u>	<u>5.488,6</u>	<u>175.176,0</u>	<u>28.591,6</u>	<u>852,4</u>	<u>17.471,7</u>	<u>18.646,0</u>	<u>393.060.</u>
<u>Bienes de consumo du- rables</u>								
Automóviles y repuestos	45.143,1	562,6	49.942,2	6.968,2	732,0	3.861,8	6.762,0	
Art. eléct.	8.141,7	494,3	42.915,7	1.865,5	110,7	1.154,4	774,0	
Otros	13.711,4	261,3	7.567,0	658,3	364,0	595,4	2.046,0	
Total	66.996,2	1.318,6	100.424,9	9.492,0	1.206,7	5.611,6	9.582,0	194.632,0

/Estas cifras

CAPITULO X. Anexo

COMERCIO ARGENTINO-CHILENO DE PRODUCTOS DE HIERRO Y ACERO Y DE FERROALEACIONES

1. Introducción

Desde 1951, la expansión de la siderurgia nacional permite a Chile iniciar una corriente de exportación en productos de hierro y acero. Estos, y a lo menos por el resto de la actual década, podrían satisfacer necesidades del mercado de Argentina en líneas que permanecen aún ajenas a los efectos de su política de autoabastecimiento. A la vez, parte de los saldos de la industria chilena de las ferroaleaciones, y tal como ha ocurrido ya anteriormente, podría ser absorbida por Argentina, donde no existe ese tipo de fabricación esencial para la siderurgia. Pero, tratándose en ambos casos de mercaderías que se le ofrecen desde diversos orígenes, las ventas que Chile le efectúa y su estabilidad dependen del grado competitivo de los precios de los productos chilenos, que deben luchar con el fenómeno de subvaloración que sufren en Chile las divisas producidas por las exportaciones a Argentina.

Como es sabido, a virtud del procedimiento cambiario de Chile, un determinado precio FOB en moneda extranjera, igual para cualquier destino, da al exportador chileno a Argentina, en provecho de la importación que Chile cubre posteriormente con esa divisa, una remuneración de cerca de un 50 por ciento inferior a la que el mismo exportador obtiene por venta de igual mercadería a un tercer país, por cuanto la relación entre el dólar y la moneda de cuenta en que Chile y Argentina comercian, es en este país más o menos el doble a la de esa misma relación en Chile. Así, para recibir por una exportación a Argentina igual número de pesos chilenos que por una venta semejante a otro mercado, el exportador de Chile debe recargar proporcionalmente su cotización a Argentina, al formularla en nacionales de exportación.

En los dos recientes años, la siderurgia chilena logró iniciar y mantener una corriente de suministros a Argentina, esquivando de momento, por los arbitrios que se describen más abajo, los obstáculos de la subvaloración que sigue, destacándose como el principal problema para el futuro de esa corriente. No han logrado lo mismo las ferroaleaciones, y en especial el ferromanganeso que se exportaba a Argentina desde 1947. El tonelaje de ventas al mercado transandino que fué importante años atrás, ha ido descendiendo, hasta casi

/desaparecer en

Según se aprecia en el cuadro 101 la producción chilena de hierro y acero triplicó desde mediados de 1950 su tonelaje anterior, a resultas de la puesta en marcha de Huachipato. En 1951 las entregas de esta planta subieron a 219.934 toneladas y la exportación total a 97.209. Para 1952, el objetivo de producción se proyectó por 217.620 toneladas y para 1953 en 274.000, a que deben elevarle los ensanches emprendidos en su acería, que le permitirán convertir en acero la totalidad del hierro obtenido en su alto horno. En el mismo año quedará prácticamente terminada una ampliación del laminador de planchas, que fortificará la producción chilena en el renglón de menor desarrollo de la industria congénera argentina.

No obstante el nuevo aumento a la producción chilena proyectado para 1953, se prevé que difícilmente el saldo exportable superará en los próximos años al tonelaje de 97.209 que alcanzó en 1951.

La magnitud del mercado interno de Chile en materiales derivados del laminador de barras, en especial barras redondas para concreto armado, que en cálculos practicados al entrar en actividad esa usina atribuía a 1951 un consumo interno de 37.500 toneladas, subió en el hecho a 45.000 en dicho año. En 1952, conforme a las cifras de sus primeros diez meses, no bajará de 50.000. Además, cualquier repunte en el índice de edificación de Chile, que ha venido descendiendo persistentemente desde 1947, repercutiría en la demanda nacional de barras, perfiles y flejes para cañerías.^{1/} Señalando que todo pronóstico sobre posible cuantía del saldo exportable en los próximos años debe ser emitido con reserva, las autoridades del ramo estiman que a partir de 1953 ese saldo sería de cerca de 90.000 toneladas.

Las exportaciones chilenas de hierro y acero, desde 1950, por países, se exponen en el cuadro siguiente:

^{1/} A pesar del desenso del índice de edificación, el consumo de barras redonda para concreto armado se intensifica en los dos últimos años a causa del aumento proporcional, dentro del total de construcciones, de los edificios de gran tamaño, que requieren de 50 a 70 kilos de fierro por metro cuadrado, o sea, entre el doble y el triple del necesario para casos corrientes.

El cuadro 102 establece que Estados Unidos, principal comprador de hierro chileno en 1951, adquirió en Chile en ese año 57.968 toneladas, en su mayoría de alto horno, en negocios derivados de la emergencia del rearme y sin porvenir en épocas normales. El segundo cliente fué Argentina, con 28.694 toneladas, de las que 19.555 fueron lingotes de fundición (pig-iron), y el resto palanquilla (billets) y productos de acería, en especial planchas. En 1952 desaparece Estados Unidos como comprador. Inglaterra en una operación ocasional derivada de su escasez de chatarra, adquiere 2.800 toneladas de lingotes. El principal destinatario pasa a ser Argentina, con 29.730 toneladas de las que 16.446 corresponden a productos del laminador de planchas. Las ventas a Perú, de 6.794 toneladas en 1951, suben a 12.257 en 1952. El total de la exportación a todo destino, alcanzaría a 53.660 toneladas en 1952, contra 97.209 en 1951.

De los mercados latinoamericanos donde los saldos de la siderurgia chilena podrían encontrar mercado estable, Argentina es el de más importancia, al menos por cierto número de años. Desde antiguo adquiría a Chile los excedentes de arrabio del alto horno a carbón de leña, de Corral. El pensamiento, distintas veces exteriorizado, acerca del estímulo con que sobre la evolución económica de ambos países repercutiría una cooperación en el ramo siderúrgico, tomó expresión en el Tratado de Diciembre de 1946, según el cual capitales argentinos se invertirían en empresas chilenas destinadas a colaborar al abastecimiento de hierro y acero de aquel país.^{1/} Este Convenio no fué ratificado por el Parlamento de Chile. Posteriormente, el desarrollo de la industria congénere de las dos Repúblicas no ha sido objeto de ningún nuevo intento oficial de índole parecida.

3. Importaciones Argentinas

Los cuadros Nos. 103 y 104 que van a continuación, son representativos de las actuales necesidades argentinas en productos de hierro y acero.

^{1/} Según las ideas de la coordinación, tras un período de reciprocidad para resolver los problemas de la primera etapa de producción, el esfuerzo conjunto permitiría elevar las reducidas cifras de consumo de productos siderúrgicos en Argentina y Chile (Cuadro 106), por la vía del aprovechamiento combinado del acero en fabricación de equipos, elementos y material de transporte, tractores, etc. Por ejemplo, la operación económica de un laminador estructural para fabricar rieles y perfiles pasados, exige un consumo básico anual no menor de 100.000 toneladas, que sólo podría ofrecerles la suma del mercado argentino y chileno.

Cuadro 104 Argentina : Cálculo de demanda, producción nacional e importación necesaria de hierro y acero en el período 1952/53 a/

(en miles de toneladas)

Producto	Demanda estimada	Producción nacional prevista	Saldo a importar
Lingotes para fundición	120	35	85
Palanquilla	100		100
Hierro en barras redondas para concreto y para otros usos; cuadradas; planchuelas e incluidas 80.000 ton. de alambρόn	300	260	40 b/
Perfiles ángulos	70	20	50
Tirantes	30	10	20
Flejes	100	40	60
Rieles c/	50		50
Alambres	120	100	20 d/
Hierro en chapas (planchas)	180	10	170
Hojalata	65		85
Acero sin trabajar con más de 0,4% de carbono en barras, planchas y planchuelas e incluido el destinado a fab. de herramientas	20		20
Caños con y sin costura	95	45	50 e/
Hierro viejo f/	170	70	100

Notas : a/ Con respecto a las posibilidades potenciales del mercado argentino, es de señalar que su consumo per capita en el año 1951 fué de 68 kilos, cantidad que ofrece un elevado margen de crecimiento, si se le parangona con las cifras de los siguientes países, que en su número de abril de 1952 señala "L'Ossature Metalique" de Bruselas, y que son :

	1937	1950
* Estados Unidos	420	628
Gran Bretaña	279	319
Canadá	208	312
Bélgica	222	255
Alemania	273	238
Francia	166	169
Rusia	118	157

(El consumo chileno, calculado, es de 35 kilos per capita).

- b/ No incluye redondo para concreto, del que Argentina se autoabastece.
- c/ En rieles, las necesidades extraordinarias acumuladas se estiman en no menos de 100.000 toneladas.
- d/ 15.000 toneladas de crudo y recocido y 5.000 toneladas de galvanizado redondo y en óvalo.
- e/ Sin costura. Este rubro puede expandirse fuertemente, para entubamiento, en faenas de petróleo.
- f/ La dificultad de importar, acentuada por la escasez mundial de fierro viejo en los últimos años, puede repercutir en un aumento de las importaciones de palanquilla.

/Al ritmo

en Brasil. ^{1/}

Cuadro 105 Argentina: Precio promedio de fierro viejo, por tonelada base Buenos Aires

(En pesos argentinos)

1948	196,11
1949	201,44
1950	226,68
1951	271,56
1952 (primer semestre)	409,85

Fuente: Empresas consumidoras, Buenos Aires

Cuadro 106 Argentina: Hornos Siemens-Martin en actividad^{a/}
Capacidad instalada y producción anual teórica y real
(sobre la base de 3,5 coladas diarias y 200 días anuales de trabajo)

(En miles de toneladas)

Año	Capacidad instalada	Producción anual	
		Teórica	Real
1937	58	41	14,0
1942	129	90	62,5
1948	327	230	128,2
1951	407	285	206,0

Fuente: Empresas particulares.

a/ Los hornos en actividad en 1951 pertenecen a las siguientes Empresas: Vulcano 6; Fábrica Militar de Aceros 2; Cantábrica 4; Torres y Citati 2; Tamet 3; Rosati y Cristefani S.A. 2; Crefin 1; Santa Rosa 2; Total 24 hornos

Cuadro 107 Argentina: Producción de acero laminado (excluidas las relaminaciones)

(En miles de toneladas)

1939	10,4
1945	66,2
1946	110,8
1951	206,1

Fuente: Empresas particulares.

^{1/} En 1951 y 1952, aunque desde Argentina se ofrecieron altos precios para adquirir algunas partidas de fierro viejo provenientes de desarme de antiguas oficinas salitreras, en Chile no se extendieron los permisos respectivos, a causa de su insuficiente reserva de chatarra. El Cuadro 10 es representativo de la evolución de precios de fierro viejo en Argentina.

como flejes laminados en caliente para las plantas manufactureras de cañerías con costura, o soldadas. En alambres, los equipos argentinos poseen capacidad sobrada para abastecer la demanda interna, incluyendo la del de púas y de alta resistencia y que al presente esa demanda es, en todos los tipos de alrededor de 80.000 toneladas anuales en total. En cañerías con costura, las instalaciones para fabricarlas en diámetro de hasta 4 pulgadas y superiores a 14, exceden al requerimiento nacional. En diámetros entre 6 y 12, tiene equipos en proceso de montaje, que a corto plazo alcanzarán la demanda interna.

El suceso prominente en la política argentina de autoabastecimiento de hierro y acero es el de la iniciación de las construcciones de la unidad siderúrgica de Punta Algerich (San Nicolás), a 70 kilómetros de Rosario y 235 de Buenos Aires, que entregaría 315.000 toneladas anuales de lingote y palanquilla a partir de 1958, para ampliar ulteriormente esta cifra hasta un millón de toneladas. Atendiendo a la vastedad del plan, su ritmo de cumplimiento, dentro del elevado margen perseguido, dependerá en especial de las disponibilidades de moneda extranjera para adquirir equipos de la aptitud para coquificación del carbón de Río Turbo, que se proyecta utilizar para este fin.

La nueva usina se operará por la Sociedad Mixta Siderúrgica Argentina, en cuyo capital inicial, de 100 millones de pesos, el Estado aporta 80. Además se compromete a solventar deficit eventuales. Para sede de la zona industrial de que será centro la unidad, se expropiaron 3.300 hectáreas, de las que 350 ocupará la planta de lingotes y el resto las fábricas transformadoras estatales y privadas que la rodearán. Cada alto horno, de los tres previstos, tendrá una capacidad de 1.300 toneladas de hierro, en veinticuatro horas. Sus gases se aprovecharán en combustible para impulsar la central de fuerza de la propia usina. Una planta de coque y subproductos de ochenta y nueve hornos coquificará al carbón y aprovechará las sustancias volátiles. Seis Siemens-Martin transformarán en acero el material fundido. En laminación de lingotes se contemplan cuatro baterías de fosas de calentamiento y un tren desbastador para obtener tochos de sección cuadrada, redonda, planchones rectangulares y palanquilla de sección /cuadrada y

subir a 15.000 toneladas al año, con un valor de 3 millones de dólares, siendo de notar que en el precio internacional del producto terminado casi el 40 por ciento corresponde a la palanquilla. Esa coordinación produciría el aprovechamiento de la planta de caños sin costura que al presente monta en Argentina una filial del grupo italiano Dálmine, con una crecida inversión, planta cuya capacidad inicial será de 100.000 toneladas anuales que, por lo demás, es un cliente potencial de la palanquilla de Huachipato. Aparentemente sería practicable un convenio para que, sobre la base de admisión temporal, fabrique con materia prima chilena los caños petrolíferos para Manantiales.

6. Abastecimiento de planchas

A diferencia de los hechos que se observan en la línea de los productos del laminador de barras, en que el desarrollo de la industria argentina conduce al rápido crecimiento del margen que su mercado ofrece todavía a la oferta externa, en la línea de los provenientes del laminador de planchas no posee equipos de significación, ni proyectos ad hoc en marcha, aparte de los que a largo plazo se derivarán de la unidad siderúrgica de San Nicolás, a que nos hemos referido más arriba. A la demanda interna de planchas, estimada hoy en 180.000 toneladas, la industria local argentina contribuye sólo con 10.000. El saldo, que recae en la especialidad en que Huachipato prepara una ampliación substancial, ofrece expectativas estimuladoras para la oferta chilena. El Cuadro 109 establecido con ayuda de firmas productoras y distribuidoras de Buenos Aires, para la orientación de esa oferta, señala la distribución porcentual, por dimensiones, del consumo argentino de planchas.

Cuadro 109 Argentina: Necesidad calculada anual de planchas (chapas), por tipos

<u>Espesor</u>	<u>Número</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Miles de Toneladas</u>
1 mm. o menos	20 o más fina	11	19,8
Más de 1 mm. y menos de 2,2mm.	14 a 19	31	55,8
Más de 2,2 mm. y menos de 8mm.	13 a 5/16"	33	59,4
Más de 8 mm. hasta 50 mm.	5/16" a 2"	25	45,0
		Total	180,0

Fuente: Empresas elaboradoras, Buenos Aires.

/A la continuidad

Cuadro 110 Argentina: Relación de precios y fletes por tonelada, en dólares, de productos de hierro y acero de Chile y Bélgica, en tipos semejantes

<u>Años</u>	<u>Precio FOB puerto chileno</u>	<u>Flete de puerto chileno a Buenos Aires</u>	<u>Precio FOB puerto belga</u>	<u>Flete de puerto belga a Buenos Aires</u>
<u>Lingote de fundición:</u>				
1950	56	11	Enero 36,68 Dic. 64	10,12 13,62
1951	Enero 62 Dic. 83	11 14,50	Enero 66 Dic. 120	14,70 16,10
<u>Palanquillas:</u>				
1950	Enero 61,94 Dic. 66,94	11 11	Enero 48,21 Dic. 80	10,12 10,12
1951	125	16	134	16,10

Fuente: Firmas importadoras, Buenos Aires.

Cuadro 111 Argentina: Precio CAF en pesos argentinos, de lingotes de fundición

<u>Fecha</u>	<u>Tipo de cambio</u>	<u>Procedencia</u>	<u>Valor CIF</u>
8/1/48	3,7313	Brasil	337,79
14/1/48	3,7313	Holanda	311,00
1/2/48	3,7313	Brasil	337,79
9/10/48	3,7313	Bélgica	348,91
26/1/49	3,7313	Austria	387,07
12/9/49	3,7313	Francia	329,04
6/12/49	3,7313	Holanda	295,37
17/3/51	7,50	Noruega	587,48
26/5/51	7,50	Chile	547,50
18/8/51	7,50	Chile	675,00
9/11/51	7,50	Noruega	661,50
17/12/51	7,50	Chile	735

Fuente: Empresas elaboradoras, Buenos Aires.

/cuenta 1308 por

Las compras del ferromanganeso chileno por Argentina, que alcanzaron a un máximo de 2.012 toneladas en 1946, han venido descendiendo hasta marcar sólo 200 toneladas en 1951, a la vez que la exportación del producto similar del Brasil, a Argentina, ha crecido en proporción inversa al declive de la de Chile. De la exportación total de ferromanganeso del Brasil, en 1951, que alcanzó a 4.615 toneladas, Argentina absorbió 2.790. Aunque el producto chileno se exporta a Europa desde 1945 a precio internacional, la subvaloración lo deja fuera de competencia en Argentina. El precio FOB del ferromanganeso chileno en 1951, para el importador argentino equivalía a 335,8 dólares por tonelada. En la misma época, la cotización FOB del producto brasileño era de 297 dólares. Desde noviembre de ese año, el del Brasil subió a 516, fecha en que la cotización chilena pasó a 680, a pagarse en Chile en unidades del clearing argentino-chileno, que producen para el exportador de este país el equivalente de una exportación de 320 dólares FOB a otros mercados. Estas cifras exteriorizan que en el fenómeno de subvaloración que ofrece el procedimiento cambiario chileno, radica la principal interrogante sobre el futuro de la exportación de ferromanganeso de este país para la siderúrgica argentina, cuyos requerimientos aumentarán en la medida en que realice los proyectos de San Nicolás.

Cuadro 112 Argentina: Importación de ferromanganeso chileno
 (en toneladas)

1947	1.288
1948	2.012
1949	1.600
1950	1.400
1951	200
1952 (9 meses)	330

Fuente: Empresas privadas, Buenos Aires.

Cuadro 113 Consumo aparente de cobre en bruto y elaborado en la zona sur de América Latina

(Miles de toneladas)

	<u>1935-37</u>	<u>1947-49</u>	<u>Aumento porcentual</u>
<u>Producción en la zona</u>			
Bolivia	2.937	5.992	
Chile	312.191	414.231	
Perú	32.902	22.840	
TOTAL	348.030	443.063	27,3
<u>Exportaciones a otras áreas</u>			
Bolivia	2.937	5.992	
Chile	303.146	384.045	
Perú	32.902	16.836	
TOTAL	338.985	406.873	20,0
<u>Importaciones desde otras áreas</u>			
Argentina	8.694	12.897	
Bolivia	132	239	
Brasil	12.281	15.630	
Chile	2.185	2.088	
Paraguay	..	165 a/	
Perú	1.979	1.755	
Uruguay	1.913 b/	3.143	
TOTAL	27.184	35.917	32,1
Consumo aparente de la zona sur	36.229	72.107	99,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina.

a/ Sólo alambres y cables, promedio 1948-49.

b/ Promedio 1936-38.

La comparación de las cifras que recoge el cuadro anterior con las logradas en los primeros años de la postguerra, pone en evidencia algunos cambios significativos. En primer término, la producción de cobre en la zona alcanza en los años 1947-49 a un promedio anual superior a las 440 mil toneladas, cantidad que representa un aumento de más de 27 por ciento sobre la producción correspondiente al trienio 1935-37. Este aumento se debe principalmente a la expansión de la producción cuprífera en Chile,

/ya que la de Bolivia,

El crecimiento de la producción local a ritmo más rápido que el experimentado por las exportaciones a otras áreas y la expansión de los mercados nacionales, se ha traducido en un mayor intercambio entre los países de la zona. El comercio intrarregional de cobre, escaso en los años de preguerra ^{1/} alcanza en la postguerra a cifras de cierta consideración, pero que son inferiores a las de las fuertes importaciones que se siguen efectuando desde plazas abastecedoras ajenas a la región. De acuerdo con el cuadro siguiente, las importaciones totales de los países de la zona sur alcanzaron en 1947-49 a un promedio anual de poco más de 50 mil toneladas, de las cuales 14 mil provinieron de la región y 36 mil de Europa y Estados Unidos. Durante los mismos años, Chile fué prácticamente el único país exportador a los otros mercados de la región. La primera participación importante del Perú en el comercio intrarregional del cobre se registra en 1951, al expedir poco más de 4 mil toneladas de lingotes a la Argentina y alrededor de 2.200 toneladas a Brasil, en el mismo año.

Argentina y Brasil son los países cuyas compras de cobre en la zona misma muestran los más altos porcentajes en relación a sus importaciones totales, alcanzando en ambos casos a alrededor de un 33 por ciento en 1947-49. Este porcentaje, para el primero de ellos, sobrepasa el 60 por ciento en 1951.

^{1/} En 1935-37 el comercio intrarregional sube apenas a un promedio anual de aproximadamente 500 toneladas.

El cuadro precedente señala los rasgos principales de la composición de las importaciones de cobre efectuados por los países de la zona sur. Más del 60 por ciento de ellas está constituido por lingotes, barras y planchas destinadas a abastecer a las industrias locales de transformación. Entre los productos manufacturados la mayor parte de la importación corresponde a alambres y cables, y la menor a tubería de cobre. Esta composición de las importaciones proviene principalmente de la naturaleza de las compras de Argentina y Brasil, que son justamente los países que cuentan con una industria de transformación más desarrollada, además de Chile.

El cobre en bruto representa cerca de un 45 por ciento de las importaciones totales que se efectúan desde la misma zona, mientras que la casi totalidad del cobre manufacturado se importa desde países que le son ajenos. Las industrias de transformación que existen en Argentina y Brasil, en general, han dispuesto de una cantidad de materia prima inferior a su capacidad de elaboración. La respectiva industria chilena, que dispone de materia prima nacional, ha exportado manufacturas por cantidades secundarias.^{1/} De este modo, las perspectivas para el comercio intrarregional parecen residir en la posibilidad de desplazar hacia países de la zona - Chile y Perú - las importaciones de cobre en bruto, por alrededor de 20 mil toneladas, que se efectúan desde otras regiones y en incrementar el intercambio de productos manufacturados a base de ese metal.

La primera de esas posibilidades podría encontrar cierta limitación, aunque pequeña, en el desarrollo local de explotaciones cupríferas en los países de la zona que son importadores de metal rojo. Así, por ejemplo, el Segundo Plan Quinquenal argentino considera la inversión de seis millones de pesos para prospección de minas cupríferas. Por su parte,

^{1/} Las exportaciones de alambre de cobre de Chile han fluctuado entre 2 y 6 mil toneladas anuales durante el período 1946-50 y en su mayoría a países ajenos a la región. Esta exportación aumentó fuertemente en 1951, sobrepasando las 19 mil toneladas, de las cuales alrededor de 13.400 fueron expedidas a mercados no regionales.

En todo caso, aun cuando no pudiera lograrse un mayor intercambio de productos elaborados, el desarrollo de las industrias de transformación significará un considerable aumento de las necesidades de cobre en bruto, el que, unido a las importaciones que hasta ahora se efectúan desde fuera de la región, podría aporgar un fortalecimiento apreciable al comercio intrarregional.

Expuestas las perspectivas generales que parecen delinearse para el comercio del cobre y sus manufacturas, se señalan a continuación algunos hechos recientes, que atañen a acuerdos importantes de que ese metal ha sido objeto entre países de la zona sur.

2. El cobre en el comercio argentino-chileno

El cobre sirvió de base principal a uno de los últimos arreglos de intercambio cuantitativo de productos de esencialidad semejante entre países de la zona sur. Según un convenio concluido entre Argentina y Chile en 1952 y del que se hace mención en otro capítulo de este estudio, la industria de ese país obtuvo la seguridad de un abastecimiento mínimo anual de 15.600 toneladas de metal rojo chileno, a base de una permuta por 82.000 cabezas de animales vacunos, destinados a suplir el déficit de carne de las zonas central y norte de Chile.

En ambas naciones, el convenio marca una nueva actitud frente a sus vinculaciones comerciales recíprocas. Con anterioridad a su celebración, el ganado se venía expidiendo a Chile mediante pagos en moneda de cuenta. El cobre de Chile se exportaba sólo contra cancelación en dólares efectivos y excepto cuando las operaciones se referían a cables, alambre u otras manufacturas, en las que el valor agregado por la elaboración representaba un porcentaje substancial sobre el precio de la materia prima.

Desde 1950, en las condiciones en que Argentina exportaba el ganado comenzó a influir la necesidad de fortificar la eficacia adquisitiva de los saldos decrecientes de su producción agropecuaria, mermada, como causa inmediata, por la intensa sequía que desde 1950 castigaba sus mejores territorios cerealistas y ganaderos. En Chile, la política de exportación del cobre se hallaba en plena transformación, en un proceso iniciado en 1942. Hasta entonces, las ventas se efectuaban en Nueva York por las empresas norteamericanas llamadas en Chile "de la Gran Minería",

/que explotan

Minería dejaron de efectuarse por éstas en Nueva York, para radicarse en el Banco Central de Chile, bajo un precio común al total de la exportación chilena de cobre en lingote, que en mayo de 1952 quedó determinado en 35,5 centavos por libra del producto de tipo electrolítico. Las bases de la relación financiera entre el Estado chileno y la Gran Minería fueron modificadas en el sentido que la suma en que el precio de venta del metal, en el mercado internacional, fuese superior a la cotización que en el mismo día se registrase en Estados Unidos para compra del cobre de producción interna y luego de rebajar el valor del gasto de transporte entre Chile y Nueva York, sería de beneficio del Estado chileno, que en adelante adquiriría toda la producción de la Gran Minería, al precio referido,^{1/} para luego exportarla. La ley dictada al efecto por el parlamento de este país dispuso que tanto la exportación del lingote, como la de manufacturas, sería autorizada por el Banco Central sólo contra pago en dólares efectivos, en una regla que no se contrapone y como es el caso del convenio argentino-chileno de 1952, con las obligaciones desprendidas de acuerdos internacionales, que también tienen fuerza de ley y con tratados en que se pacten transacciones en monedas distintas del dólar, o a base de trueques físicos.

La conformidad chilena a dicha operación de trueque significaba en cierto modo que este país reconocía oficialmente al ganado el grado de importancia o de esencialidad que, dentro de las disposiciones de su Presupuesto de Divisas, deben revestir las mercaderías cuya importación autoriza en dólares efectivos. Aunque en el hecho y desde antiguo, parecía atribuirle ese carácter, la trayectoria oscilante de la importación de ganado, reflejo de las dificultades existentes para armonizarla con los objetivos de fomento a la ganadería nacional, ha constituido uno de los escollos principales del comercio argentino-chileno. Así, el acuerdo alcanzado, al determinar de antemano un cupo de ingreso de ganado extranjero y aceptar que su precio se cubra en valores equivalentes al dólar efectivo, no carece de trascendencia para la expansión futura del comercio entre Argentina y Chile, obviamente vinculada a la aplicación de una política ganadera definida en este país.

Con todo, el porvenir de las exportaciones de cobre chileno a Argentina,

^{1/} 24,5 centavos norteamericanos.

de metal rojo, las bajas cuotas obtenidas de la Conferencia Internacional de Materiales y las dificultades que sufre su balance de pagos, particularmente en el área del dólar, ha colocado en seria consideración los programas para emplear aluminio producido con bauxita nacional, en carácter de sucedáneo del cobre en las instalaciones de electrificación, e incluidos los cables de alta tensión, que se fabricarían de aluminio con alma de acero. Como ese metal se halla a la vez requerido por otros usos y la industrialización de la bauxita brasileña, en el caso más favorable y según las informaciones existentes, difícilmente demoraría menos de cinco años en alcanzar el nivel del actual consumo de aluminio, sin considerar el que se agregaría por reemplazo del cobre en la electrificación, la escala en que el reemplazo se realice dependerá necesariamente, en los próximos años, de las posibilidades de obtención futura del metal rojo y de sus precios.

En el conducto bilateral del comercio brasileño-chileno no logró darse aplicación durante 1952 al acuerdo contenido en el Convenio anteriormente mencionado y que habría permitido al Brasil mejorar en cuatro mil toneladas su disponibilidad de cobre de ese año. Las causas de la inoperancia del convenio sugieren hasta qué punto sería importante intentar una regularización de los vacíos que ofrece el régimen de pagos de los comercios bilaterales de la zona y que se han descrito en un capítulo anterior. En general las ventas brasileñas a Chile estaban frenadas por el divorcio entre sus precios y los del mercado mundial. En algunos artículos que habrían aportado valores de consideración al equilibrio del clearing bilateral, como el azúcar y el algodón, la cotización del Brasil en ciertas fechas del primer semestre de 1952, excedía en 82,6 por ciento y 31,2 por ciento, respectivamente al precio que Chile satisfacía por compras en otras áreas, pagaderas en dólares efectivos. Así, el abundante activo sin empleo, de que Chile era titular en esa cuenta, se habría incrementado con el valor del cobre. Este a su vez, habría tenido que ser facturado a un sobreprecio que compensara el recargo de la mercadería brasileña. Pero las exportaciones corrientes chilenas, con la introducción del cobre en la cuenta, habrían debilitado su capacidad adquisitiva. Bajo estas consideraciones, la operación quedó referida a la posibilidad de que Brasil cubriera su precio en dólares efectivos

1/ En otro sector bilateral, el del comercio chileno-uruguayo, desde fines de 1952 se registran actividades para concertar compras de cobre chileno sobre la base de liquidar su valor en libras esterlinas, y no en dólares.

Cuadro 116. Brasil Consumo aparente de abonos
(En miles de toneladas)

	<u>1948</u>	<u>1949</u>	<u>1950</u>	<u>1951^{a/}</u>
Importación	99	127	237	383
Producción (descontando adición, en mezclas, de fertilizantes importados)	40	40	60	40
Consumo aparente	139	167	297	423

Fuente : Banco del Brasil, Río de Janeiro.

a/ Cifras provisionales.

En Brasil, los cultivos básicos, que resolvían tradicionalmente por la migración hacia tierras vírgenes sus problemas de descenso de rendimientos, comienzan ahora a suscitar la preocupación por la restauración de suelos, a impulsos de una conciencia oficial, ya formada, de defensa agrícola. En el nuevo ambiente que se delinea, las perspectivas de consumo futuro de abonos parecen extraordinarias. Un cálculo de expertos establece que si sólo 16,4 por ciento de los terrenos de Brasil que se hallaban bajo cultivo en 1949 hubiese recibido una dosis mínima de salitre, habrían necesitado 600.100 toneladas en ese año, o sea, casi nueve veces más que su consumo de 1951. Esta cantidad representaría, a su vez, algo más de un tercio de la producción total anual de salitre chileno.

El consumo real de este producto en Brasil viene fortaleciéndose desde 1938, en 14 por ciento acumulativo anual. Una estimación cautelosa, que supone a los cultivos de azúcar, que son los más necesitados de nitrógeno y los que poseen mejor organización para adquirirlo, una expansión futura del consumo de abonos de 10 por ciento anual y que atribuye a los demás rubros de la agricultura un aumento del 5 por ciento, también anual y ningún incremento a la venta para fines industriales, establece que dentro de 10 años y con las reservas del caso, el consumo brasileño podría llegar a 134.000 toneladas, contra 69.700 a que alcanzó en 1951. Así, y según ese cálculo, a los precios actuales, el valor exportado, que es al presente de casi 5 millones de dólares, prácticamente se duplicaría en una década.

/El crecimiento

actividad privada.

Es distinto el caso del nitrógeno. A la oferta chilena, hasta ahora suficiente para la capacidad real de absorción, diversos grupos industriales proyectan agregar lo que provendría de fuentes nacionales en azoe artificial, que se crearían para alimentar el fuerte crecimiento que se prevé en la demanda.

Un convenio compensatorio entre Brasil y Chile ha detenido hasta ahora la construcción de plantas de sintético en Brasil, creando un statu quo, a cuya conservación y en especial si continúa acelerándose la demanda de salitre, será indispensable un aumento correlativo de las exportaciones brasileñas a Chile y a menos que surjan medios para liquidar plurilateramente los saldos que de otro modo quedarían inactivos.^{1/}

Dos fórmulas han sido sugeridas para coordinar una actitud que en beneficio de ambos países tienda a nivelar el intercambio, a la altura de las crecientes ventas de salitre. Una, según la que el Instituto del Azúcar y del Alcohol, de Río, abandonaría su proyecto de fabricar alcohol anhidro para caucho sintético, derivado de un ensanche de plantaciones de caña y destinaría en cambio este ensanche a alimentar una exportación permanente de azúcar a Chile. Así, la materia prima para el caucho

1/ El desequilibrio del comercio entre Brasil y Chile y que se traduce en los dos últimos años en la inmovilización de los saldos a favor de este país, entorpece las operaciones financieras inherentes a la exportación del salitre. Las compras de algodón y azúcar que Chile habría podido efectuar en Brasil, para emplear dichos saldos, se dificultaron por el alto precio de esos productos. Mientras el azúcar de Cuba y Perú se cotizaba, en agosto de 1952, a 91,30 dólares la tonelada FOB origen, en Brasil era necesario satisfacer 166,70 dólares. En algodón, en circunstancias que el precio del Upland norteamericano, tipo 5, en esa misma fecha, era de 904,50 dólares también por tonelada FOB, en Brasil el precio oficial alcanzaba a 1.186,70. El recargo sobre la cotización internacional, en esas dos mercaderías, subía así a 82,6 y 31,2 por ciento, respectivamente. En la misma fecha, el precio del salitre para Brasil era de 95 dólares CIF, superior en un promedio de alrededor del 11 por ciento al destinado a países que satisfacen su importe en divisas de liquidación inmediata. En agosto de 1952, ese precio descendió a 85 dólares, por órdenes no inferiores a mil toneladas. Pero, el precio del salitre exportado a Brasil es más bien teórico, porque en 1951 y 1952 el valor de las ventas permaneció inmovilizado por gruesas sumas, con frecuencia superiores al equivalente de 3 millones de dólares y con cargo a las cuales Chile otorgó algunos subsidios de estímulo a la importación de determinadas mercaderías brasileñas, para neutralizar el recargo de precio de éstas y permitir así el descongelamiento de parte de los saldos inmovilizados.

Cuadro 117 Brasil : Importación de abonos
 (En miles de toneladas)

Productos	Promedio anual		Promedio anual	
	1938-43	1944-50	1950	1951
Nitrogenados-Total	13,6	41,6	72,7	96,5
Salitre de Chile	16,5	40,9	62,0	71,0
Otros	2,1	0,7	10,7	25,5
Fosfatados	16,0	38,7	129,4	225,5
Potásicos	3,8	9,9	34,6	46,7
Mixtos y varios	2,6	3,7	0,2	14,7
	41,0	93,9	236,9	383,4
% Nitrogenados	45,4	44,3	30,6	25,2
" Salitre s/total Nitrogenados	88,9	98,3	85,3	73,5
" " " " Imp. Abonos	40,4	43,5	26,1	18,5
" Fosfatados	39,0	41,2	55,6	58,8
" Potásicos	9,3	10,5	14,6	12,1
" Mixtos y varios	6,2	3,9	0,2	3,7

Fuente : Servicio de Estadística Económica y Financiera del Ministerio de Hacienda, Río de Janeiro, 1951.

2. Cifras de importación y consumo de salitre en Brasil

El salitre es el principal abastecedor de nitrógeno del Brasil, donde el remedio a las deficiencias de la economía rural requiere, en proporción, más correctivos y fertilizantes que en países donde no predominan los suelos ácidos y por tanto desmineralizados, que abundan en la zona tropical.

El grueso de la demanda de salitre proviene de los Estados de Sao Paulo y Minas Gerais y en especial del primero, donde los cultivos de azúcar, café, algodón y legumbres, y en pequeña escala algunos otros, absorben cerca del 80 por ciento de la importación total de nutrientes. Por el cuadro 118 se advierte que, a medida que la importación del salitre crece, la significación porcentual del consumo de aquellos dos Estados disminuye, porque otras regiones comienzan a familiarizarse con su empleo. En Río Grande do Sul, de 1.000 toneladas en 1940, la colocación de salitre llegó a 3.605 en 1951. En los Estados del Norte, de sólo 800 en 1940, el consumo ya era de 21.126 toneladas en 1951.

3,76 por ciento de la producción chilena de 277.000 toneladas de ese mismo período (en contenido puro). Como la relación de consumo nitrógeno-fósforo-potasio, y según lo establece la FAO en el documento mencionado, es en Brasil de 1-3-1, y en función del clima predominan los suelos ácidos, de los que áreas substanciales se destinan a obtener hidratos de carbono, en teoría y según juicios técnicos, la normalización del empleo de abonos en Brasil debería tender a un aumento relativo del nitrógeno y de la potasa, aproximándose a una fórmula en que esos elementos no guarden tanta distancia con el fósforo y sin perjuicio de exigencias específicas de ciertas tierras y cultivos. En la práctica, las cifras del último trienio muestran una inclinación contraria, con detrimento para la posición relativa del nitrógeno. El crecimiento de la industria nacional de abonos fosfatados, de una parte y de otra, la diferencia, a favor de éstos, en la evolución de precios de los fertilizantes que se ofrecen a la agricultura brasileña, explican este fenómeno.^{1/}

A largo plazo, y a medida que se solucionen los arduos problemas técnicos y financieros pertinentes, la absorción de nitrógeno en Brasil ofrecería un elevado margen potencial, del que da idea el cuadro siguiente:

^{1/} En el cuadro 122 se expone la evolución de precios de abonos en Brasil, de 1946 a 1951.

exportación total de nitrato de sodio de Chile en ese año de 1949, y que alcanzó a casi 1,6 millones de toneladas.^{1/} Por cierto que cualquier expansión substancial del nitrógeno y en la escala en que el empleo de nutrientes sea racionalizado, aparejaría el crecimiento de la cal, del fósforo y la potasa, al nivel de las fórmulas que predominen y tomando además en cuenta, para la calificación de la necesidad de nitrógeno, que las experiencias hechas en Brasil revelan que, en suelos bajos, es casi nula la absorción por los vegetales del nitrógeno orgánico contenido en el humus.

No obstante que toda estimación sobre el probable crecimiento del consumo de salitre debe ser considerado con cautela, por la influencia imprevisible de los diversos factores que influyen sobre su situación en el mercado brasileño y en especial el de la relación de precios entre los distintos tipos de fertilizantes, el siguiente cuadro es, sin embargo, útil como estimación del posible desarrollo de las ventas en la década comprendida entre 1951 y 1961. Aunque el consumo ha crecido desde 1938 en razón de 14 por ciento acumulativo anual, el cuadro atribuye a los cultivos de azúcar, que por su índole requieren mayor cantidad de nitrógeno, un aumento anual de 10 por ciento. Al resto de los cultivos que lo emplean, sólo 5 por ciento y ningún aumento al que adquiere la industria.

Cuadro 120 Brasil: Crecimiento calculado de consumo de salitre
(En miles de toneladas)

	Consumo <u>1951</u>	Consumo cal- culado 1961	Aumento
Cultivos de azúcar	30,0	77,0	47,0
Otros cultivos	27,9	45,2	17,3
Ventas para fines industriales	11,8	11,8	-
	<u>69,7</u>	<u>134,0</u>	<u>64,3</u>

Fuente: Firmas distribuidores, Brasil.

^{1/} La producción mundial de nitrógeno en 1950, conforme a datos del Anuario Estadístico de 1951, de las Naciones Unidas, fué en ese año de 3 millones de toneladas de contenido puro, sin incluir la URSS. De esa producción, 75 por ciento se extrajo de la atmósfera por síntesis, 17 por ciento proviene de subproductos de destilación de carbones, y 7,4 por ciento de salitre de Chile. Este 7,4 por ciento correspondió en 1950 a una producción bruta de 1,6 millones de toneladas y a un contenido puro de 277.000 toneladas de nitrógeno.

El Instituto del Azúcar, que para abaratar los fertilizantes mixtos para los plantadores de caña proyecta levantar plantas mezcladoras en Pernambuco y Santos, incluye entre sus planes una ampliación considerable de la actual producción brasileña de alcohol anhidro, sobre la base de reducir el consumo humano de aguardiente, estimado en 300 millones de litros anuales y destinar la mitad de éste a obtención de alcohol anhidro, a fin de adicionarlo a la gasolina (alcohol-motor) en proporción del 20 por ciento. Además, el alcohol anhidro, en una segunda etapa y previa ampliación de las superficies de cultivo de caña, reemplazaría al butadieno e isopreno en la fabricación de caucho (Buna S) dentro de un programa paulatino que llegaría a absorber 84 millones de litros, que se emplearían en la elaboración de hasta 24.000 toneladas de caucho, a base de 3,5 litros de alcohol por kilo. En torno a estos planes, se sabe que en 1952 las autoridades del Instituto referido se manifestaron dispuestas a revisar su programa de ampliación del área azucarera para alcohol anhidro, en el pensamiento de que esa ampliación, en la parte en que proporcionaría materia prima para caucho artificial y cambiando de destino, sustente alguna cuota estable de exportación de azúcar, en un arreglo que, a la recíproca, afiance la posición del salitre en Brasil, cuyo principal cliente en este país es el cultivo azucarero. En tal caso, en lugar de servir Cubatao de fuente de nitrógeno artificial, suministraría materia prima a la industria del caucho sintético. Este arreglo, en lo demás, resguardaría el interés agrícola brasileño, ya que la acción del sodio que acompaña al salitre permite a los vegetales asimilar la potasa yaciente, lo que no ocurriría con el nitrógeno de síntesis.

5. Situación de los fosfatos

A diferencia del resto de Sudamérica, donde la industria de los abonos fosfatados, por no haberse localizado mantos potentes de fósforo de alta ley, confronta la perspectiva de seguir dependiendo del exterior, en Brasil se han descubierto vastos yacimientos, tanto de origen ígneo como sedimentario. De los primeros, en los Estados de Sao Paulo y Minas, se localizaron cerca de 100 millones de toneladas de apatita. En fosforitas sedimentarias, las descubiertas en el norte abren perspectivas impensadas al consumo local y tal vez a la exportación, si bien a largo plazo. La reserva aparente de un solo yacimiento, en Pernambuco, sería de 42 millones de toneladas. Al igual

/que el similar de

de superfosfatos, de 87.000 toneladas en 1951, subió a 200.000 en 1952. Pero, las entregas se han visto frenadas por escasez del azufre necesario a la solubilización. Así, la producción real, que en 1949 fué de 19.000 toneladas, marcó 56.000 en 1950 y 87.000 en 1951.^{1/}

La variedad de constitución de los yacimientos brasileños, en que se cuentan fosfatos de aluminio, apatitas puras o asociadas con hierro y bario y fosforitas; las dificultades para arribar a los procesos tecnológicos de transformación del mineral en elemento agrícola; la escasez del azufre; la carestía de los fletes interiores, que permite el desplazamiento del producto nacional por el importado, oponen obstáculos, de paulatina remoción, al aprovechamiento del fósforo nacional. En cuanto a exportaciones a Sudamérica, de que se ha hablado y escrito a raíz de los últimos descubrimientos, las autoridades del ramo han especificado que sólo después de hechos los estudios próximos a ser iniciados, que esclarecerán el margen de utilización de los mantos de Pernambuco, podrá juzgarse si en alguna medida y a qué plazo, encontrarán satisfacción las expectativas que, especialmente en Chile y en Uruguay, levantó la noticia de esos descubrimientos.

6. Sustitución del azufre por ácido nítrico derivado del caliche del salitre

Para tratar los fosfatos naturales, el ácido sulfúrico es, hasta ahora, el agente preferido para solubilizar el ácido fosfórico y hacerlo así aprovechable como abono. Desde que la disponibilidad mundial de azufre, estimada a mediados de 1952 en algo menos de 6 millones de toneladas anuales, se ha revelado inferior a la demanda, la inclinación alcista en el precio del ácido sulfúrico viene perturbando a la industria que lo emplea para atacar la fosfórica o apatita y fabricar superfosfato. Igual problema sufren las plantas que elaboran sulfato de amonio, a partir de la destilación del petróleo o del carbón.

En Brasil hay preocupación por eliminar o sustituir en cierta medida el azufre como agente transformador, y reemplazarlo por ácido nítrico,^{2/} el

1/ Algunos organismos técnicos de Brasil han opuesto objeciones al empleo indiscriminado de superfosfatos en suelos ácidos. El Servicio Nacional de Pesquisas Agronómicas, en la página 18 de su folleto No. 5, de 1949, resume experiencias en que los resultados mejores corresponden a hiperfosfatos.

2/ Para el tratamiento de la roca fosfórica se han efectuado ya algunos estudios dirigidos a obtenerlo de la transformación de gases naturales de Aratú, que se destinaría a solubilizar apatitas de Bahía.

/que, aparentemente,

7. La cal, problema dominante

El bajo empleo de cal limita los beneficios que deberían obtenerse en Brasil del gasto en abonos. Por el clima cálido y húmedo, especialmente en la faja alimenticia oriental, donde las intensas precipitaciones suelen ser superiores a dos milímetros por minuto y donde las lluvias sobrepasan en exceso a la evaporación, las sustancias minerales del suelo, a medida que éste se va incorporando al cultivo, son disueltas y eliminadas por las aguas. La permeabilidad que adquiere la superficie una vez extinguida la capa vegetal que la cubría antes de su aprovechamiento por el hombre, acelera el proceso de erosión, en que reside la clave de la migración de ciertos cultivos en Brasil, que ante la declinación de rendimientos, se han ido desplazando hacia terrenos vírgenes. La ondulación del territorio facilita el fenómeno erosionario. La ausencia de inviernos fríos agrava el ataque de las plagas vegetales, a cuya virulencia no ofrecen defensa las plantas pobres en alimento cálcico. Así, a la acidez intrínseca derivada de un subsuelo de rocas mater ácidas, se suma el resultado de la eliminación del calcio, bajo la acción del régimen pluvial. La descalsificación es tan severa, que los análisis del suelo bajo cultivo, en la faja climática oriental, suelen arrojar cero de carbonato de cal.^{1/}

En los servicios agrícolas del Brasil se piensa que el esfuerzo restaurador debería básicamente contrarrestar la descalsificación, para devolver a los micro-organismos una estructura ambiental propicia, y regularizar la permeabilidad. Una aplicación anual de 100 a 300 kilos de carbonato de calcio (CaCO_3) por hectárea, y según la naturaleza del suelo, es señalada por los peritos como mínima para que los demás nutrientes actúen en la estabilización de rendimientos. En Brasil, en alrededor de 17 millones de hectáreas cultivadas, 100 kilos de carbonato de calcio representarían una distribución anual de 1,7 millón de toneladas. Siguiendo una encuesta hecha en 1952, la venta de cal para la agricultura no habría excedido en 1951 de 45.000 toneladas. Según se aprecia en el cuadro 121 entre 1946 y 1951 el precio del abono que experimentó mayor alza en Brasil, aumentó en 63 por ciento. En el mismo período, el carbonato de calcio subió en 142,4 por ciento, en un alza extraordinaria, a la que no parece ajena la influencia de la

^{1/} Pág.9 del Boletín N° 5, de 1949, del Servicio Nacional de Pesquisas Agronómicas.

8. Precios de fertilizantes

En Brasil, el poder adquisitivo de los productos agrícolas aumenta en escala más rápida que el precio de los abonos. Estos últimos se importan desde 1947 al tipo de Cr. 18,72 por dólar (y antes, desde 1939, al de Cr.16,50), mientras que las cotizaciones de aquellos reflejan el movimiento interno de precios. Así, por los cuadros referidos al Estado de Sao Paulo, se ve que mientras en 16 años el precio de los abonos aumenta en tres y media veces, el de los productos agrícolas crece entre 5,4 y 12 veces y que mientras en 1935 se adquiría una tonelada de nutrientes con 9,8 arrobas de algodón, por ejemplo, en 1951 una tonelada costaba sólo 6,4 arrobas.

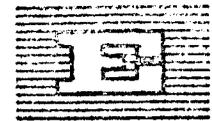
Sin duda que el estímulo del aumento del valor proporcional de los productos agrícolas alcanzaría mayor eficacia, si los abonos lograran evadirse de la regla del alto precio de la comercialización de mercaderías que parece predominar en Brasil. Por el cuadro 123 se advierte que el agricultor satisface un recargo que oscila entre un 28 y un 52 por ciento sobre el costo en bodega del importador. Recargo tan extraordinario, para esta índole de productor, se explica por la insuficiencia crediticia oficial a la agricultura, por el subido interés de las ventas a plazo, que fluctúa entre 8 y 15 por ciento, por los gastos de propaganda, a veces los de mezcla, etc. y por el pesado factor de los fletes internos.^{1/}

^{1/} La tarifa ferroviaria por vagón completo, base Sao Paulo y descontada la rebaja de 50 por ciento de que goza en Brasil el transporte de fertilizantes, comporta un recargo que fluctúa entre 4 y 7,5 por ciento sobre el valor medio de los abonos, para una distancia de 500 kilómetros.

Cuadro 125 Brasil : Cantidades de productos necesarios para adquirir una tonelada de abono

<u>Productos</u>	<u>Unidades</u>	<u>1935</u>	<u>1951</u>
Algodón	Arrobas	9,8	6,4
Maíz	Saco 60 kg.	46,4	25,4
Arroz	" 60 kg.	19,8	9,8
Maní	" 25 kg.	44,5	31,3
Papas	" 60 kg.	23,2	12,8

Fuente: Sub-División de Economía Rural, Secretaría de Agricultura, Sao Paulo.



NACIONES UNIDAS
CONSEJO
ECONOMICO
Y SOCIAL



GENERAL

E/CN.12/304/Add.1
24 de marzo de 1953

ORIGINAL: ESPAÑOL

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

Quinto Período de Sesiones
Río de Janeiro, Brasil
6 de abril de 1953.

ANEXO

ESTUDIO PRELIMINAR DEL COMERCIO INTRARREGIONAL EN LA ZONA
SUR DE AMERICA LATINA Y SUS PERSPECTIVAS

CUADROS ESTADISTICOS

INDICE

Página

Cuadros

1.	Comercio Intrarregional en la zona sur de América Latina. Exportaciones.....	1
2.	Comercio Intrarregional en la zona sur de América Latina. Importaciones.....	1
3.	Argentina: Exportaciones.....	2
4.	Bolivia: Exportaciones.....	3
5.	Brasil: Exportaciones.....	4
6.	Chile: Exportaciones.....	5
7.	Paraguay: Exportaciones.....	6
8.	Perú: Exportaciones.....	7
9.	Uruguay: Exportaciones.....	8
10.	Argentina: Importaciones.....	9
11.	Bolivia: Importaciones.....	10
12.	Brasil: Importaciones.....	11
13.	Chile: Importaciones.....	12
14.	Paraguay: Importaciones.....	13
15.	Perú: Importaciones.....	14
16.	Uruguay: Importaciones.....	15
17.	Estructura de pagos en la zona sur de América Latina.....	16
18.	Productos alimenticios de intercambio secundario en la zona sur de América Latina.....	17

Comercio Intrarregional en la Zona Sur de América LatinaCuadro Anexo 1E x p o r t a c i o n e s

Valores FOB. Promedios anuales en miles de dólares

	Z o n a			T o t a l		
	A 1934-38	1946-48	1949-51	1934-38	1946-48	1949-51
Argentina	45.516	156.086	163.596	542.000	1.466.606	1.111.943
Bolivia	1.154	2.762	2.444	38.802	94.666	115.064
Brasil	21.352	130.192	120.091	304.001	1.013.166	1.657.665
Chile	4.356	34.212	38.731	139.000	280.230	326.317
Paraguay	2.028	10.271	12.353	7.820	25.473	31.026
Perú	11.113	50.134	47.322	79.400	156.000	200.206
Uruguay	9.157	8.910	13.919	69.150	22.560	227.424
Total zona	94.676	392.567	398.456	1.180.172	3.058.695	3.669.045

Cuadro Anexo 2I m p o r t a c i o n e s

Valores CIF. Promedios anuales en miles de dólares

De	Z o n a			T o t a l		
	1934-38	1946-48	1949-51	1934-38	1946-48	1949-51
Argentina	35.930	141.790	169.291	376.361	1.163.358	1.254.200
Bolivia	6.285	24.672	18.892	24.191	59.948	56.952
Brasil	39.201	88.553	147.510	260.690	1.013.193	1.408.180
Chile	8.999	74.256	50.017	75.065	245.376	293.894
Paraguay	4.341	12.006	8.872	7.960	22.621	26.355
Perú	5.056	28.860	13.127	50.802	140.100	211.297
Uruguay	10.012	51.115	33.933	52.326	187.652	251.693
Total zona	107.824	421.252	441.642	847.395	2.832.248	3.502.571

Fuente: Anuarios de Comercio Exterior

Comercio Intrarregional en la Zona Sur de América LatinaCuadro Anexo 4 Bolivia: Exportaciones

Valores FOB en miles de dólares

	Argentina	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Uruguay	Total zona	Total general
1934	375	96	68	-	23	14	576	56.211
1935	806	124	57	11	21	15	1.034	36.600
1936	963	221	123	-	31	111	1.449	37.300
1937	817	277	129	-	64	44	1.331	36.400
1938	646	548	89	-	85	13	1.381	27.500
Promedio 1934/38	721	253	93	2	45	39	1.154	38.802
1946	2.700	400	100	40	300	5	3.545	79.300
1947	1.770	329	168	40	340	1	2.648	86.000
1948	1.539	132	323	1	92	5	2.092	118.700
Promedio 1946-48	2.003	287	197	27	244	3	2.762	94.666
1949	1.545	143	211	-	37	8	1.944	100.300
1950	2.156	295	162	-	6	12	2.631	94.072
1951	1.301	962	247	-	212	17	2.759	150.819
Promedio 1949-51	1.667	473	207	-	85	12	2.444	115.064

Fuente: Anuarios de Comercio Exterior.

Comercio Intrarregional en la Zona Sur de América LatinaCuadro Anexo 6 Chile: Exportaciones

Valores FOB en miles de dólares

	Argentina	Bolivia	Brasil	Paraguay	Perú	Uruguay	Total zona	Total general
1934	1.723	497	534	5	1.572	141	4.472	95.000
1935	1.372	533	356	2	926	87	3.276	96.000
1936	2.083	609	480	2	1.044	167	4.385	113.000
1937	2.315	677	641	7	991	215	4.847	193.000
1938	2.079	792	661	4	1.030	236	4.802	139.000
Promedio								
1934-38	1.914	622	534	4	1.113	169	4.356	127.000
1946	17.545	5.231	9.240	17	4.291	1.112	37.536	230.700
1947	21.665	2.321	7.638	17	3.564	1.761	36.966	280.100
1948	13.841	2.482	7.417	246	3.063	1.085	28.134	329.900
Promedio								
1946-48	17.717	3.344	8.099	126	3.698	1.319	34.212	280.230
1949	11.112	2.593	12.165	514	1.885	649	28.918	308.300
1950	17.695	1.642	12.962	170	1.643	4.254	38.366	293.900
1951	25.368	2.299	13.349	24	2.848	5.022	48.910	376.752
Promedio								
1949-51	18.053	2.178	12.825	236	2.125	3.308	38.731	326.317

Fuentes: Anuarios de Comercio Exterior.

Comercio Intrarregional en la Zona Sur de América LatinaCuadro Anexo 8 Perú: Exportaciones

Valores FOB en miles de dólares

	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Uruguay	Total zona	Total general
1934	1.811	801	2.058	3.686	-	970	9.326	71.200
1935	2.803	696	1.413	4.040	-	1.051	10.003	75.400
1936	594	833	1.978	4.389	7	739	8.540	83.500
1937	4.742	1.225	779	5.648	-	466	12.860	92.100
1938	6.038	975	1.497	4.684	-	1.643	14.837	75.100
Promedio 1934-38	3.198	906	1.545	4.487	1	974	11.113	79.400
1946	4.535	6.265	1.321	29.189	-	8.995	50.305	151.300
1947	3.620	4.878	655	30.254	-	9.900	49.307	154.300
1948	6.688	6.072	386	30.785	-	6.861	50.792	162.400
Promedio 1946-48	4.887	5.738	787	30.076	-	8.585	50.134	156.000
1949	4.616	5.142	1.179	26.676	57	2.927	40.597	154.400
1950	9.454	6.264	531	28.339	5	5.449	50.042	193.700
1951	14.023	7.998	3.100	19.171	2	7.034	51.328	252.517
Promedio 1949-51	9.364	6.468	1.603	24.729	21	5.137	47.322	200.206

Fuente: Anuarios de Comercio Exterior.

Comercio Intrarregional en la Zona Sur de América LatinaCuadro anexo 10 Argentina: Importaciones

	Valores CIF en miles de dólares							Total general
	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Uruguay	Total zona	
1934	323	17.968	2.405	2.948	3.870	1.182	28.696	317.663
1935	403	19.593	2.072	2.410	6.130	2.388	32.996	333.342
1936	549	17.594	2.618	1.099	1.668	1.595	25.123	324.181
1937	527	24.325	2.943	1.965	9.441	1.714	40.915	479.455
1938	546	21.948	2.069	1.778	14.226	1.353	41.920	427.164
Promedio 1934-38	470	20.286	2.421	2.040	7.067	1.646	33.930	376.361
1946	2.522	85.244	8.323	6.053	5.548	3.279	110.968	588.130
1947	1.504	110.013	14.535	7.017	4.761	5.764	143.594	1.340.209
1948	1.514	131.448	13.120	8.074	7.821	8.831	170.807	1.561.737
Promedio 1946-48	1.847	108.901	11.993	7.048	6.043	5.958	141.790	1.163.358
1949	2.033	90.714	16.008	11.435	6.353	11.180	137.722	1.179.532
1950	3.200	92.000	28.000	13.800	7.200	2.000	146.200	964.209
1951	2.145	147.480	34.409	15.337	21.664	2.916	223.951	1.618.869
Promedio 1949-51	2.459	110.065	26.139	13.524	11.739	5.365	169.291	1.254.200

Fuente: Anuarios de Comercio Exterior.

Comercio Intrarregional en la Zona Sur de América LatinaCuadro Anexo 12Brasil: Importaciones

Valores CIF en miles de dólares

	Argentina	Bolivia	Chile	Paraguay	Perú	Uruguay	Total zona	Total general
1934	25.599	9	872	32	1.875	1.418	29.805	205.729
1935	29.125	9	736	7	1.603	1.256	32.736	224.800
1936	40.563	20	649	2	2.118	1.627	44.979	246.729
1937	45.829	13	1.136	5	1.063	816	48.862	330.565
1938	34.971	14	1.016	4	1.517	2.101	39.623	295.628
Promedio 1934-38	35.217	15	882	10	1.635	1.444	39.201	260.690
1946	52.731	121	11.161	9	1.633	3.225	68.820	673.586
1947	70.946	128	12.376	35	859	2.233	94.577	1.231.761
1948	80.884	121	10.950	62	569	9.677	102.263	1.134.233
Promedio 1946-48	70.854	123	11.476	35	1.020	5.045	88.553	1.013.193
1949	117.498	163	15.268	30	1.758	16.655	151.372	1.116.029
1950	109.786	105	15.256	9	569	8.175	133.920	1.097.941
1951	125.034	157	16.215	634	5.143	10.056	157.239	2.010.571
Promedio 1949-51	117.439	142	15.580	224	2.490	11.635	147.510	1.408.180

Fuente: Anuarios de Comercio Exterior.

Comercio Intrarregional en la Zona Sur de América LatinaCuadro Anexo 14 Paraguay: Importaciones

Valores CIF en miles de dólares

	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Perú	Uruguay	Total zona	Total general
1934	4.318	-	99	6	-	119	4.542	7.700
1935	3.934	-	70	1.018	-	47	5.069	8.700
1936	3.886	-	40	2	8	50	3.986	6.506
1937	3.705	-	53	8	-	139	3.905	8.700
1938	3.935	-	58	4	-	200	4.197	8.206
Promedio 1934-38	3.956	-	64	208	2	111	4.341	7.960
1946	10.169	-	3.143	-	-	949	14.261	21.483
1947	7.664	-	3.280	-	-	556	11.500	22.033
1948	8.248	-	1.395	256	2	357	10.258	24.347
Promedio 1946-48	8.694	-	2.606	85	-	621	12.006	22.621
1949	6.273	6	2.028	187	31	468	8.993	28.433
1950	6.346	2	814	188	7	413	7.770	17.610
1951	8.541	6	508	8	6	782	9.851	33.023
Promedio 1949-51	7.053	5	1.117	128	15	554	8.872	26.355

Fuente: Anuarios de Comercio Exterior

Comercio Intrarregional en la Zona Sur de América LatinaCuadro Anexo 16 Uruguay: Importaciones

Valores CIF en miles de dólares

	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Total zona	Total general
1934	4.881	-	3.178	190	205	3.548	12.002	49.062
1935	3.480	-	3.752	128	198	3.407	10.965	47.967
1936	2.445	-	3.716	149	148	1.611	8.069	53.109
1937	4.623	-	3.951	199	180	2.099	11.052	63.190
1938	2.127	-	3.741	253	175	1.613	7.969	48.301
Promedio 1934-38	3.523	-	3.668	184	181	2.456	10.012	52.326
1946	12.046	-	17.164	1.536	3.962	10.928	45.636	147.419
1947	25.197	-	18.370	1.893	3.922	10.951	60.333	215.106
1948	16.575	2	19.603	1.218	3.029	6.949	47.376	200.430
Promedio 1946-48	17.939	1	18.379	1.549	3.638	9.609	51.115	187.652
1949	2.097	7	16.700	696	3.321	5.235	28.056	181.235
1950	3.127	8	17.272	414	5.039	5.795	31.655	200.827
1951	1.435	-	20.023	7.085	5.179	8.364	42.086	373.017
Promedio 1949-51	2.220	5	17.998	2.732	4.513	6.465	33.933	251.693

Fuente: Anuarios de Comercio Exterior.

Cuadro Anexo 18 Comercio intrarregional en la zona sur
de América Latina

Productos alimenticios de intercambio secundario

Valores FOB en miles de dólares

	<u>Países exportadores</u>						<u>Total</u>	
	<u>Argen- tina</u>	<u>Boli- via</u>	<u>Brasil</u>	<u>Chile</u>	<u>Para- guay</u>	<u>Perú</u>		<u>Uru- guay</u>
	<u>Promedio 1934-38</u>							
Arroz	16		1.547				100	1.663
Conservas	-			563			54	617
Cebada malteada	35			187				222
Fideos	34			3			-	37
Ganado ovino	1.187			24			112	1.323
Leguminosas	37		43	609				689
Papas	2.845		7	86			57	2.995
Semillas oleaginosas	872						60	932
Tabaco	<u>1</u>		<u>669</u>		<u>60</u>			<u>730</u>
Total	5.027		2.266	1.472	60		383	9.208
	<u>Promedio 1946-51</u>							
Arroz	115		226	826		7	104	1.278
Conservas	133			2.339			29	2.501
Cebada malteada	816			1.931				2.747
Fideos	2.116			7				2.123
Ganado ovino	1.273			72			361	1.706
Leguminosas	111		45	883				1.039
Papas	273			284				557
Semillas oleaginosas	709							709
Tabaco	<u>2</u>		<u>3.717</u>			<u>261</u>		<u>3.980</u>
Total	5.548		3.988	6.342		268	494	16.640

Fuente: Anuarios de Comercio Exterior.

