

# ESTUDIO DEL COMERCIO INTERLATINOAMERICANO Y SUS PERSPECTIVAS

*ZONA SUR DE AMERICA LATINA*

*Realizado por la Secretaría de la  
Comisión Económica para América Latina*



NACIONES UNIDAS

México, abril de 1954

E/CN.12/304/Rev. 2

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS

Nº de venta: 1953.II.G.4

Precio: \$ 1.50 (EE.UU.); 11 chelines; Fr. S. 6.00  
(o el equivalente en otras monedas)

## CARTA DE REMISION

Santiago de Chile,  
Noviembre de 1953

SEÑOR SECRETARIO GENERAL:

En 1951, en su Cuarto Período de Sesiones, celebrado en la ciudad de México, la Comisión Económica para América Latina aprobó la Resolución 20 (IV), en que solicitaba de la Secretaría Ejecutiva que continuara estudiando el comercio interlatinoamericano en su conjunto, en sus diversos aspectos regionales y con vistas a su expansión posible. Se recomendó además que se prestase especial atención a la relación entre el comercio interlatinoamericano y el desarrollo complementario de las economías nacionales para fomentar la integración y el desarrollo económico regionales.

De acuerdo con esta resolución, tengo el honor de remitirle el presente informe, del cual se presentó una versión preliminar al Quinto Período de Sesiones de la Comisión Económica para América Latina, celebrado en Río de Janeiro en abril de 1953. Este informe analiza el comercio entre siete países de la zona sur de América Latina, que representan más del 80 por ciento del comercio total entre los países latinoamericanos.

Según se solicitaba tanto en la resolución mencionada como en la resolución 69 (V) que se aprobó en Río de Janeiro, la Secretaría continúa sus investigaciones sobre el comercio interlatinoamericano, que abarcarán al conjunto de la región.

Accepte el señor Secretario General las seguridades de mi consideración más alta y distinguida.

(firmado) RAÚL PREBISCH

*Director Principal*

*a cargo de la Secretaría Ejecutiva*

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA

Excmo. Sr. Dag Hammarskjöld  
Secretario General  
Naciones Unidas  
Nueva York, N. Y.

## SÍMBOLOS EMPLEADOS

En este *Estudio* se han usado los símbolos siguientes:

.. = no disponible o no pertinente  
.. = nulo o insignificante

## INDICE DE MATERIAS

	Página
Carta de remisión .....	III

### PRIMERA PARTE

#### Capítulo I. RESUMEN DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN [pp. 3-9]

1. Introducción .....	3
2. Hechos principales del comercio interlatinoamericano en la zona sur .....	4
3. Problemas de política comercial y de pagos .....	6
4. Transporte naviero .....	8
5. La política comercial y el futuro del comercio interlatinoamericano .....	8

#### Capítulo II. CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO ENTRE LOS PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA [pp. 10-20]

1. Introducción .....	10
2. Estructura del intercambio .....	10
a) Países proveedores .....	11
b) Países importadores .....	12
3. Composición del intercambio .....	12
a) Alimentos .....	13
b) Materias primas .....	16
c) Combustibles .....	19
d) Manufacturas .....	20

#### Capítulo III. POLÍTICA COMERCIAL [pp. 21-27]

1. Introducción .....	21
2. Evolución de la política comercial .....	22
3. El Acuerdo General de Aranceles y Comercio .....	23
4. Repercusiones del Acuerdo General .....	25
5. El Acuerdo General y el desarrollo fabril .....	26

#### Capítulo IV. ESTRUCTURA DE PAGOS [pp. 28-39]

1. Introducción .....	28
2. Paridades .....	30
3. Sobreprecios .....	31
4. Ajuste de saldos .....	32
5. Crédito privado .....	33
6. Reexportaciones .....	34

Anexo: Efectos de la falta de paridad monetaria entre Argentina y Chile .....	35
-------------------------------------------------------------------------------	----

1. Introducción .....	35
2. Exportaciones argentinas .....	35
3. Exportaciones chilenas .....	36
4. La subvaloración .....	37
5. Efectos contrapuestos de la divisa marginal .....	38

#### Capítulo V. TRANSPORTE MARÍTIMO [pp. 40-57]

1. Introducción .....	40
2. Importancia del transporte marítimo en la zona sur de América Latina .....	41
3. Principales características de los servicios de navegación en la zona sur .....	42

	Página
4. Desequilibrio del tráfico .....	42
5. Fletes y costos .....	46
6. Factores de costo .....	46
a) Velocidad .....	47
b) Movilización de carga .....	48
c) Gastos de puerto .....	49
d) Tipos de cambio .....	50
7. Distribución de bodegas .....	50
8. Coordinación naviera .....	51
Anexo 1: Marinas mercantes nacionales y líneas de navegación en la zona sur .....	52
1. Características principales .....	52
2. Líneas de navegación .....	54
Anexo 2: Aumento de costo de transporte por desequilibrio del tráfico entre el Atlántico y el Pacífico sur .....	56

## SEGUNDA PARTE: ESTUDIOS DE PRODUCTOS DE INTERCAMBIO

INTRODUCCIÓN .....	61
--------------------	----

### Capítulo VI. EL TRIGO [pp. 63-79]

1. Introducción .....	63
2. Situación actual: Producción y consumo .....	63
3. Evolución del intercambio hasta 1951 .....	67
4. Perspectivas de la producción .....	69
a) En general .....	69
b) Por países .....	72
5. Perspectivas generales del comercio del trigo .....	75
6. Perspectivas del intercambio zonal .....	77

### Capítulo VII. EL AZÚCAR [pp. 80-89]

1. Introducción .....	80
2. Evolución de la producción y del consumo .....	80
3. Perspectivas de la producción y del consumo .....	84
4. Posición del azúcar en el intercambio .....	86
a) Importaciones de Chile y Uruguay .....	86
b) El azúcar y los balances bilaterales .....	89

### Capítulo VIII. EL GANADO VACUNO Y SUS CARNES [pp. 90-105]

1. Introducción .....	90
2. Evolución desde la guerra .....	90
a) Las existencias ganaderas .....	90
b) Faena y producción de carnes .....	92
c) Exportación y consumo .....	92
d) El intercambio zonal .....	94
3. Importancia del contrabando .....	95
4. Fines de la importación .....	96
5. Carne congelada .....	97
6. Valores del intercambio en la zona sur de América Latina .....	97
7. Producción y consumo .....	97
8. Problemas y perspectivas del intercambio zonal .....	101
9. Intercambio argentino-chileno de ganado por cobre .....	101
10. Precios recíprocos del ganado y del cobre .....	101
11. Importancia del nivel absoluto de los precios recíprocos .....	103
12. Perspectivas del intercambio ganado/cobre .....	103
13. Contribución de Bolivia y Paraguay al abastecimiento del norte chileno .....	104
14. Paraguay y el ganado argentino .....	104
15. La importación de carne en el Brasil .....	105

## Capítulo IX. LOS ACEITES Y LAS GRASAS COMESTIBLES [pp. 106-109]

1. Introducción .....	106
2. Situación en años recientes .....	106
3. Algunos hechos recientes .....	107

## Capítulo X. EL HIERRO Y EL ACERO EN EL COMERCIO INTERLATINOAMERICANO DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA [pp. 110-125]

1. Introducción .....	110
2. El consumo actual de productos laminados de hierro y acero en la zona sur .....	110
3. Perspectivas de crecimiento del consumo .....	111
4. Posibilidades de creación o expansión de industrias siderúrgicas locales .....	112
5. Perspectivas para el comercio interlatinoamericano .....	112
a) Costos de producción en las distintas localizaciones y valor de los fletes .....	113
b) Posibilidades de especialización .....	115
c) Ingresos netos de divisas derivados de exportaciones de hierro y acero .....	116
6. Industrias de transformación de hierro y acero .....	116
Anexo: Comercio argentino-chileno de productos de hierro y acero y de ferroaleaciones .....	119
1. Introducción .....	119
2. Producción y exportación de Chile .....	119
3. Importaciones argentinas .....	121
4. Política argentina de autoabastecimiento .....	122
5. Productos tubulares .....	123
6. Abastecimiento de planchas .....	124
7. Ferroaleaciones .....	125

## Capítulo XI. EL COMERCIO DEL COBRE Y SUS PERSPECTIVAS [pp. 126-130]

1. Introducción .....	126
2. El cobre en el comercio argentino-chileno .....	128
3. El cobre en el comercio brasileño-chileno .....	129

## Capítulo XII. EL SALITRE CHILENO EN EL MERCADO BRASILEÑO [pp. 131-138]

1. Introducción .....	131
2. Cifras de importación y consumo de salitre en Brasil .....	132
3. Situación del nitrógeno .....	133
4. Fabricación de nitrógeno de síntesis .....	134
5. Situación de los fosfatos .....	135
6. Sustitución del azufre por ácido nítrico derivado del caliche del salitre .....	136
7. La cal, problema dominante .....	136
8. Precios de fertilizantes .....	138

## ANEXO ESTADÍSTICO [pp. 139-152]

## INDICE DE CUADROS

### PRIMERA PARTE

#### Capítulo II

Cuadro		Página
1.	Significación porcentual del comercio en las zonas geográficas de América Latina .....	10
2.	Importancia porcentual del comercio entre los países de la zona sur de América Latina .....	10
3.	Totales y saldos del comercio en la zona sur de América Latina .....	11
4.	Composición del comercio entre los países de la zona sur de América Latina .....	12
5.	Intercambio de alimentos importantes en la zona sur de América Latina .....	13
6.	Intercambio de las principales materias primas y combustibles en la zona sur de América Latina .....	15
7.	Importancia porcentual del comercio entre los países de la zona sur de América Latina .....	16
8.	Totales y saldos del comercio visible entre los siete países de la zona sur de América Latina (Promedio 1934-38) ....	17
9.	Totales y saldos del comercio visible entre los siete países de la zona sur de América Latina (Promedio 1946-51) ....	18
10.	Intercambio de alimentos importantes entre los siete países de la zona sur de América Latina .....	19

#### Capítulo III

11.	Comparación de la incidencia aduanera sobre las importaciones gravadas en Chile y Estados Unidos, 1946 .....	22
12.	Brasil: Composición del comercio exterior .....	24
13.	Países de la zona sur de América Latina: Preferencias regionales previstas en tratados no ratificados .....	26
14.	Países de la zona sur de América Latina: Acuerdos de recomendación de preferencias regionales .....	27

#### Capítulo IV

15.	Estructura de pagos de la zona sur de América Latina. Promedio de valores f.o.b. 1946-1951 .....	28
16.	Argentina: operaciones en clearing de régimen limitrofe .....	29
17.	Brasil: Promedio mensual de licencias de importación de mercaderías chilenas .....	32

#### [Anexo]

18.	Comercio argentino-chileno. Cuentas argentinas de clearing .....	35
19.	Comercio argentino-chileno, en 1951, clasificado por tipos de cambio argentinos .....	35
20.	Chile: Relación de variaciones de precio del nacional de exportación y del tipo de cambio para exportaciones generales .....	36
21.	Chile: Significación en pesos chilenos de un dólar proveniente de exportaciones .....	37
22.	Chile: Valor de un dólar para importaciones, en pesos chilenos .....	37
23.	Efectos de la divisa marginal en el comercio argentino-chileno .....	38

#### Capítulo V

24.	Intercambio comercial entre los países de la zona sur de América Latina: Promedio 1946/48 .....	41
25.	Intercambio marítimo entre países de la zona sur, en miles de toneladas. 1951 .....	41
26.	Participación calculada de las naves de países de la zona sur de América Latina, en el transporte de mercaderías del comercio intrazonal. 1951 .....	42
27.	Países de la zona sur de América Latina: Significación porcentual del tonelaje de su comercio exterior, transportado por naves propias. 1951 .....	42
28.	Desequilibrio del tráfico marítimo entre los países del Atlántico y Pacífico sur .....	45
29.	Saldos del comercio exterior entre los países del Atlántico y Pacífico sur .....	45
30.	Tráfico marítimo argentino-chileno: Días de intervalo en el zarpe de buques de Argentina a Chile y viceversa. 1951 ..	45
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 .....	47
32.	Relación de velocidad de las naves y tarifas de fletes en determinadas mercaderías .....	47
33.	Relación de velocidad de las naves y tarifas de fletes en determinadas mercaderías .....	48
34.	Valor teórico del flete de productos europeos transportados a Río de Janeiro en naves de 10 nudos .....	48
35.	Costos de movilización de la carga en puertos seleccionados. 1952 .....	49
36.	Gastos de puerto en países americanos .....	50

#### [Anexo 1]

37.	Argentina: Naves de la Flota Mercante del Estado y de la Flota Argentina de Navegación de Ultramar .....	52
38.	Argentina: Naves de la Flota Mercante del Estado .....	52



Cuadro	Página
39. Brasil: Naves del Lloyd Brasileño, clasificadas según el tonelaje .....	53
40. Brasil: Naves del Lloyd Brasileño, clasificadas según la velocidad .....	53
41. Chile: Naves de servicio exterior .....	54
42. Perú: Naves de la Corporación Peruana de Vapores .....	54
43. Uruguay: Naves de servicio exterior .....	55
44. Relación entre el tonelaje marítimo mercantil global y el de los países de la zona sur de América Latina .....	55

## SEGUNDA PARTE

### Capítulo VI

45. Trigo: Producción, consumo y exportación netas de los países de la zona sur de América Latina .....	63
46. Trigo: Producción en la zona sur de América Latina .....	65
47. Producción de trigo y población en cuatro países de la zona sur de América Latina — Índices de aumento comparados .....	65
48. Consumo de trigo en los países de la zona sur de América Latina .....	65
49. Trigo: Importancia relativa en el comercio interlatinoamericano de la zona sur de América Latina .....	67
50. Participación de Argentina en el abastecimiento de trigo de la zona sur de América Latina .....	67
51. Importancia relativa del trigo en el comercio interlatinoamericano de la zona sur de América Latina .....	68
52. Zona sur de América Latina: Ingresos y egresos por exportación e importación de trigo .....	69
53. Movimiento de divisas, calculado por exportación e importación de trigo de los países de la zona sur de América Latina .....	69
54. Trigo: Influencia de la menor disponibilidad relativa de trigo sobre los recursos del comercio exterior en los países de la zona sur de América Latina .....	70
55. Trigo: Evolución de las áreas cultivadas y de los rendimientos medios en los países de la zona sur de América Latina .....	72
56. Trigo: Comparación de rendimientos medios en países seleccionados .....	72
57. Trigo: Perspectivas de producción y consumo en la zona sur de América Latina .....	75
58. Proyección del déficit de trigo en países de la zona sur de América Latina, de producción estacionaria .....	77
59. Producción, comercio y consumo de trigo en la zona sur de América Latina, 1952 .....	77
60. Trigo: Disponibilidades probables para exportar y necesidades de importación en la zona sur de América Latina .....	78
61. Intercambio de trigo argentino por productos brasileños .....	78

### Capítulo VII

62. Producción de azúcar en los países de la zona sur de América Latina .....	80
63. Consumo aparente de azúcar en los países de la zona sur de América Latina .....	80
64. Países de la zona sur de América Latina: Consumo de azúcar por persona .....	83
65. Países de la zona sur de América Latina: Aumentos de la producción de azúcar, del consumo global y por persona en 1951, con relación a los promedios alcanzados en 1946-1950 .....	83
66. Posibles proyecciones del consumo global de azúcar en 1960 en los países de la zona sur de América Latina .....	84
67. Países de la zona sur de América Latina: Consumo de azúcar, calculado para 1960 .....	84
68. Exportación e importación total de azúcar de los países de la zona sur de América Latina .....	85
69. Comercio de azúcar en la zona sur de América Latina .....	86
70. Comercio interlatinoamericano de azúcar en la zona sur de América Latina .....	87
71. Azúcar: Procedencia de las importaciones de Chile y del Uruguay, total de las importaciones en el quinquenio 1946-50 .....	87
72. Balance comercial de Chile y de Uruguay con sus principales proveedores de azúcar .....	88

### Capítulo VIII

73. Existencia de ganado vacuno en los países de la zona sur de América Latina .....	90
74. Ganado vacuno: Evolución de la existencia, en relación con la población, en los países de la zona sur de América Latina .....	92
75. Faena de ganado vacuno, y tasa de matanza en cinco países de la zona sur de América Latina .....	92
76. Producción de carne vacuna en cinco países de la zona sur de América Latina .....	93
77. Exportaciones de carnes vacunas, congeladas y conservadas, de cinco países de la zona sur de América Latina .....	93
78. Carne vacuna: Consumo global aparente en seis países de la zona sur de América Latina .....	94
79. Consumo aparente, por persona, de carne vacuna en seis países de la zona sur de América Latina .....	94
80. Exportación de ganado vacuno de cinco países de la zona sur de América Latina .....	95
81. Importación de ganado vacuno en seis países de la zona sur de América Latina .....	95
82. Ganado vacuno: Divergencias entre las estadísticas de importación y de exportación de países de la zona sur de América Latina .....	95
83. Discriminación de las importaciones de ganado vacuno según su utilización económica .....	96
84. Exportaciones argentinas de ganado vacuno en pie, discriminadas según su utilización económica .....	97
85. Exportaciones argentinas de carne vacuna congelada a Perú y Brasil .....	97
86. Valor f.o.b. en miles de dólares del intercambio zonal (exportaciones) en ganado vacuno y carnes vacunas congeladas .....	98
87. Saldos teóricos entre consumo y producción, en 1960, de ganado vacuno y sus carnes en la zona sur de América Latina .....	98
88. Aumento del consumo de carne y necesidad de producción suplementaria para 1960 en los países de la zona sur de América Latina .....	98
89. Argentina: Intercambio de ganado vacuno y cobre con Chile .....	102
90. Chile: Intercambio de cobre y ganado vacuno con Argentina .....	102
91. Paraguay: Importación e industrialización de ganado vacuno, para la exportación .....	104

## Capítulo IX

92.	Producción de aceites y grasas comestibles en la zona sur de América Latina .....	106
93.	Importación de aceites y grasas comestibles en la zona sur de América Latina .....	106
94.	Consumo aparente de aceites y grasas comestibles en la zona sur de América Latina .....	107
95.	Exportación de aceites y grasas comestibles en tres países de la zona sur de América Latina .....	107
96.	Importación de aceites y grasas comestibles, por países, en la zona sur de América Latina .....	108
97.	Importación de aceite de oliva en los países de la zona sur de América Latina .....	108

## Capítulo X

98.	Consumo aparente de hierro y acero en la zona sur de América Latina .....	110
99.	Costos de producción en diversas plantas hipotéticas de hierro y acero .....	114
100.	Importaciones de algunos productos de la industria de transformación de hierro y acero en la zona sur de América Latina, 1947 .....	117

## [Anexo]

101.	Chile: Producción y exportación de productos de hierro y acero (Huachipato y Corral) .....	119
102.	Chile: Exportaciones de hierro y acero .....	120
103.	Argentina: Importación de productos de hierro y acero .....	121
104.	Argentina: Cálculo de demanda, producción nacional e importación necesaria de hierro y acero en el período 1952/53 .....	122
105.	Argentina: Precio promedio de fierro viejo, por tonelada base Buenos Aires .....	122
106.	Argentina: Hornos Siemens-Martin en actividad, capacidad instalada y producción anual teórica y real (sobre la base de 3,5 coladas diarias y 200 días anuales de trabajo) .....	122
107.	Argentina: Producción de acero laminado (excluidas las relaminaciones) .....	123
108.	Argentina: Tratamiento tarifario para la importación de productos de hierro y acero .....	123
109.	Argentina: Necesidad calculada anual de planchas (chapas), por tipos .....	124
110.	Argentina: Relación de precios y fletes por tonelada, en dólares, de productos de hierro y acero de Chile y Bélgica, en tipos semejantes .....	124
111.	Argentina: Precio c.i.f., en pesos argentinos, de lingotes de fundición .....	124
112.	Argentina: Importación de ferromanganeso chileno .....	125

## Capítulo XI

113.	Consumo aparente de cobre en bruto y elaborado en la zona sur de América Latina .....	126
114.	Países de la zona sur de América Latina: Necesidades calculadas de consumo de cobre, 1953 .....	127
115.	Composición y procedencia de las importaciones de cobre de la zona sur de América Latina .....	127
116.	Brasil: Consumo aparente de abonos .....	131
117.	Brasil: Importación de abonos .....	133
118.	Brasil: Uso agrícola e industrial del salitre de Chile .....	133
119.	Brasil: Necesidad mínima potencial calculada de salitre en la agricultura .....	134
120.	Brasil: Crecimiento calculado de consumo de salitre .....	134
121.	Brasil: Reservas estimadas de mineral fosfatado .....	135
122.	Brasil: Precios de venta del salitre, otros abonos, y carbonato de calcio, en pagos a plazo .....	136
123.	Brasil: Precio de abonos importantes por tonelada .....	137
124.	Brasil: Relación entre precios de fertilizantes y de productos agrícolas .....	137
125.	Brasil: Cantidades de productos necesarios para adquirir una tonelada de abono .....	138

## ANEXO ESTADISTICO

1.	Comercio interlatinoamericano en la zona sur de América Latina: Exportaciones .....	141
2.	Comercio interlatinoamericano en la zona sur de América Latina: Importaciones .....	141
3.	Argentina: Exportaciones .....	142
4.	Bolivia: Exportaciones .....	142
5.	Brasil: Exportaciones .....	143
6.	Chile: Exportaciones .....	143
7.	Paraguay: Exportaciones .....	144
8.	Perú: Exportaciones .....	144
9.	Uruguay: Exportaciones .....	145
10.	Argentina: Importaciones .....	145
11.	Bolivia: Importaciones .....	146
12.	Brasil: Importaciones .....	146
13.	Chile: Importaciones .....	147
14.	Paraguay: Importaciones .....	147
15.	Perú: Importaciones .....	148
16.	Uruguay: Importaciones .....	148
17.	Estructura de pagos de la zona sur de América Latina .....	149

Gráfico	Página
18. Productos alimenticios de intercambio secundario en la zona sur de América Latina .....	150
19. Valor de las exportaciones de madera en la zona sur de América Latina .....	150
20. Quantum de las exportaciones de madera en la zona sur de América Latina .....	151
21. Valor de las importaciones de madera en la zona sur de América Latina .....	151
22. Quantum de las importaciones de madera en la zona sur de América Latina .....	152

## INDICE DE GRÁFICOS

1. América Latina, zona sur: Tonelaje de las mercaderías movilizadas desde el Pacífico al Atlántico y viceversa .....	43
2. América Latina, zona sur: Relación entre el tonelaje y el valor de las mercaderías movilizadas entre los países del Atlántico y el Pacífico .....	44
3. Trigo: Producción, consumo y exportación neta de la zona sur de América Latina .....	62
4. América Latina, zona sur: Intercambio zonal de trigo .....	64
5. Trigo: Producción, consumo y saldos exportables por persona en la zona sur de América Latina .....	66
6. Rendimientos comparados de trigo .....	71
7. América Latina, zona sur: Proyección para 1970 de las tendencias recientes y de los planes de fomento del trigo ....	76
8. Azúcar: Producción, consumo global y saldos exportables netos de la zona sur de América Latina .....	81
9. Consumo de azúcar por persona en los países de la zona sur de América Latina .....	82
10. América Latina, zona sur: Evolución de la existencia ganadera, de la faena de ganado, del consumo aparente total y por persona y de los saldos exportables de carne vacuna .....	91
11. Tendencia de la producción y del consumo de carne vacuna en la zona sur de América Latina .....	99



## Capítulo I

### RESUMEN DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

#### 1. INTRODUCCIÓN

El desarrollo del comercio interlatinoamericano 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.<sup>1</sup> 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 adopten 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 economías y más altos niveles en su productividad y en su ingreso real”. (Doc. E/1762, resolución E/CN. 12/194).

Durante el Cuarto Período de Sesiones, efectuado en México en junio de 1951, se dilucidó ampliamente la relación del desarrollo económico con el comercio interlatinoamericano, aprobándose al efecto dos resoluciones: Una, relativa al Desarrollo Económico de Centroamérica, que fué redactada y presentada por las delegaciones de Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua (Res. 9 (IV) Doc. E/2021)<sup>2</sup>; y otra (Res. 20 (IV), Doc. E/2021) en que acuerda encomendar a la Secretaría Ejecutiva “que haga el examen continuado del comercio inter-latinoamericano en su conjunto y en sus diversas características regionales con vista a su expansión” y “que

siga prestando especial consideración al estudio específico de la relación del comercio interlatinoamericano con la coordinación de las unidades económicas nacionales dentro de planes de desarrollo conjunto y armónico”.

Como es vasto el campo en que deben efectuarse las indagaciones necesarias y complejas las materias por esclarecer, la resolución aludida previó que a la Quinta Reunión, en Río de Janeiro, fuera sometida la parte de los trabajos que alcanzaran a realizarse hasta entonces, como expresión inicial de un programa a proseguirse en el futuro, hasta abarcar el conjunto de América Latina.

En su primera etapa, el estudio fué circunscrito al intercambio que se efectúa entre los siete países de la parte sur de la región: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay, cuyos territorios ocupan una zona geográfica de características naturales disímiles y a la vez complementarias, que han permitido desarrollar dentro de ella un intercambio que representa, en valores, más de las cuatro quintas partes del comercio inter-latinoamericano. No obstante y para las perspectivas ulteriores del estudio, hasta abarcar el conjunto de la región, se ha considerado desde ahora que la zona sur, a pesar de la alta proporción del intercambio regional que se efectúa dentro de su área, exterioriza vinculaciones comerciales y posibilidades de complementación económica potencial muy marcadas con países de otras zonas de América Latina. De 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 orien-

<sup>1</sup> 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 La 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.

<sup>2</sup> Ver el informe sobre Programa de Integración Económica y Reciprocidad en América Central (Doc. E/CN. 12/296), que contiene una relación de los trabajos que la Comisión está realizando en este campo.

tar 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 meridionales de América Latina, en relación a su mutuo comercio; examina la estructura de pagos, identificando algunos de los problemas que ofrece en materia de paridades monetarias, sobreprecios, ajuste de saldos y otros y expone ciertos efectos que sobre el comercio intrazonal y sobre la capacidad competitiva de las mercaderías de origen regional que son movilizadas por vía marítima, alcanzan las condiciones en que se realiza su transporte en navés de marinas mercantes locales.

La Segunda Parte del estudio se refiere en particular a la situación de algunos productos alimenticios y materias primas de interés industrial, que son o que podrían ser objeto de intercambio entre los países de la zona sur. Al efecto, examina sus perspectivas de producción y de consumo, los problemas prácticos que entorpecen la colocación de los excedentes y el aporte que ofrecerían al incremento de las relaciones mercantiles y a las de reciprocidad económica, si los elementos estructurales a que se refiere la Primera Parte y que son los que básicamente determinan las condiciones de circulación de bienes y servicios, fueran objeto de acuerdos de orden práctico, que permitan organizarlos con vistas a los intereses del desarrollo económico de América Latina.

## 2. HECHOS PRINCIPALES DEL COMERCIO INTERLATINO-AMERICANO EN LA ZONA SUR

Como se verá por los hechos expuestos en el estudio, la estructura tradicional del comercio entre los siete países meridionales de la región se define por la diferente índole de los móviles a que obedece la participación de cada uno de ellos en el intercambio referido. Tres, que son Argentina, Brasil y Perú, en distinta escala, frecuentan el mercado zonal como proveedores de alimentos. Las demás repúblicas de la zona, Bolivia, Chile, Paraguay y Uruguay, acuden a su mercado más bien para proveerse de los géneros alimenticios esenciales que producen en cantidad insuficiente en sus propios territorios, o de que carecen en absoluto.

El mencionado comercio de alimentos presenta una tendencia francamente adversa a la diversificación. En el proceso que sigue desde la preguerra, se advierte que va limitando su corriente a renglones básicos, como trigo, azúcar, carne, estimulantes y grasas, 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, señala-

ladamente 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 hacia 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 déficit en alimentos, las que no logran aún suministrar a sus proveedores, a la recíproca y en cantidad suficiente, productos que para su economía nacional sean también esenciales. Obviamente los deudores, para no acrecentar los saldos adversos, procuran limitar sus compras a las indispensables y, en ocasiones, evitan decididamente que éstas se incrementen con renglones nuevos, que agravarían el pasivo. Por tanto, la expansión del comercio zonal se halla estrechamente vinculada a la eliminación de las causas profundas del desnivel mencionado.

En general, el desnivel en los valores del comercio en los conductos bilaterales y en el grado de importancia o de esencialidad que pueda reconocerse a los productos intercambiados, presenta síntomas de mejoramiento. En su evolución desde la preguerra, la composición del comercio revela un aumento en el intercambio de materias primas de interés industrial, que en su mayor parte son exportadas por los países deficitarios en géneros alimenticios. El comercio de materias primas importantes, que en 1934-38 llegaba sólo a alrededor de 10 por ciento del valor total del intercambio en la zona sur, sube ahora a más de 20 por ciento. Este robustecimiento emana de la mayor demanda de algodón y madera y en menor medida de cobre y de salitre, a la que últimamente se añade la que despiertan las nuevas producciones de hierro. De ese grupo de productos, la madera es prácticamente el único cuyo

progreso en el intercambio comporta un aumento de la respectiva producción y no un simple desplazamiento en el destino de la exportación habitual.<sup>1</sup> En el caso de la madera, este hecho favorable a la economía regional significa por otro lado que la mayor parte de sus exportaciones depende de la posición compradora de un solo mercado, que es el de la Argentina, de continuo requerido por abastecedores europeos de maderas blandas.

A pesar de que América Latina figura entre los más grandes exportadores mundiales de cobre, algunos de sus países tropiezan todavía con serios obstáculos para adquirirlo por cantidades suficientes en la propia región. Esos obstáculos parecen provenir principalmente de determinados vacíos en los mecanismos de pagos. Sin embargo, los progresos logrados por el 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 paradójica y exterioriza de por sí sola hasta qué punto los problemas de precios obstruyen el fortalecimiento del comercio regional. Argentina, Brasil y Uruguay registraron en 1934-38, en con-

junto, un consumo anual poco superior a 25 mil toneladas de azufre. Al presente necesitan más de 120 mil. Un cálculo autorizado atribuye a Brasil, para 1955, un consumo probable de 150 mil toneladas. Pese a tan extraordinaria expansión y a que en la zona sur de América Latina existen vastos yacimientos que se explotan desde antiguo, el comercio regional de ese metalóide retrocede y las repúblicas mencionadas lo importan preferentemente desde otras partes del mundo. Además, Brasil ensaya la utilización de yacimientos de piritita y el beneficio de residuos piritosos provenientes del lavado del carbón. La Argentina, buscando su autoabastecimiento, emprende la explotación de depósitos volcánicos en la alta montaña. El elevado precio del que se produce en Bolivia y en Chile, respecto a la cotización internacional, ha impedido que el comercio del azufre aporte valores substanciales al intercambio en la zona sur. En el mismo grupo de materias primas, la causa del escaso crecimiento que se observa en el comercio de metales no ferrosos, a excepción del cobre, proviene en especial de la circunstancia de que el estaño y en cierto modo el zinc, no se producen en la zona en tipos apropiados a los requerimientos predominantes en las industrias consumidoras.

En general, el examen de la composición del comercio de materias primas importantes, en su evolución desde la preguerra, indica que la influencia práctica que sobre la estructura del intercambio regional en la zona sur ejerce la mayor demanda de bienes de interés industrial que necesariamente crece el desarrollo fabril, no se traduce todavía y con excepción de la madera, en un estímulo al aumento de las respectivas producciones. A las demás mercaderías cuyo comercio ha crecido, como es el caso del algodón, del cobre y del salitre, el mercado que la zona ofrece sustituye, en igual medida, las ventas de las mismas que habitualmente se efectúan a otras regiones. En el intercambio de otras materias primas, por razones vinculadas a precios, tipos en que se obtienen y otras, la mayor demanda creada por el desarrollo económico encuentra escasa repercusión.

El comercio de manufacturas dentro de la zona sur ofrece un fenómeno bien definido. Desde los primeros años de la postguerra, las listas de bienes de esta naturaleza intercambiados en los respectivos conductos bilaterales, revelan en general un empobrecimiento notorio, especialmente 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 radio-transmisión, que varios países fabrican con materias primas

<sup>1</sup> A mediano plazo, parecidas repercusiones podrían provenir de la expansión del comercio en ciertos renglones de hierro y acero.

importadas, y el de ciertos artículos deportivos. En ramas que han significado inversiones paralelas en diversos países, algunas de alta cuantía, como son 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 éstos 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 para intercambio de mercaderías pagaderas en régimen de compensación, parte de la contrapartida que se recibe en cambio de las exportaciones regionales, necesariamente consiste en manufacturas, a veces de igual naturaleza de las que se hallan excluidas de la importación habitual. Por obra de los factores citados y de otros, los países del grupo participan en escala decreciente, como abastecedores, en la importación zonal de tejidos de títulos altos, objetos textiles de menaje, prendas de vestuario, productos de tocador, cristalería y cerámica, aparatos eléctricos de uso doméstico y médico, útiles escolares, objetos deportivos y aún, de ciertas pastas y conservas alimenticias. Toda esa importación, en el grado en que se halla permitida, proviene preferentemente de centros ajenos a la región. Aunque algunos convenios entre países de la zona sur incluyeron compromisos de intercambio de ciertas manufacturas, obstáculos de precios y en algunos casos del régimen de pagos, entorpecieron su realización, con pocas excepciones.

Resumiendo las conclusiones que fluyen del examen de la estructura y composición del comercio regional en la zona sur de América Latina, se establece que en los últimos quince años, en sus corrientes campean las fuerzas que tienden a limitarlo al intercambio que determina la geografía, alejando o postergando el que podría provenir de razones de carácter económico y, entre éstas, de la de ventajas comparativas. Como el retroceso de la influencia de los factores de índole económica en la configuración del comercio atañe directamente a la política comercial y al mecanismo de pagos, el estudio examina la responsabilidad que en la situación descrita corresponde a esos instrumentos del intercambio.

### 3. PROBLEMAS DE POLÍTICA COMERCIAL Y DE PAGOS

La política comercial de países básicamente exportadores de artículos alimenticios y de materias primas, como son en general los latinoamericanos, debía por fuerza reconocer como objetivo preferente el de asegurar estabilidad y con-

diciones favorables a la venta de sus productos en los grandes centros mundiales. Mediante tratados de tipo arancelario, que eran los instrumentos de dirección del comercio exterior, se aseguraba que los productos expedidos a esos centros no sufrirían en destino más cargas aduaneras que las aplicadas a similares de otras fuentes. A la recíproca, se reconocía 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, o 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 mutabilidad de las disposiciones cambiarias de cuotas, prohibiciones, concesión o negativa de permisos, etc. El comercio interlatinoamericano, de estructura más débil, desprovisto de organizaciones ramificadas en sus países por medio de cadenas de filiales que mantengan la continuidad de la oferta y la demanda, sufre de lleno el embate de un régimen que se caracteriza por decisiones de extrema frecuencia y de corta duración. La inseguridad que por esa causa recae sobre las operaciones comerciales y que es también factor de desaliento para la realización de inversiones destinadas a crear o ampliar industrias cuyos saldos exportables incrementarían el intercambio, se cuenta así entre las causas adversas a su expansión y a la del desarrollo económico.

Desde 1949, la política comercial de los países del grupo se bifurca en rumbos disímiles frente a un suceso



mundial de importancia. Como se verá en el Capítulo III, el hecho de que algunas repúblicas de la zona sur hayan adoptado los compromisos multilaterales que consagra el Acuerdo General de Aranceles y Comercio y otras no, las sitúa al presente en una posición mutua distinta para el caso de pactar entre sí preferencias regionales de la índole de aquellas a cuya búsqueda parecía inclinarse en los últimos años la política comercial y también en cuanto concierne a aplicación de restricciones a la importación, ya sea en defensa del balance de pagos o del desarrollo económico. Las que participan en el Acuerdo General y en virtud de los beneficios arancelarios o de otra clase que a través de éste aseguraron para el curso de sus exportaciones básicas a los mercados mundiales, deben someter a previa consulta y negociación con los demás miembros de esa nueva entidad, la eventual aplicación de preferencias regionales o de restricciones que pudieran dañar los derechos reconocidos a dichos miembros. Las que permanecen ajenas al Acuerdo General pueden contratar preferencias o aplicar medidas restrictivas, en la escala en que fueren compatibles con sus compromisos bilaterales con otras naciones.

Hasta la crisis de 1930, el régimen de pagos del intercambio regional presentaba las características propias de las operaciones de comercio abierto, sin que la elevada cuantía de los saldos provenientes del desnivel de los balances bilaterales, actuara como freno en el desarrollo de las relaciones mercantiles. Tanto el comercio derivado de las compras destinadas a satisfacer requerimientos alimenticios esenciales, 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 éstos 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 interlatinoamericano 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 solventando 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 promedio 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 renacer del interés por esos estudios. Pero si se señala que los nuevos esclarecimientos deberían tomar en cuenta la manifiesta tendencia, en algunos casos, a compensar solamente los valores resultantes de productos de importancia o esencialidad parecida. En la práctica, y de ser acogida, dicha tendencia se traduciría en el establecimiento de dos cuentas separadas para la liquidación de valores: una para bienes de carácter básico y otra para los de naturaleza secundaria o prescindible. La tarea de estudiar la practicabilidad de una compensación multilateral parcial o total en América Latina, se tornaría así especialmente compleja, ya que a las dificultades que le son conocidas, se añadiría la de determinar las bases de un criterio común para la apreciación de la naturaleza esencial o secundaria de los productos alimenticios, materias primas y manufacturas que son objeto de comercio, en un terreno en el que las opiniones nacionales suelen ser extremadamente disímiles, como lo demuestra la experiencia recogida al efecto, por funcionarios gubernamentales, en la práctica de la negociación de tratados.

En otros elementos de la estructura de pagos, ésta ofrece defectos cuyo remedio apartaría algunos de los escollos que se oponen al flujo de las corrientes del comercio. Según podrá verse por la exposición contenida en el Capítulo IV de la Primera Parte de este estudio, los defectos cuya influencia adversa reviste una extensa repercusión, son los que atañen a inobservancia de paridad monetaria; a falta de definición previa, mediante acuerdos intergubernamentales ad hoc, sobre si el valor de todas las mercaderías de un determinado intercambio debe ser liquidado en la respectiva cuenta de compensación o si el de algunas de ellas, al arbitrio del proveedor o de común acuerdo, deberá ser cubierto en dólares efectivos; al régimen de sobrepagos, que somete a los bienes que se comercian en cuenta y aun cuando se entreguen a cambio de productos de importancia equivalente, a cotizaciones superiores a las que el mismo país formula cuando las exporta a base de pago en dólares efectivos; al ajuste de saldos en divisas convertibles, en una obligación que en la actualidad rige por igual para los acumulados a virtud del tráfico de productos básicos, como para los que provienen de la compraventa de mercaderías secundarias o prescindibles; a la falta de estímulo al crédito destinado a facilitar la introducción de las mercaderías regionales y a la omisión de reglas acerca del mecanismo de equilibrio que la reexportación y las operaciones plurilaterales podrían suministrar en los casos en que se acumulan saldos inactivos en cada cuenta bilateral de compensación.

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 éstas 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 aquéllas. 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 vendidas 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 favoreció a las del Atlántico, ha sido simultáneo a un relativo equilibrio de las cargas transportadas en uno y otro sentido. Desde 1946, en que el descenso de las exportaciones argentinas hace menos intensos los saldos pasivos de Chile y Perú, que finalmente se transforman en moderadamente favorables en 1950 y 1951, las cantidades de la carga transportada se desequilibran en la misma medida en que tienden a equilibrarse los saldos comerciales. Consiguientemente, las naves deben realizar con escasos fletes el recorrido desde el Atlántico al Pacífico. Los servicios de salida pierden su regularidad y los costos de transporte de la mercadería que se trasladada se recargan en no menos de 25 por ciento.

Además de estas causas de perturbación en el establecimiento de tarifas, existen otras: la presencia de "outsiders" y "tramps", que ofrecen fletes a bajo precio, a condición de que les sean pagados en dólares efectivos; la falta de acuerdos entre los países del grupo para evitar la disimilitud del tratamiento cambiario que cada país aplica a los fletes recaudados por las empresas de su bandera, y el efecto de ciertos acuerdos bilaterales aislados, por los que algunas repúblicas de la zona sur convienen en distribuirse por partes iguales y en lo posible, la carga marítima de sus respectivos comercios.

Aunque el capítulo dedicado a exponer las principales repercusiones de las características del tráfico marítimo en el comercio intrarregional tiene sólo el carácter de una primera aproximación al estudio de una materia de por sí

complicada y respecto de la que es notoria la falta de información disponible, permite sin embargo identificar desde ahora ciertos problemas que, como el de tarifas, régimen de cambios para fletes y coordinación naviera, caen por entero en el radio de los problemas de la política comercial.

#### 5. LA POLÍTICA COMERCIAL Y EL FUTURO DEL COMERCIO INTERLATINOAMERICANO

En resumen, los elementos de apreciación que han podido reunirse para juzgar panorámicamente y en sus hechos principales las condiciones en que se halla el intercambio en la zona sur de América Latina, ponen de manifiesto que ningún problema es tan serio para las interrelaciones de la economía regional y del mutuo comercio de sus países, como el de la política comercial. El tráfico de materias primas entre las repúblicas de la zona sur fué estimulado hasta ahora por el desarrollo económico, sólo en algunos productos, y en el campo de las manufacturas, en cierto modo, el efecto de escaso desarrollo se cuenta entre los factores que en muchos renglones ha restringido su intercambio. Es obvio que para el comercio de materias primas, los acuerdos de complementariedad, 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 interlatinoamericano si la complementariedad 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 aquéllas suelen disfrutar a trueque de que sus países de origen adquieran productos regionales de exportación difícil. La complementariedad en ciertos ramos de la actividad manufacturera, 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 en un solo país, Chile, el presupuesto de divisas contempla para la importación de dichos medicamentos en 1953, la suma de 4,9 millones de dólares, que representa un gasto de 81 centavos norteamericanos por persona.

El futuro del comercio intrarregional y la medida en que su organización pueda contribuir al desarrollo económico nacional y al de América Latina en general, dependerá en mucha parte de la política comercial y del grado en que logre conciliar el objetivo de su conducta clásica con el nuevo que le imponen las circunstancias. Y también en la extensión en que consiga que las soluciones que se apliquen al problema del desnivel del comercio entre los países de América Latina, no sean las de tipo restrictivo que predominan entre las que emplea el control de

cambios para nivelar los balances bilaterales, sino las de estímulo y expansión del intercambio, que tendrían cabida dentro de algunas formas de contacto multilateral. La política comercial puede condenar al comercio intrarregional a una decadencia derivada del crecimiento económico, o convertirlo en un estímulo de este crecimiento. Es cierto que la formulación de una política comercial de miras latinoamericanas comunes es una ardua tarea, que debe considerar necesariamente los compromisos vigentes con otras áreas, las bases bajo las cuales conciliaría los intereses del comercio propio de la región y del que mantiene con los grandes centros consumidores de sus exportaciones y el impacto que ciertas medidas necesarias a la complementariedad podría significar para industrias locales ya establecidas. Pero, el retroceso que vienen sufriendo los factores económicos en la configuración del comercio interlatinoamericano y la inseguridad que lo domina, en una zona que concentra más de las cuatro quintas partes de sus corrientes, dan a este problema verdadera importancia entre los que deberían merecer la atención conjunta de las repúblicas de América Latina.

## Capítulo II

### CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO ENTRE LOS PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

#### 1. INTRODUCCIÓN

Algunas estadísticas existentes en la Comisión Económica para América Latina proporcionan los medios para establecer claramente la importancia que el comercio interlatinoamericano 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 f. o. b. 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  
EN LAS ZONAS GEOGRÁFICAS  
DE AMÉRICA LATINA

(Promedio 1948-49)

	Importaciones de			Total
	México, Centro Amé- rica y las Antillas	Gran Colombia	Zona Sur	
Exportaciones de:				
México, Centro Amé- rica 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 1 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, Centroamérica 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 a América Latina por la zona sur, aproximadamente 90 por ciento se dirige a los países de ésta, que, además, proporcionan mercado a más de 80 por ciento de la exportación interlatinoamericana.

En el período 1946-51, en que el valor promedial f. o. b. del comercio interlatinoamericano alcanza a la cifra, muy próxima a las del bienio 1948-49, de 396,5 millones de dólares, la significación porcentual del intercambio efectuado entre los siete países meridionales, con respecto al

resto de su comercio y en relación a la preguerra, es la que define el Cuadro 2.

**Cuadro 2**

IMPORTANCIA PORCENTUAL DEL COMERCIO ENTRE LOS  
PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(En promedio anual de valores f. o. b.)

Años	Sobre exportaciones a:		Sobre importaciones desde:	
	América Latina	Al mundo	América Latina	El mundo
1934-38 . .	96,0	8,2	90,4	12,2
1946-51 . . .	89,9	12,0	86,2	14,5

FUENTE: Comisión Económica para América Latina.

Este cuadro, como el anterior, revela la extraordinaria importancia que en el comercio interlatinoamericano asume la zona sur, si bien las cifras del intercambio que se realiza dentro de ella y relacionándolas con las de su comercio con el resto de América Latina, registran algún retroceso respecto de la preguerra, que deriva principalmente de la disminución de las exportaciones peruanas de petróleo a países de la zona sur y del aumento más o menos correlativo de su importación desde Venezuela, por los mismos países.

En contraste con la elevada significación del intercambio propio de la zona sur, en parangón con el comercio interlatinoamericano total, el Cuadro 2 indica que ese intercambio, comparado con el resto del comercio exterior de la misma área, reviste una importancia más bien reducida, ya que sube sólo a 12 por ciento de sus exportaciones totales y a 14,5 por ciento de su importación, también total, en el período 1946-51, advirtiéndose que en los años transcurridos desde la preguerra, se produce cierto mejoramiento, 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 incluíbles 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 3, 4, 5 y 6 ponen de relieve, en cifras, ese panorama.<sup>1</sup> 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 país exportador que sigue en importancia, que es el Perú, se tiene que sólo tres países, de los siete del grupo, realizaron el 84,5 por ciento de la exportación total y los otros cuatro en conjunto, apenas el 15,5 por ciento. Como son pocos los productos en que se basa la exportación de los tres países que controlan tan elevado porcentaje de ésta, el nivel general del comercio en la zona es muy sensible a cualquier fluc-

**Cuadro 3**

**TOTALES Y SALDOS DEL COMERCIO EN LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA**

(Valores f. o. b. en millones de dólares)

	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Uruguay	Totales
<b>PROMEDIO 1934-38</b>								
Exportaciones a la zona ...	45,5	1,1	21,3	4,4	2,3	11,1	9,2	94,9
Importaciones desde la zona	28,1	3,9	35,4	8,7	3,7	4,6	10,8	94,9
Salos netos .....	+ 17,4	- 2,8	- 13,8	- 4,3	- 1,4	+ 6,5	- 1,6	± 23,9
<b>PROMEDIO 1946-51</b>								
Exportaciones a la zona ...	162,3	2,6	125,1	36,5	11,5	47,7	10,8	396,50
Importaciones desde la zona	133,8	19,1	104,4	65,2	12,6	20,9	40,5	396,50
Salos netos .....	+ 28,5	- 16,5	+ 20,7	- 28,7	- 1,1	+ 26,8	- 29,7	± 76,00

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior.

tuación en la importancia de las cifras de alguno de esos productos, que son el trigo, los estimulantes, el azúcar y, secundariamente, la carne, las frutas y las grasas. Aunque la importación se halla mejor compartida, también en ella predominan Argentina y Brasil, que adquieren el 60 por ciento de la que proviene de la misma zona.

**a) Países proveedores**

Entre los miembros del grupo que participan en su mercado preferentemente como proveedores, Argentina ocupa el primer lugar. En la preguerra, el valor de su exportación a la zona alcanzaba al 47,9 por 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.<sup>2</sup> Este hecho aparece necesariamente cierto descenso en el nivel de los saldos en 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, al parecer a influencia 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

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> 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 61,9 por ciento del valor del trigo, la exportación argentina en el mismo período 1946-50 habría subido a 44,9 por ciento y su importación a 34,6 por ciento, lo que significa que aun en estas condiciones se habría producido un mejoramiento real de su posición como comprador.

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 trastocamiento de sus saldos con Argentina, de 37 por ciento en la preguerra cae a 26,3 por ciento en 1946-51. A la vez, su posición ante todos los países del grupo se torna acreedora, menos con Chile, del que pasa a ser deudor, por influencia principalmente del efecto combinado del aumento de sus compras de salitre en este país, paralela a una disminución de las importaciones chilenas de algodón en rama y tejidos brasileños.

Siguiendo el orden de las cifras, el tercer puesto como proveedor pertenece a Perú, cuya posición no varía desde la preguerra. Entonces, como ahora, sus ventas llegan prácticamente a 12 por ciento del valor del comercio intrazonal y su importación a 4,8 por ciento en la preguerra y a 5,3 por ciento en 1946-51. El desnivel de estas cifras se manifiesta en los saldos activos que obtiene en su balance comercial con Bolivia, Chile y Uruguay, sobre todo por ventas de azúcar y en segundo término de algodón, si bien esos saldos se aminoran por el pasivo de su comercio con Argentina, a la que adquiere trigo, carne y otros alimentos y por el descenso de su exportación de petróleo.

Es muy distinta la significación que el mercado zonal tiene para cada uno de los países proveedores. En la preguerra este mercado absorbía 8,4 por ciento de la exportación argentina al mundo y en 1946-51 el 12,6 por ciento. De Brasil, 7 y 10,1 por ciento, respectivamente y del Perú 14 y 30,9 por ciento, transformándose así en un área de capital importancia para el comercio exterior peruano.

#### b) Países importadores

Pasando ahora a los países que acuden al mercado zonal típicamente como importadores, en especial para suplir necesidades de su abastecimiento interno, es necesario referirse a Bolivia, Chile y Uruguay y sin olvidar que Perú mantiene también una conducta análoga frente a Argentina.

De las tres repúblicas nombradas, Chile es la que registra compras más altas. El valor de ellas alcanza en 1946-51 a 16,5 por ciento, contra 9,2 por ciento en la preguerra. Pero en escala más rápida que la del aumento de sus importaciones, denotada por esas cifras, sube su exportación, que de 4,6 en la preguerra, asciende a 9,2 en 1946-51, principalmente a favor de la expansión de sus ventas de cobre y de salitre y desde 1950, de hierro de la nueva industria siderúrgica chilena. Aunque le son favorables 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 las exportaciones trigueras argentinas. Pero se advierte una tonificación real, aunque moderada, en la posición de Argentina como consumidor de productos zonales, principalmente a causa del aumento de sus compras de madera a Brasil, Chile y Paraguay. Como la posición del Perú, que es el otro proveedor, permanece estática y la conducta de los países importadores, como tales, ha variado escasamente, se concluye que en 1946-51 las modificaciones observadas manifiestan avances pequeños, pero no desdeñables, en la línea de desarrollo que alcanzaría el comercio intrazonal si los países proveedores incrementaran la significación relativa de sus compras, sin quebrantar el nivel de sus ventas.

### 3. COMPOSICIÓN DEL INTERCAMBIO

Los rasgos fundamentales de la composición del intercambio que tiene lugar dentro de la zona sur, se definen por el Cuadro 4.

**Cuadro 4**

#### COMPOSICIÓN DEL COMERCIO ENTRE LOS PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(Valores f. o. b. en millones de dólares. Promedio anual)

	Exportaciones 1934-38	% sobre el total	Exportaciones 1946-51	% sobre el total
Alimentos .....	65,8	69,3	210,5	53,1
Materias primas <sup>a</sup> .....	9,9	10,4	82,3	20,7
Combustibles <sup>a</sup> .....	7,2	7,6	13,4	3,4
Manufacturas y varios ...	12,0	12,7	90,3	22,8
Total .....	94,0	100,0	396,5	100,0

FUENTE: Comisión Económica para América Latina.  
a) Promedio 1946-50.



## a) Alimentos

Reflejando el efecto de los programas nacionales de diversificación agrícola, la composición del comercio intrazonal de alimentos muestra la definida tendencia a limitar la diversificación de su corriente exportadora 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 5.

**Cuadro 5**

INTERCAMBIO DE ALIMENTOS IMPORTANTES  
EN LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA <sup>a</sup>

	Valor de exp. de alimentos a la zona, en mi- llones de dóla- res. Promedio anual		% en exporta- ciones de alimen- tos 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 comer- cio intrazo- nal de ali- mentos ..	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.

Este cuadro muestra el predominio de los alimentos en el comercio estudiado y señala que sólo tres países proveedores suministran 96 por ciento de la importación intrazonal de alimentos principales y los otros cuatro apenas concurren a ella con un 4 por ciento en conjunto.

Además de los alimentos a que se refieren las cifras resumidas en el Cuadro 5, que son los principales, de tráfico más constante, los países de la zona sur comercian entre sí, por sumas que en particular son secundarias dentro del total, otros productos alimenticios, como arroz, cebada maltada, conservas, fideos, ganado ovino, leguminosas, papas y algunos más, que en 1946-51 y conforme al Cuadro Anexo 18 que se inserta al final de este estudio, dieron lugar en conjunto a transacciones por un valor anual promedial equivalente a 16,6 millones de dólares, contra 9,7 millones en 1934-38. Las cifras mencionadas significan que el comercio de este grupo de alimentos pierde prácticamente la mitad de su significación relativa, ya que de 9,7 por ciento sobre el total del comercio, que mar-

caba en la preguerra, baja a 4,2 en 1946-51, principalmente por la declinación que sufren las exportaciones de arroz de Brasil y Chile y las de leguminosas de este último país, a las que la diversificación agrícola secundaria en Argentina y Uruguay restringe el mercado de que disfrutaban en estos países.

La suma del comercio de alimentos en la zona sur, considerados ambos grupos, representa en la preguerra 69,3 por ciento del valor del intercambio global y 53,1 por ciento en 1946-51, en que dió lugar a pagos por un importe f. o. b. equivalente a 210,5 millones de dólares.<sup>1</sup> En valores corrientes, la significación de este retroceso puede expresarse señalando que para que el comercio de alimentos mantuviera la misma importancia relativa de la preguerra, habría sido necesario que en 1946-51 ese importe llegara a 274 millones de dólares, en promedio anual.

La influencia determinante que sobre la estructura general del comercio 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 compras 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

<sup>1</sup> No obstante, las cifras del intercambio real son todavía un tanto mayores, ya que además de los alimentos computados en las estadísticas levantadas para los fines de este estudio, existen algunos otros de comercio marginal o de tráfico fronterizo, que pueden estimarse prudentemente en alrededor de 2 por ciento del total del intercambio de productos alimenticios.

importar 1,5 millones de toneladas, con un valor promedio de 155 millones de dólares al año. Dentro de este total, la importación desde la zona registró 830 mil toneladas anuales, por un importe equivalente a 97,7 millones de dólares al año. En el mismo período 1946-51, la exportación de Argentina a la zona fué de 14 por ciento del volumen de la producción total de trigo de este país y de 32 por ciento del valor de sus exportaciones a todo destino.

En 1952, la caída de las disponibilidades exportables argentinas obligó a los cinco países deficitarios a efectuar el total de sus compras de trigo en otras regiones, compras que se elevaron a 1,8 millones de toneladas, con un desembolso de casi 205 millones de dólares efectivos.<sup>1</sup> La intensidad del drenaje que por esta causa sufrieron las tenencias de cambios de los países del grupo manifiesta hasta qué punto serían socavados sus balances de pago si ese grano se incorporara en definitiva a las mercaderías cuya compra total satisfacen en dólares propiamente tales. Las importaciones trigueras hechas por Brasil en 1952 desde Canadá y Estados Unidos, representaron una suma cercana a la mitad de las obligaciones atrasadas de comercio visible, que a resultados del ejercicio de ese año, tenía aquel país pendientes con el área dólar, en diciembre último, y que subían a aproximadamente 300 millones de dólares. A la vez que Brasil efectuaba compras de trigo en Norteamérica y que se veía obligado a reducir en 50 por ciento, según decreto de mediados de 1952, las faenas de beneficio del pino que exporta a Argentina, en su cuenta de compensación con este país acumulaba un haber inactivo próximo al equivalente de 60 millones de dólares, cuyo contravalor en crueros había ya entregado, por medio de créditos extendidos por el Banco del Brasil, a los exportadores brasileños. En Chile, mientras este país compraba trigo en Canadá y Estados Unidos, sus exportadores tropezaban en el mercado bancario de Santiago con dificultades para convertir a pesos chilenos los créditos recibidos a virtud de sus exportaciones a Argentina. Además el deterioro originado en el balance de pagos chileno por un desembolso de 28 millones de dólares, en cancelación de trigo norteamericano, más otros derivados de compromisos del año anterior por igual capítulo, figuró entre las causas que motivaron la adopción en el segundo trimestre de 1952 de una serie de medidas restrictivas sobre la importación general, que incluyeron la de suprimir el sistema que permitía introducir al país, sin permiso previo, los bienes que estaban clasificados dentro de la llamada "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 a 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 reciprocas 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 de Mate, de Río, para no perder contacto con el mercado chileno, a rebajar en 50 por ciento el impuesto de 12 centavos de cruero por kilo que gravaba la exportación de ese producto. Reanudadas las ventas en el segundo semestre, la exportación brasileña de ese año a Chile, marcó 11.145 toneladas.

También en 1952 se registraron por primera vez exportaciones al mercado chileno de té producido en Brasil, en un envío de prueba de 81 toneladas.

El azúcar, que en el período 1946-51 absorbió 7,5 por ciento del valor total del comercio intrazonal, en operaciones que sumaron 29,5 millones de dólares en promedio por año, es un artículo de importación constante para Bolivia, Chile y Uruguay, que no son productores y que lo adquieren principalmente a Perú y en menor escala a Brasil. Argentina, Brasil, Paraguay y Perú, en cuyos territorios se cultiva caña azucarera, registran en conjunto una producción anual aproximada a 2,6 millones de toneladas, que equivale al consumo global de los siete países de la zona sur. Los tres que son deficitarios adquieren en Perú la mayor parte del que les es menester para su consumo y también en Cuba, Brasil y a veces en Santo Domingo.

En el período 1946-50, las importaciones totales de azúcar hechas por Bolivia, Chile y Uruguay sumaron casi 209 mil toneladas al año en promedio, que les fueron suministradas por Brasil y Perú en 76 por ciento y el resto por Cuba y en pequeña proporción Santo Domingo y algunos países ajenos a la región. Chile, con motivo de suscribir con Cuba en 1952 un convenio de intercambio de productos, se obligó a adquirirle hasta 60 mil toneladas anuales de azúcar, a precio mundial. El cumplimiento de este acuerdo le permitiría reducir el egreso en dólares efectivos que le supone la importación de azúcar desde el Perú, país que, al revés de Cuba, es comprador de productos chilenos sólo en reducida escala.

El ganado vacuno y sus carnes enfriadas y congeladas, de que son exportadores constantes Argentina y Uruguay y también Paraguay, que sólo las exporta envasadas, da lugar a pagos de casi 20 millones de dólares anuales en el

<sup>1</sup> Bolivia 5,4 millones; Brasil, 140; Chile, 28; Paraguay, 7; Perú, 24.



comercio intrazonal, según sus cifras de 1946-51. Aunque esos pagos suponen sólo alrededor del 10 por ciento del valor del intercambio de alimentos, el rubro del ganado reviste importancia en algunos sectores bilaterales y en particular en el argentino-chileno, del que fué por largo tiempo el artículo clave.

El consumo zonal por persona 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 por persona, 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 por persona 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 promedio 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 un antiguo comercio de estos productos, celebraron en junio de 1950 un convenio frutero de vastas proporciones, que registró la particularidad, decisiva para su auge, de suprimir el requisito de permiso previo para la importación de cada partida de fruta al territorio del país destinatario, eliminando así un factor de desaliento y de pérdidas a los productores, en una rama en que la prolongada organización previa que exigen los envíos no puede quedar expuesta a las contingencias de que está rodeada la concesión de permisos para importar. El mejoramiento del tipo de cambio acordado por Argentina a sus exportadores contribuyó también a la expansión de ese comercio. Sin embargo, parece haber ofrecido ciertos inconvenientes la corta duración del convenio, limitada a un año, y el hecho de que su renovación no es automática, sino sujeta a mutuo acuerdo. Al abastecimiento de fruta de zona templada del apetecible mercado frutero del Brasil, que sólo en los rubros de manzanas, peras y uvas registró en 1949 una importación de casi 42 mil toneladas, Argentina contribuyó en ese año, en las tres variedades

aludidas, con 34 mil toneladas. En 1951, a efectos ya del convenio frutero de 1950, suministró a Brasil en esas mismas variedades algo más de 67 mil toneladas, dentro de una importación total brasileña de 81 mil.

Chile figura en el comercio intrazonal de frutas, en 1946-51, con exportaciones de un valor anual de casi dos millones de dólares, que en su mayor parte corresponden a ventas a Brasil y Perú y en menor escala a Uruguay, especialmente de ciruelas secas. En 1952, se registra también una primera exportación de bananas brasileñas al mercado chileno, que en un despacho de prueba, por mil toneladas, alcanzó favorables resultados.

Los aceites y grasas comestibles, entre los alimentos importantes, son los que registran una participación más modesta en el comercio de la zona, a pesar del déficit de substancias grasas que revela la dieta alimenticia de todos sus países, con excepción de Argentina y Uruguay y que son los que satisfacen parte de la demanda de los otros cinco Estados del grupo. En ocasiones, Brasil ha solido expedir a Chile partidas de cierta consideración. Las importaciones de aceites y grasas para uso humano, de los cinco países deficitarios, en 1946-51 sumaron 21.000 toneladas en promedio anual, con un valor aproximado a 16

### Cuadro 6

#### INTERCAMBIO DE LAS PRINCIPALES MATERIAS PRIMAS Y COMBUSTIBLES EN LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA<sup>a</sup>

(Promedio anual de valores f. o. b. en miles de dólares)

	Exportaciones a la zona en 1934-38	% sobre el total	Exportaciones a la zona en 1946-51	% sobre el total
<b>Materias primas</b>				
<b>De origen agropecuario:</b>				
Aceites y grasas no comestibles <sup>b</sup>	57	0,1	953	0,2
Algodón .....	395	0,4	9.697	2,4
Lana, cueros y cerdas .....	751	0,8	4.265	1,0
Madera .....	2.716	2,9	41.509	10,5
Quebracho .....	495	0,5	1.629	0,4
Semillas .....	932	1,0	—	—
<b>De origen mineral:</b>				
Arena y piedras ..	1.652	1,7	1.110	0,3
Azufre .....	185	0,2	274	0,1
Cobre <sup>c</sup> .....	142	0,1	12.529	3,2
Cemento .....	3	—	244	0,1
Estaño, plomo y zinc .....	339	0,4	2.612	0,6
Hierro y acero ..	—	—	4.479	1,1
Salitre .....	255	0,3	3.233	0,8
<b>Combustibles:</b>				
Carbón .....	295	0,3	713	0,2
Petróleo .....	6.861	7,2	12.649	3,2
<b>Total .....</b>	<b>15.078</b>	<b>15,9</b>	<b>95.896</b>	<b>24,1</b>

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior.

a) Entre los países de la zona sur se comercian además otras materias primas, de menor importancia en el intercambio y cuyo valor se calcula en aproximadamente el 10 por ciento del señalado a las que comprende este cuadro.

b) Incluye algunas de origen mineral.

c) Incluye manufacturas.

millones de dólares. De esa cantidad, 11 mil toneladas, que significaron un desembolso 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 6, 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.

En el grupo de las materias primas el crecimiento de la demanda de algodón, que proviene de la expansión de la respectiva industria textil en el territorio de los países del grupo, ha elevado la importancia de esa fibra en el comercio intrazonal. Argentina, Chile y Uruguay importaron en 1946-51, en promedio anual, un total de casi 21 mil

toneladas, desde todo origen. A este total los países exportadores de algodón de la zona, que son Brasil y Perú, contribuyeron con 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

**Cuadro 7**

IMPORTANCIA PORCENTUAL DEL COMERCIO ENTRE LOS PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

	Sobre exportaciones a				Sobre importaciones desde			
	América Latina		Al mundo		América Latina		El mundo	
	1934-38	1946-51	1934-38	1946-51	1934-38	1946-51	1934-38	1946-51
Argentina .....	97,4	92,5	8,4	12,6	90,7	82,6	8,9	12,6
Bolivia .....	99,7	98,4	3,3	2,7	96,9	96,9	31,5	40,7
Brasil .....	98,3	96,4	7,0	10,1	94,5	93,6	15,0	10,5
Chile .....	73,4	77,3	3,4	12,3	78,9	77,1	12,2	25,3
Paraguay .....	99,7	90,4	29,8	41,6	79,5	79,6	44,3	39,1
Perú .....	95,6	78,9	14,2	30,9	87,5	85,6	9,8	13,8
Uruguay .....	97,3	85,2	13,2	5,5	86,4	93,2	14,7	21,6
Total zona .....	96,0	89,9	8,2	12,0	90,4	86,2	12,2	14,5

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior.

Cuadro 8

## TOTALES Y SALDOS DEL COMERCIO VISIBLE ENTRE LOS SIETE PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(Valores f. o. b. en miles de dólares. Promedio 1934-38)

Países exportadores	Países importadores							Total de exportaciones a la zona	% sobre el total de exportaciones a la zona
	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Uruguay		
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 <sup>a</sup> ...	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		
Saldos del comercio									
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 c. i. f.

el aumento de las compras argentinas, cuyo volumen creció en 50 por ciento entre 1949 y 1951.

Entre las materias primas de origen minero, el cobre es la más importante. La presión que el desarrollo económico está llamado a ejercer en favor de la intensificación del aporte de la región a su propio abastecimiento de bienes esenciales, comienza a manifestarse en el comercio de este producto. Aunque sus cifras se remontan sólo a un tercio de las que registra la madera, el avance relativo del metal rojo dentro del comercio intrazonal desde la preguerra es superior al de aquel artículo. Además, su posición en la estructura del intercambio ofrece innovaciones fundamentales. El paulatino reemplazo del régimen aplicado en Chile a las empresas extranjeras de la Gran Minería del cobre, que efectuaban su distribución en el extranjero, por un sistema en que el Estado adquiere la producción íntegra para exportarla por su cuenta, ha permitido a ese país incorporar el metal rojo a sus convenios comerciales. En algunos arreglos de intercambio de productos entre Argentina y Chile y también entre aquella república y el Perú, la inclusión del cobre y la determinación del volumen en que se exportará, han operado como resortes decisivos en la conclusión de los correspondientes acuerdos.

Son modestas las cifras del comercio intrazonal en los demás metales comunes no ferrosos. El hecho de que al-

gunos de los principales, aparte del cobre, se producen en la zona en tipos no apropiados a los requerimientos predominantes en sus industrias consumidoras, sería el factor limitador de la extensión de este rubro del intercambio. Así es, específicamente, el caso del estaño. Los países del área pueden obtener en Bolivia la materia prima necesaria para fabricar soldaduras y metal para descansos, pero no el producto metálico puro, libre de arsénico, que les es necesario para la elaboración de hojalata destinada a conservas alimenticias y que Brasil y Chile importan por cantidades crecientes, desde otras regiones.<sup>1</sup>

La causa de la moderada significación del comercio a que da lugar el zinc electrolítico del Perú, estriba en lo reducido de las necesidades de consumo de la principal industria compradora, que es la de aleaciones 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 Mé-

<sup>1</sup> Las necesidades de estaño para fabricación de hojalata alcanzan en Brasil a aproximadamente mil toneladas anuales y a 400 en Chile. En Brasil, con casiterita de origen nacional, se ha establecido en Volta Redonda una fundición con capacidad para refinar 2.500 toneladas anuales.

Cuadro 9

## TOTALES Y SALDOS DEL COMERCIO VISIBLE ENTRE LOS SIETE PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(Valores f. o. b. en miles de dólares. Promedio 1946-51)

Países exportadores	Países importadores							Total de exportaciones a la zona	% sobre el total de exportaciones a la zona
	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Uruguay		
Argentina .....	—	9.160 <sup>a</sup>	86.123	28.053	10.349 <sup>a</sup>	16.210	12.366 <sup>a</sup>	162.261	40,9
Bolivia <sup>b</sup> .....	1.889	—	251	201	20	192	5	2.558	0,6
Brasil .....	94.378	893	—	9.888	1.669	1.386	16.926	125.140	31,6
Chile .....	17.888	2.761	10.462	—	165	2.882	2.315	36.473	9,2
Paraguay <sup>a</sup> .....	9.372	2	15	—	—	11	2.078	11.478	2,9
Perú <sup>c</sup> .....	6.830	5.941	1.136	36.944	11	—	6.859	47.721	12,0
Uruguay .....	3.416	311 <sup>a</sup>	6.393	137 <sup>a</sup>	354 <sup>a</sup>	215 <sup>a</sup>	—	10.826	2,7
Total de importaciones desde la zona ..	133.773	19.068	104.380	65.223	12.568	20.896	40.549	396.457	
% sobre el total de importaciones desde la zona ..	33,7	4,8	26,3	16,5	3,2	5,3	10,2	100,0	
Saldos del comercio <sup>d</sup>									
Argentina .....	—	— 7.271	+ 8.255	— 10.165	— 977	— 9.380	— 8.950		
Bolivia .....	+ 7.271	—	+ 642	+ 2.560	— 18	+ 5.749	+ 306		
Brasil .....	— 8.255	— 642	—	+ 574	— 1.654	— 250	— 10.533		
Chile .....	+ 10.165	— 2.560	— 574	—	— 165	+ 24.062	— 2.178		
Paraguay .....	+ 977	+ 18	+ 1.654	+ 165	—	—	— 1.724		
Perú .....	+ 9.380	— 5.749	+ 250	— 24.062	—	—	— 6.644		
Uruguay .....	— 8.950	— 306	+ 10.533	+ 2.178	+ 1.724	+ 6.644	—		
Saldos + ..	36.743	18	21.334	5.477	1.724	36.455	306	102.057	
Saldos — ..	8.255	16.528	574	34.227	2.814	9.630	30.029	102.057	
Saldos netos ..	+ 28.488	— 16.510	+ 20.760	— 28.750	— 1.090	+ 26.825	— 29.723	± 76.073	

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

a) Promedio 1946-50.

b) Promedio 1946-49.

c) 1951 Enero a noviembre.

d) Los signos + o - se refieren en cada caso a los países cuyos nombres encabezan las columnas.

xico 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.<sup>1</sup>

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 Ar-

<sup>1</sup> Se trata de un proyecto en estudio, acerca del que no existen aún decisiones finales.

Cuadro 10

## INTERCAMBIO DE ALIMENTOS IMPORTANTES ENTRE LOS SIETE PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(Valores f. o. b. en miles de dólares)

	Países exportadores							Total del comercio intrazonal	Importancia en % de cada producto sobre total exportado a la zona
	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Uruguay		
A) PROMEDIO 1934-38									
Total 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 grasas comestibles ..	137							137	0,1
Cacao .....			580					580	0,6
Café .....			3.837			80		3.917	4,1
Frutas .....	429	—	1.452	921 <sup>a</sup>	—	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		377 <sup>b</sup>			5.087	5,4
Total exportación de alimentos importantes a la zona .....	37.054	222	10.707	1.321	377	2.952	3.928	56.561	59,6
Participación en % 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	
B) PROMEDIO 1946-51									
Total de exportaciones a la zona	162.261	2.558	125.140	36.473	11.478	47.721	10.825	396.457	7,5
Productos exportados									
Azúcar .....	89		4.114			25.344 <sup>c</sup>		29.547	
Aceites y grasas comestibles ..	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	144 <sup>d</sup>			357		240 <sup>e</sup>	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 exportación de alimentos importantes a la zona .....	117.793	144	42.797	2.014	1.062	25.344	4.739	193.893	48,9
Participación en % 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.

<sup>a</sup>) Incluye: Frutas, tubérculos y hortalizas.<sup>b</sup>) Año 1938.<sup>c</sup>) Promedio 1946-49.<sup>d</sup>) Promedio 1947-49.<sup>e</sup>) Promedio 1946-50.

gentina, aunque en menor escala, porque en este país su uso se limita a la fruticultura y a algunos cultivos marginales.

## c) Combustibles

En el rubro de combustibles y según muestra el Cuadro 6, el petróleo pierde más de la mitad de su importancia de la preguerra. El estancamiento de la producción del Perú, simultáneo a la fortificación de su consumo interno, se refleja sobre sus exportaciones a los países de la zona sur. Por un promedio de 12.873 toneladas anuales en 1946-51, Bolivia exporta a Argentina productos de petróleo, en una corriente a cuyo aumento tienden los acuerdos que ambos países alcanzaron al convenirse la construc-

ción del Ferrocarril Yacuiba-Santa Cruz, que se financia con un empréstito argentino. Chile coloca en Uruguay, desde 1951, el crudo que obtiene en los pozos de Tierra del Fuego, en exportaciones de emergencia, destinadas a terminar apenas inicie sus operaciones una refinación que construye en Concón, cerca de Valparaíso.

El carbón se comercia entre Argentina, como importador y Chile y Perú, en carácter de exportadores. Las ventas chilenas, que consisten principalmente en saldos de carboncillo, en 1946-50 registran un promedio anual de casi 23 mil toneladas, que es levemente inferior al de la preguerra. Las exportaciones del Perú, que responden a un programa de gran aliento, consisten en antracita que ese país produce principalmente para entregarla a Argentina como parte de pago del trigo, en un comercio de fletamen-

tos combinados, que en 1952 cayó a efectos de la desaparición del excedente triguero de esa república. En 1946-51, la venta de antracita peruana a Argentina marcó un promedio anual de 31.011 toneladas anuales, cantidad que se incrementaría considerablemente en el futuro, conforme a los proyectos peruanos de intensificar la extracción de este carbón, para su exportación al mercado argentino.

#### d) *Manufacturas*

Las estadísticas oficiales disponibles no dan base para juzgar en general la evolución y las tendencias del comercio de manufacturas dentro de la zona sur en conjunto. La falta de concordancia en los criterios seguidos en cada país para clasificar los productos a que podría atribuirse ese carácter, se refleja en cómputos que impiden establecer bases de comparación y a no ser que se realice previamente un prolijo trabajo discriminatorio en cada estadística nacional, como el efectuado para fundar 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.

## Capítulo III

### POLÍTICA COMERCIAL

#### 1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años y con relación a su mutuo intercambio, la política comercial de los siete países de la zona sur de América Latina presenta marcadas diferencias y analogías. Las primeras nacen principalmente de la actitud distinta que estos países han asumido frente al Acuerdo General de Aranceles al adherirse, unos sí y otros no, al régimen multilateral que ese Acuerdo propugna. Las segundas provienen de la tendencia que todos ellos manifiestan y acaso con la sola excepción de Perú, a concertar convenios bilaterales de intercambio cuantitativo de productos, por lo general de corta duración y cuyos valores se liquidan dentro de los mecanismos de compensación descritos en el capítulo que sigue. Recientemente, en algunos sectores bilaterales, esos convenios han venido revisando el carácter de trueque, en especial como resultado de la conducta de los países exportadores de alimentos, que llevados por la necesidad de mejorar sus disponibilidades de ciertos bienes indispensables para la actual fase de crecimiento de su desarrollo económico, desean que los países importadores les suministren, a cambio de esos alimentos, y al menos por una parte substancial de su valor, bienes de esencialidad parecida.

En el pasado, las bases de la política comercial de los países del grupo eran prácticamente idénticas y obedecían al propósito de asegurar a las exportaciones destinadas a los grandes centros mundiales un tratamiento aduanero que no les supusiera gravámenes superiores a los que rigiesen para productos similares de otras procedencias. En compensación al tratamiento acordado a los géneros primarios de la región, por los principales compradores, éstos obtenían una garantía recíproca; la de que sus exportaciones al territorio de los países abastecedores de esos géneros primarios, no serían objeto de derechos menos favorables que los más bajos reconocidos a otro Estado para mercaderías iguales. En esta forma y bajo el signo de la reciprocidad, en los convenios de comercio que las repúblicas de la zona sur y de la región en general, celebraban con naciones de Europa y Norteamérica, se adoptó por lo común la fórmula usualmente denominada de la cláusula de mayor favor, con frecuencia de carácter incondicional, pero sin que la misma reconociera a 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.<sup>1</sup> Una suerte parecida corrieron numerosas recomendaciones surgidas de asambleas internacionales, que propugnaban la adopción de preferencias exclusivas de diferente tipo, tanto arancelarias como de tratamiento mutuo excepcional en favor de producciones nuevas, y otras, con las que querían darse los primeros pasos en favor de la estructuración paulatina de una política económica binacional o zonal. El Cuadro 14, insertado asimismo al final del capítulo, contiene una breve síntesis de esos instrumentos. No se renovaron a su expiración determinadas preferencias de carácter amplio, que llegaron a convenirse y aplicarse para impulsar el movimiento de mercaderías y a veces su transporte en naves propias, como ocurrió con el convenio argentino-chileno que rigió entre 1856 y 1868.<sup>2</sup> Pese a diversos empujes gubernamentales, tampoco se logró crear uniones aduaneras, si no regionales, al menos para ciertos sectores de la zona meridional de América Latina que constituyen unidades geográficas diseñadas por la naturaleza, como la que sirve de asiento a los Estados de la cuenca del Río de la Plata, o a los territorios patagónicos de Argentina y Chile, situados al sur

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> En este Tratado, ambos países convenían "una reciprocidad perfecta y la libre concurrencia de las industrias"; establecían además la exención aduanera absoluta por vía terrestre bajo el régimen de "Cordillera libre", tarifas preferenciales para productos transportados por mar y libertad para el comercio de tránsito.



del paralelo 42.<sup>1</sup> En esta forma, las preferencias bilaterales de carácter limítrofe siguieron circunscritas casi sólo a alimentos y a algunos otros productos naturales, que sustentan un comercio que atrae escasamente a abastecedores extraños a la zona. Para el resto de las mercaderías, que son las que se negocian principalmente con países de otras regiones, continuó rigiendo la cláusula de mayor favor, o sea, un régimen arancelario que, en esencia, reflejaba la absorbente 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 II, 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 de 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 im-

portar, de una parte, y del aumento de la demanda de importaciones, de otra, estimulada por el desarrollo industrial. Para impedir que este fenómeno perjudicara al ritmo de expansión del ingreso real, la política comercial comenzó a actuar en un terreno más complejo, con el doble propósito de reducir o contener la propensión a importar y de proteger la expansión fabril. Bajo el impulso de esta nueva conducta, las tarifas aduaneras, en que habían prevalecido motivos fiscales, pasaron a emplearse con fines proteccionistas. De hecho, el alza de tarifas resultaba teórica, en parte, porque los compromisos de rebaja o de congelación de derechos que había en vigor con terceras potencias y que en cumplimiento de la cláusula de mayor favor se aplicaban plurilateralmente, limitaban la eficacia de ese método de protección. En algunos países, y en especial en Argentina, por obra de un sistema rígido de afijos, el derecho se transformó en un gravamen decreciente, cuyo menor rendimiento relativo se compensó con la recaudación derivada de un "margen de cambios".<sup>2</sup> Para regular las importaciones a un nivel compatible con el equilibrio del balance de pagos y evitar los efectos de la competencia extranjera sobre la demanda de los bienes substitutivos de los importados, que la nueva industria nacional comenzaba a crear, se acudió con preferencia a la implantación de medios directos de control cuantitativo sobre la entrada de mercadería foránea, que fué sometida a contingentes, cuotas, permisos previos, cambios diferenciales, y en algunos casos, a prohibiciones.

**Cuadro 11**

COMPARACIÓN DE LA INCIDENCIA ADUANERA SOBRE LAS IMPORTACIONES GRAVADAS EN CHILE Y ESTADOS UNIDOS, 1946

(Valores en miles de dólares)

	Libre	Gravada	Total	Derechos Aduaneros
Chile .....	23.484	173.451	196.935	28.593
Porcentaje de derechos aduaneros sobre importación .....	—	16,5%	14,5%	—
Estados Unidos ..	2.934.955	1.889.946	4.824.902	477.854
Porcentaje de derechos aduaneros sobre importación .....	—	25,3%	9,9%	—

FUENTE: Anuario de Comercio Exterior de Chile y *Foreign Trade and Commerce of the United States*.

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

<sup>1</sup> Por existir similitud entre los regímenes nacionales de exención arancelaria que Argentina y Chile, respectivamente y sin discriminación de origen, aplican a determinadas mercaderías de primera necesidad que se internan en sus territorios situados al sur del paralelo 42, ambos países consideraron en 1945, sin llegar a acuerdo, la posibilidad de una unión aduanera de aquéllos, como primer paso para la ampliación ulterior de la misma, por etapas sucesivas, referidas a: a) eliminación recíproca de derechos para artículos no competitivos; b) reducción gradual de derechos a artículos semicompetitivos; y c) reducción gradual, posterior, para artículos competitivos.

<sup>2</sup> El Cuadro 11 es representativo del diferente nivel de la incidencia media sobre mercaderías gravadas, en Chile y en Estados Unidos, debiendo señalarse que al computar los valores se ha excluido en ambos casos los que corresponden a bienes exentos de derechos.



derivados de la cláusula de mayor favor, esos medios de regulación permitan 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 argentino-brasileño, donde los problemas de pagos eran menores, los acuerdos de intercambio cuantitativo parecen haber influido directamente en el fortalecimiento y expansión del principal comercio de la zona sur.

Los nuevos elementos de dirección del comercio exterior, ya mencionados, dieron lugar a algunas formas de preferencia zonal. Entre Brasil, de una parte, y Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay, de otra, se celebraron sendos contratos, algunos de seis años de duración, en que dentro de variaciones inherentes a las características de cada sector bilateral, los países nombrados se comprometían a adquirir a Brasil cierta cantidad de tejidos de algodón, y a celebrar consulta con ese país antes de efectuar compras de la misma mercadería en otras regiones, cuando les fuera ofrecida a precios menores que los brasileños.<sup>1</sup> Por su parte Argentina, en el manejo del clearing que, bajo reglas parecidas mantiene con Bolivia, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay, instauró un sistema de permiso

automático para la importación de determinadas mercaderías, sistema que en los dos últimos años se ha restringido, por causa de las dificultades sufridas por el balance de pagos argentino. Argentina y Brasil, según se dijo en el Capítulo I de este informe, convinieron en 1950 el procedimiento de la mutua exención de permisos previos en su intercambio frutero. El influjo determinante alcanzado por ésta en los favorables resultados del acuerdo frutero aludido, puso de manifiesto que ese tipo de exención contiene el germen de una forma de preferencia que ha surtido efecto. En 1952, Chile de modo excepcional mantuvo liberadas del requisito de permiso previo a numerosas mercaderías provenientes de Argentina y Brasil, en atención a que disponía de saldos activos en sus cuentas con esos países.

Aunque vistas en conjunto, las manifestaciones antes descritas de la nueva política comercial aparecen como actos más bien fragmentarios, carentes de solidez orgánica y por tanto de efectos restringidos, no puede, por otra parte, negarse que poseen cierta importancia como una primera exploración de fórmulas de tipo distinto de las tradicionales.

### 3. EL ACUERDO GENERAL DE ARANCELES Y COMERCIO

En los últimos tres años, la actitud disímil que los países del grupo han observado frente al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT),<sup>2</sup> 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

<sup>1</sup> El rápido incremento de las industrias nacionales de fabricación de tejidos en los países del grupo, y ciertas dificultades técnicas ofrecidas por el mecanismo de consulta, dieron escasa aplicación práctica a esos acuerdos.

<sup>2</sup> General Agreement on Tariffs and Trade.

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 participantes. Con la consulta debe someterles un plan cuya ejecución no les imponga en el nuevo territorio aduanero y comercial fusionado,<sup>1</sup> derechos o reglas que en su conjunto "sean más elevados que el promedio de los derechos y reglamentaciones aplicables al comercio o márgenes de preferencia vigentes en los territorios constituyentes, antes de la formación de dicha unión".

De las veinte repúblicas latinoamericanas subscribieron el pacto del Acuerdo General, Brasil, Chile, Cuba, República Dominicana, Haití, Nicaragua, Perú y Uruguay.<sup>2</sup> Colombia, Costa Rica, El Salvador y México enviaron observadores a sus reuniones. En la zona sur de la región, Argentina, Bolivia y Paraguay permanecieron ajenos al nuevo organismo.

No existen indicaciones oficiales suficientemente precisas sobre la causa de cada actitud nacional frente al Acuerdo General. En Brasil, Chile y Perú parece haber predominado el criterio de que dentro del conjunto de ventajas y limitaciones que ofrecía, habían de defenderse mejor a través de la participación en el Acuerdo, los respectivos intereses nacionales y en especial los que nacen de la salvaguardia de las exportaciones básicas a los grandes centros consumidores. Además Brasil y Perú, antes de consumir su adhesión y de emprender las respectivas negociaciones tarifarias bilaterales con los otros miembros, obtuvieron que les fuera reconocido el derecho a alzar sus tarifas aduaneras, para que las negociaciones tomaran como base un nivel arancelario más alto que el que existía. En esta forma, aparentemente, se quiso evitar que alcanzaran resultados inequitativos las rebajas recíprocas de tarifas que una vez consumada la adhesión al Acuerdo debían convenir con países europeos y norteamericanos. Como esas rebajas se referían principalmente a bienes primarios de una parte, y a manufacturas,<sup>3</sup> 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 1945-49)

	Exportación	Importación
Animales en pie .....	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.

En la adhesión de Uruguay mediaron también al parecer otras consideraciones. El convenio que celebrara con Estados Unidos en 1942, importante para la colocación de sus lanas en este país, determinó a bajo nivel los derechos aduaneros de una extensa nómina de 151 artículos de esa procedencia, en la que figuran bienes que Uruguay tiende ahora a producir en su territorio, conforme a sus programas de diversificación. La mayor parte de los artículos pactados con Estados Unidos quedó excluida del efecto de cualquier aumento de tarifa posterior a 1942, porque el convenio aludido, respondiendo a circunstancias de la época de su celebración, consolidó simultáneamente la tasa y el aforo, dando al derecho carácter específico y no ad valorem. A los efectos de la cláusula de mayor favor, todos los países que abastecen al Uruguay de productos similares a los que comprende el convenio con Estados Unidos gozaban prácticamente de igual beneficio, sin necesidad de arreglos bilaterales con Uruguay, cuyo margen de negociación internacional sufría así el estrechamiento consiguiente. Como parecía difícil que el tratado uruguayo-estadounidense pudiera modificarse por entendimiento bilateral directo, ya que desde que rige el Acuerdo General el Gobierno de Washington es partidario de negociar sus nuevos tratados aduaneros sólo dentro del plano de ese Acuerdo,<sup>4</sup> la adhesión de Uruguay podría conducir,

<sup>1</sup> El artículo XXIV del Acuerdo define como Unión Aduanera "la substitución de dos o más territorios aduaneros con uno solo en tal forma que todas las tarifas aduaneras y otras reglamentaciones restrictivas de las transacciones comerciales entre los territorios de miembros de la Unión y que prácticamente las mismas tarifas aduaneras y otras reglamentaciones comerciales sean aplicadas por cada uno de los miembros de la Unión al comercio con territorios no comprendidos en la Unión."

<sup>2</sup> El 1 de noviembre de 1952, la ratificación respectiva pendía aún de la aprobación del Parlamento uruguayo. En la Séptima Reunión de las Partes Contratantes del Acuerdo General, celebrada en Ginebra en octubre-noviembre de 1952, se prorrogó hasta el 30 de abril de 1953 el plazo concedido al Uruguay para firmar los Protocolos de Annecy y de Torquay.

<sup>3</sup> El ejemplo de Brasil, exteriorizado en el Cuadro 12, es típicamente representativo del hecho ya aludido.

<sup>4</sup> Sin embargo, no se trataría de una norma absoluta, ya que en 1951 se modificó fuera del plano del Acuerdo General, el Convenio de 1939 entre Venezuela y Estados Unidos. Este hecho se derivó de la denuncia del Tratado entre México y Estados Unidos, a virtud del cual y por aplicación de la cláusula de mayor favor, las importaciones del petróleo venezolano en Estados Unidos se acogían al tratamiento de derechos bajos acordado al de México. Aparentemente, para evitar el movimiento de precios que provocaba la desaparición de este último Tratado, hubo de darse lugar a la modificación del Convenio con Venezuela.

como ocurrió efectivamente poco después, a una modificación parcial del convenio indicado. Así, por medio de negociaciones con Estados Unidos, realizadas a tenor del Acuerdo, reemplazó el antiguo derecho específico congelado para algunas mercaderías, por una tasa ad valorem, aplicable a aforos determinados en correspondencia con la evolución que experimentase el precio real de esas mercaderías.

La abstención de Argentina, según informaciones recogidas en medios responsables de Buenos Aires, habría respondido a la convicción de que 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 entorpecer 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 tenía 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.

Pese 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 de las concesiones referidas al pequeño tráfico fronterizo. Aunque la Aduana chilena reconoció provisionalmente a los partícipes del Acuerdo, sin excepción, el mismo tratamiento preferencial acordado a Argentina, desde fines de 1952 lo circunscribió a este solo país, en virtud de las conclusiones de un estudio realizado al efecto.

También en Chile, con motivo de un convenio realizado con el Perú en 1951, y en el que el primero de esos países adquiriría 5.000 toneladas de algodón peruano, y el segundo igual cantidad de fierro chileno, a base de una reducción recíproca de derechos referida sólo a esos tonelajes, otros signatarios del Acuerdo reclamaron idéntico tratamiento por un tonelaje semejante. El Tratado entre Chile y Cuba, de principios de 1952, que dentro de ciertos arreglos cuantitativos reservó a este país la mayor parte del abastecimiento chileno de tabaco, dió también lugar en Santiago a solicitudes parecidas de parte de miembros del Acuerdo General.

Pero el efecto más peculiar del Acuerdo es la posición diferente en que coloca a los países de la zona, según sean o no miembros de él, para concertar preferencias exclusivas o eventuales uniones aduaneras, como la que, por ejemplo, Argentina y Chile han considerado en diversas ocasiones y cuyo proyecto, a partir de principios de 1952, ha sido nuevamente motivo de atención en las esferas oficiales de Buenos Aires y Santiago. En este caso, se reproduciría al parecer una situación análoga a la observada hace poco en Centroamérica, entre Nicaragua, que es parte contratante del Acuerdo General, y El Salvador, que no lo es. Ambos concertaron en agosto de 1951 un Tratado dirigido a establecer, entre las dos naciones, una zona de libre comercio bajo las reglas del Artículo XXIV del Acuerdo.<sup>1</sup> 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 benefician 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

<sup>1</sup> 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 anhelado de Chile y Argentina que adhieran los otros países limítrofes, será susceptible de integrarse con los demás Estados del continente."

juzgada en el breve tiempo transcurrido, tiende a devolver, al menos en teoría, su antiguo predominio a la cláusula incondicional de la nación más favorecida, extendida ahora a las bases en que se sustentan los arreglos cuantitativos de intercambio de productos y a los actos de preferencia bilateral no aduanera.

## 5. EL ACUERDO GENERAL Y EL DESARROLLO FABRIL

En Brasil, Chile y Uruguay, en distinta medida y según manifestaciones responsables, existe preocupación ante las dificultades que ofrecería la adaptación de los programas de crecimiento fabril a la observancia de ciertas obligaciones derivadas del Acuerdo General. Estas obligaciones se refieren a los requisitos previos que debe cumplir un país importador miembro del Acuerdo para aplicar restricciones cuantitativas, distintas de las que el mismo instrumento permite adoptar, previa consulta a sus demás adherentes, en los casos de desequilibrio grave del balance de pagos y mientras éste sea normalizado.<sup>1</sup>

Como se sabe, los países que para proteger programas de desarrollo quieran reservar total o parcialmente ciertos sectores del mercado interno a la industria nacional y para ello se propongan acudir a medidas indiscriminatorias para restringir la importación de artículos cuyos derechos hubieren pactado con miembros del Acuerdo, deben consultar esas medidas con los otros partícipes. Las consultas pueden conducir, ya a la aprobación lisa y llana de la proposición contenida en ellas, o bien a negociaciones para una sustitución de productos en las listas de rebajas recíprocas. Así fué, por ejemplo, el caso de las mechas para minas (guías) cuyos derechos de importación Chile había rebajado a Gran Bretaña, en reciprocidad de concesiones tarifarias otorgadas por este país a productos chilenos dentro del Acuerdo. En el propósito de restringir esa importación, para amparar a su propia industria productora de mechas, Chile hubo de llegar antes al convenio de retirarlas de la lista de rebajas mutuas que había pactado 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 que 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.<sup>2</sup> Aunque en Brasil se admite en los medios

**Cuadro 13**

PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA:  
PREFERENCIAS REGIONALES PREVISTAS  
EN TRATADOS NO RATIFICADOS

Año	Países pactantes	Síntesis de las preferencias
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 <i>ad hoc</i> . 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, procedentes de Argentina".
1946	Argentina/Chile	Instituye el régimen de cordillera libre.

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

<sup>1</sup> En la Séptima Reunión de las Partes Contratantes del Acuerdo General, de octubre-noviembre 1952, en Ginebra, se adoptaron disposiciones para celebrar consultas con Brasil y Chile acerca de las restricciones a la importación aplicada por estos países.

<sup>2</sup> 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.

familiarizados con estos problemas y no sólo en los industriales, que la adaptación de los programas de crecimiento industrial a los compromisos derivados del Acuerdo General presenta complejidades considerables, en especial si disminuye la tensión del balance de pagos, se admite también que el breve tiempo transcurrido desde el advenimiento del Acuerdo no ha permitido aún cristalizar los esclarecimientos necesarios sobre el alcance de las disposiciones que comprende y también sobre su grado de adaptabilidad a las características de las economías en desarrollo. Además, en medios responsables se ha esbozado la idea

de que el compromiso contenido en el Convenio de Cooperación Económica entre Brasil y Chile de reciente ratificación y destinado a estudiar en su conjunto los problemas que surjan del Acuerdo General, podría ser llevado a un plano más amplio, a través quizás de la constitución de un Comité de los países latinoamericanos signatarios del Acuerdo General. Por medio de este Comité se buscaría una orientación que permitiera conciliar, dentro de la realidad latinoamericana, los objetivos de la adhesión al Acuerdo con los intereses del desarrollo económico y del comercio regionales.

#### Cuadro 14

##### PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA: ACUERDOS DE RECOMENDACIÓN DE PREFERENCIAS REGIONALES

Año	Reunión internacional	Sede	Recomendaciones generales
1931	Cuarta Conferencia Comercial Panamericana	Wáshington	Estudiar la posibilidad de abolir las aduanas entre Argentina, Chile, Bolivia, Paraguay y Uruguay y de alcanzar una mayor unidad económica de estas repúblicas.
1936	Conferencia de Consolidación de la Paz	Buenos Aires	En los compromisos de mayor favor con terceras potencias, excluir las ventajas exclusivas recíprocas acordadas entre limítrofes. <sup>1</sup>
1939	Conferencia de Ministros de Hacienda de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay	Montevideo	Armonizar el intercambio de los participantes, acudiendo a ventajas arancelarias y a la coordinación cambial. <sup>2</sup>
1933	Reunión de los Cancilleres de Argentina y Chile	Mendoza	Propender las preferencias exclusivas entre países limítrofes y vecinos, y como aspiración general entre las naciones latinoamericanas.
1933	Conferencia Argentino-chilena	Santiago	Iniciar gestiones para una unión aduanera continental que comenzaría por la de Argentina y Chile, y que se extendería paulatinamente a las demás repúblicas.
1940	Reunión de Ministros de Hacienda de Argentina y Brasil	Río 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 internas 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 tuvieren 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.

1 Las restricciones que al tráfico comercial entre los países participantes opone la cláusula ilimitada e incondicional de mayor favor, pactada con terceros, no fué eliminada a raíz de esta Reunión.

2 Argentina y Brasil, siguiendo las Conclusiones de la Conferencia de Montevideo de 1939, habfan suscrito el 13 de abril de 1939 un protocolo sobre cambios, en que se asegura la extensión de los mutuos permisos en Argentina, al tipo oficial, "en forma de que no perjudique a la industria nacional y al desarrollo normal del intercambio", y en Brasil "en las mejores condiciones establecidas en un régimen de cambios".

## Capítulo IV

### ESTRUCTURA DE PAGOS

#### 1. INTRODUCCIÓN

La política de pagos del comercio entre los siete países de la zona sur de América Latina revela una tendencia decidida a la exclusión del empleo de monedas convertibles y a su reemplazo por mecanismos bilaterales de compensación en cuenta corriente. Existe así una gama heterogénea de acuerdos, que van desde los convenios de clearing oficial, que incluyen todas las operaciones comerciales directas que realicen entre sí las partes contratantes, hasta los de parcos cuantitativos de mercaderías en que viene concretándose la conducta que busca el encauzamiento del intercambio hacia su equilibrio en productos de esencialidad parecida.

Es sorprendente el grado de materialización que alcanza ya la tendencia mencionada, a la que ningún país del grupo es ajeno en mayor o menor medida. Del comercio visible que Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay mantienen entre sí y que en el período 1946-1951 alcanzó al valor total de 396,5 millones de dólares, en promedio anual, más de las cuatro quintas partes correspondió a importaciones y exportaciones pagadas por débitos o créditos en cuenta corriente, sin intervención de

monedas convertibles. El acentuado predominio del sistema de comercio en cuenta se sintetiza en el Cuadro 15, que delinea la estructura del régimen de pagos intrazonal.

Al tenor de este cuadro, el comercio bilateral visible cubierto en dólares representó prácticamente 16 por ciento del total del comercio mutuo de los siete países del grupo, que debieron recurrir al empleo de la suma promedial anual de 76,1 millones, en su mayor parte dólares efectivos, financiada con sobrantes de otras áreas, para satisfacer los saldos provenientes del exceso de la importación sobre la exportación, en cada conducto bilateral.<sup>1</sup> Según se observa en el mismo cuadro, los beneficiarios del saldo neto fueron Argentina, por 28,5 millones de dólares anuales; Brasil, por 20,8 millones y Perú, que es el principal acreedor de ese comercio, en especial a resultados del desequilibrio de su comercio con Chile, por 26,8 millones. A la inversa, el pasivo de 76,1 millones recayó sobre los cuatro Estados deficitarios en el movimiento de saldos netos; Bolivia, por 16,5 millones; Chile, por 28,8; Paraguay, por 1,1 y Uruguay, por 29,7.

<sup>1</sup> En el ajuste de saldos, han sido también empleadas, en reducida proporción, libras esterlinas y monedas de la Europa continental.

**Cuadro 15**

ESTRUCTURA DE PAGOS DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA.<sup>a</sup> PROMEDIO DE VALORES F. O. B. 1946-1951  
(Millones de dólares)

	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Uruguay	Totales
<i>Comercio bilateral en cuenta</i>								
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
<i>Comercio bilateral en dólares</i>								
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
<i>Porcentaje</i>								
Comercio en cuenta ...	96,3	67,2	95,2	53,4	95,6	77,6	72,2	84,1
<i>Porcentaje</i>								
Comercio en dólares ...	3,7	32,8	4,8	46,6	4,4	22,4	27,8	15,9
<i>Totales del comercio</i>								
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.

<sup>a</sup> Este cuadro resume el Cuadro anexo 17.



La distribución del saldo neto no difiere de modo apreciable de la que viene siendo propia de ese mismo comercio desde la preguerra. En 1948, cuando el Fondo Monetario elaboró un informe sobre la posibilidad de implantar un régimen de compensación multilateral en América Latina, la distribución del saldo era parecida a la que ahora se constata en el Cuadro 15, si bien ésta se refiere a un menor número de países.<sup>1</sup> Bolivia y Uruguay, como lo eran entonces, son en el presente deudores netos de todos los Estados del grupo. Si se considera que la posibilidad de incremento de su exportación al territorio de los acreedores, a corto o mediano plazo, aunque existe, se encuentra por debajo del nivel a que ese incremento debería alcanzar para absorber el saldo pasivo de ambos países, no puede pensarse que para compensar los valores del comercio intrazonal termine en el próximo futuro la necesidad de recurrir al empleo de monedas provenientes de otras áreas, ni aun en el caso que el total de ese comercio llegue a efectuarse bajo el régimen de cuenta.

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 considerarse además un hecho nuevo, no examinado antes, que es el de la manifestada 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, parece revestir un nivel porcentual de cierta consideración, según se desprende del Cuadro 16, que determina la cuantía de esa índole de operaciones entre Argentina y los demás países del grupo, excepto Brasil.

Son variados los móviles que han determinado la con-

figuración de la actual estructura de pagos. En su origen, los principales convenios de clearing del comercio entre las repúblicas de la zona sur estuvieron influidos por la situación particular de la Argentina, que a raíz de la incertidumbre creada por la última guerra a la colocación de sus excedentes agropecuarios en ultramar, procuró fortalecer la seguridad de absorción de parte de esos saldos por el mercado sudamericano. Al efecto, su conducta siguió el mismo pensamiento manifestado desde hacía una década en sus convenios con Europa y que era el de la

## Cuadro 16

### ARGENTINA: OPERACIONES EN CLEARING DE RÉGIMEN LÍMITROFE

(Promedio anual 1946-51)

	Total de movimientos en cuenta (Miles de dólares)	Porcentajes sobre el total de movimientos		
		Comercio visible	Transferencias de capital	Comercio invisible
Bolivia ....	9.445	84,1	10,0	5,9
Chile .....	41.373	82,7	12,7	4,6
Paraguay ..	19.091	79,4	10,6	10,0
Perú .....	16.795	92,4	3,6	4,0
Uruguay ...	22.403	56,4	35,7	7,9

FUENTE: Banco Central, Argentina.

reciprocidad, fundada en un bilateralismo de mutuas concesiones y en la determinación de cuotas de intercambio de productos. Con asiento en el Banco Central argentino, fué estructurado un núcleo de cuentas denominadas de régimen limítrofe, con ramificaciones en Bolivia, Chile,<sup>2</sup> Paraguay, Perú y Uruguay, en un procedimiento que, hasta diciembre de 1948, reconocía a las exportaciones argentinas liquidadas por su intermedio, a través de un tipo preferencial de cambio, el estímulo de un subsidio equivalente al 20 por ciento del valor de las mercaderías expeditas.<sup>3</sup>

Por su parte, los países deficitarios en alimentos esperaban que el comercio en cuenta contribuiría a disminuir el crónico desequilibrio de su 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 y petróleo. 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.<sup>4</sup> Además,

<sup>1</sup> Ocho años antes, en 1940, una Convención suscrita por Estados Unidos y por ocho países latinoamericanos: Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, México, Nicaragua, Paraguay y República Dominicana y que no fué ratificada, acordaba la creación de un centro compensador de saldos, bajo el título de Banco Interamericano.

<sup>2</sup> Entre Argentina y Chile no existe convenio de pagos, sino un entendimiento tácito para liquidación de operaciones en cuenta.

<sup>3</sup> El tipo de cambio para el régimen limítrofe, en clearing, era de 4,01. Para otros países regía el básico de 3,35.

<sup>4</sup> En la práctica de la negociación de tratados entre países que

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 a 16 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 visos de estrecharse considerablemente a causa de las negociaciones existentes para concluir convenios de pago entre Chile y Paraguay y entre Paraguay y Uruguay. También entre Chile y Uruguay, si bien estas últimas se hallarían sólo en una fase muy preliminar.<sup>1</sup> La concertación de los acuerdos citados vendría a consumar el proceso que, en poco más de una década, ha reducido a una baja proporción el uso de moneda convertible en las transacciones corrientes del comercio intrazonal.

Un examen de los convenios aludidos, tan prolijo como ha sido posible, demuestra que, con frecuencia, en su funcionamiento coexiste el clearing, entendiéndose por tal una cuenta corriente oficial de compensación de valores, con arreglos periódicos y en ocasiones sólo esporádicos, de compraventa de productos de igual valor, cuyo intercambio se acuerda sobre la base de evitar pagos en efectivo y cuyo importe, las más de las veces, se liquida dentro de las propias cuentas de clearing. En esta forma, el conjunto de la estructura se define como un vasto mecanismo de pagos en cuenta corriente, si bien dentro de una característica generalizada de falta total de contactos para transferencia colateral de saldos u otros fines, entre los conductos bilaterales que lo componen.

Al ser estudiados los problemas salientes del comercio en la zona sur, las encuestas practicadas entre altos funcionarios de los órganos dirigentes del comercio exterior

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 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.

<sup>1</sup> En marzo de 1952, Uruguay adoptó medidas destinadas a limitar el empleo de dólares efectivos en el pago de fletes y a preferir su contratación en ciertas condiciones, en naves pertenecientes a países unidos a Uruguay por convenios de pago. En atención a que buques chilenos realizan desde antiguo el transporte de mercaderías generales entre Brasil y Uruguay y de azúcar del Perú a Montevideo, y los fletes correspondientes les son cubiertos en dólares, existen conversaciones a fin de que las naves chilenas puedan mantenerse en ese tráfico, sobre la base de un arreglo parcial de pagos, que englobaría el valor del hierro chileno exportado a Uruguay, el de la dolomita uruguaya que Chile adquiere para su siderurgia y el de la transferencia de los fletes contratados en buques de este país.

y también en medios del comercio privado, se extendieron a los problemas prácticos que ofrece la estructura predominante del comercio en cuenta y permitieron fijar sus características principales y, en especial, ciertas modalidades restrictivas que, en materia de paridades monetarias, sobreprecios, ajuste de saldos, créditos privados y reexportaciones, perturban su funcionamiento, por ausencia de acuerdos o disposiciones apropiados.

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 del 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.<sup>2</sup> Más de 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 cotización de equilibrio, independiente de paridad, inspirada en dos miras: primera, la de asegurar a su industria maderera una remuneración que le permita concurrir en los mercados del Río de la Plata, y segunda, la de moderar en lo posible la repercusión del tipo de cambio concedido a la exportación de maderas, sobre los precios que el consumidor satisface por alimentos importados en Argentina y en especial por el trigo.

Aunque el fenómeno de falta o inobservancia de paridad se advierte en diferentes sectores del comercio en la zona sur, en dos de ellos reviste una intensidad considerable.

<sup>2</sup> 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.



table, que se ha convertido en serio obstáculo para el eslabonamiento regular de las respectivas operaciones comerciales. Esos sectores son los del intercambio bilateral entre Argentina y Chile, y entre Brasil y Chile.

Muy marcada en el primero de ellos, la falta de una relación preestablecida entre las respectivas monedas ha permitido que las devaluaciones efectuadas por ambos países en los últimos cinco años, repercutan en escala extremadamente disímil sobre la unidad monetaria empleada en sus mutuas operaciones de clearing. En Argentina, el precio de esa unidad de cuenta, en moneda nacional, fué ajustado cada vez en la medida de las modificaciones del tipo de cambio básico, y de las tasas diferenciales. En Chile, al parecer a influencias de la política que descaba moderar las alzas en ciertos productos alimenticios que le suministra Argentina, el precio de la unidad de cuenta, en pesos chilenos, quedó al margen de las transformaciones de la estructura cambiaria y permaneció prácticamente estático. Al presente, es tal la intensidad de la divergencia entre su cotización y la de las divisas sometidas al régimen de paridades, que un valor de clearing que en Argentina representa un dólar, en Chile se adquiere por la mitad de esa suma. En el caso del clearing brasileño-chileno el fenómeno es parecido, pero en menor escala, ya que la subvaloración de la respectiva divisa en Chile alcanza a algo menos de un tercio del precio que representaría su valor de paridad.<sup>1</sup>

De un modo general, el fenómeno aludido dificulta el flujo de mercaderías chilenas a Argentina y Brasil, ya que para vender en estos mercados, la cotización de productos chilenos debe aumentar a un nivel que compense al exportador del perjuicio que le produce la subvaloración, de la que queda exento si expide la misma mercadería a países cuya moneda se transa en Chile 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 anexo de este capítulo, bajo el título de "Efectos de la falta de paridad monetaria entre Argentina y Chile", explica las peculiares características de este problema.<sup>2</sup>

### 3. SOBREPREGIOS

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 de 30 por ciento en el precio de las exportaciones de cueros vacunos y a través de la tasa cambial, una de 20 por ciento a las exportaciones de lanas, cuando las ventas se realizaban en divisas convertibles. El pino del Brasil, que en 1952 se cotizaba a 90 dólares convertibles, por mil pies cuadrados, era exportado en el mismo año a 125 dólares por ventas en cuenta. El cobre chileno, que en el segundo semestre de 1952 se vendía a razón de 803 dólares efectivos por tonelada, era facturado a mil dólares, cuando se exportaba por intermedio de cuenta.

Aunque parecería obvio que los recargos registrados por las exportaciones en clearing, respecto de los precios obtenidos en ventas contra pago en dólares efectivos, debieran disminuir o desaparecer cuando el país comprador suministra, a la recíproca, mercaderías esenciales, no hay datos en numerosos casos que se examinaron, de que se haya considerado este criterio. Los arreglos cuantitativos revelan en general precios superiores a los de las transacciones en dólares, realizadas por los pactantes, para exportar mercaderías similares. Los casos más recientes son los trueques de aceite y hierro, acordados por Argentina y Chile en el curso de 1952, cuyos precios revelan recargos que oscilan entre 20 y 30 por ciento, respecto de las cotizaciones con pago en dólares.

En las compraventas de esta naturaleza, si ambos pactantes imponen a la mercadería permutada un recargo recíproco equivalente, ninguno de ellos obtiene ganancias netas a virtud del recargo. Pero éste, en el campo interno, necesariamente se traduce en una transferencia de ingresos, en que favorece al exportador a expensas del consumidor de la respectiva importación o viceversa. La defensa del consumidor, por las autoridades encargadas de vigilar los precios tope de los artículos esenciales, en especial alimentos, explica la frustración en que suelen caer en países de la zona sur los proyectos para adquirirlos en clearing, o por el método de parcos. Una y otra vez, en casos en que esas compras habrían permitido utilizar saldos inactivos acumulados por exportaciones del propio país deficitario en alimentos, su decisión final, pese al sacrificio que ella imponía a su disponibilidad nacional de monedas convertibles, generalmente escasa, favoreció a mercados abastecedores ajenos a la zona, que ofrecían precios más bajos.

Las operaciones con sobreprecio y en particular cuando se intercambian productos de esencialidad más o menos equivalente, imprimen al sistema de transacción en cuenta el ambiente incierto que parece caracterizarlo. 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.<sup>3</sup> En los demás, el vendedor se halla en

<sup>1</sup> Cotizaciones al 10 de diciembre de 1952.

<sup>2</sup> Ver más adelante, pp. 35-39.

<sup>3</sup> Art. 1 del Convenio de Pagos entre Brasil y Uruguay, de 27 de

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 momentos 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 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 del contravalor se hará en productos también esenciales, iría aparejada del compromiso de no fijar precios superiores a los que el mismo país tuviera señalados para la exportación de iguales mercaderías a áreas de monedas convertibles.<sup>1</sup>

En un aspecto, se considera que esta fórmula ayudaría a cimentar la continuidad de las transacciones de productos básicos, a fin de que dejen de revestir, en algunos rubros, el débil carácter de arbitrio para salvar emergencias provenientes de disminución de entregas de los mercados tradicionales y tiendan a mantener una corriente estable de operaciones de interés recíproco, en artículos esenciales. Pero, cabría preguntarse si el segregar la cuenta de clearing en dos grupos de productos, limitaría el intercambio de los secundarios al nivel del país que exportara menos y obstruiría por tanto la diversificación que es indispensable procurar en la estructura de las exportaciones. Sólo un estudio de las consecuencias prácticas del procedimiento, en los respectivos comercios bilaterales, estudio que debería considerar también los problemas inherentes al método de ajuste de saldos pasivos dentro de cada grupo de productos, permitiría derivar un criterio adecuado a la celebración de compromisos contractuales de eliminación del sobreprecio que registran los pagos en clearing del comercio en la zona sur, respecto de los que se efectúan en monedas convertibles.

agosto de 1948 y Art. 1 del Convenio entre Argentina y Brasil de 22 de octubre de 1948.

<sup>1</sup> En el Acuerdo Comercial argentino-brasileño, de 1947, Argentina se obliga a vender trigo, por un período de cinco años, al precio mínimo a que hubiere exportado ese cereal a terceros países, en el mes inmediatamente anterior al embarque de cada cuota al Brasil.

El hecho de que en una sola cuenta de clearing se liquide el valor de mercaderías de diferente significación, como son las esenciales y las secundarias, suele traducirse, a través de la cláusula de ajuste de saldos en dólares efectivos, en la obligación de destinar divisas de esta clase a pago de bienes de carácter prescindible y suntuario.<sup>2</sup>

En general, las medidas de prudencia que adopta el país deudor para evitar que el saldo pasivo sobrepase el nivel de tolerancia contractual, interrumpen periódicamente la corriente de abastecimientos y libran el 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 impediría 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.<sup>3</sup>

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

### 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.

<sup>2</sup> Aunque el concepto general de clasificación de las exportaciones parece inclinarse a dividir las en tres grupos, que son las de alta esencialidad, las de exportación corriente y las de salida difícil, la segregación en sólo dos, para propósitos de cuenta, aparentemente facilitaría los acuerdos bilaterales de clasificación.

<sup>3</sup> Cuadro 17.

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 que los pactantes estimen esenciales, en un método en que los saldos acumulados por intercambio de mercancías secundarias, o prescindibles, se nivelarían a su vez mediante un aumento de adquisiciones del país acreedor. En otras palabras, los saldos se cubrirían con productos. En Brasil, las autoridades de la Cartera de Exportaciones e Importaciones han sugerido que en los acuerdos de pagos la obligación de cubrir en moneda convertible el déficit proveniente de la ejecución de un convenio, debería circunscribirse a los casos en que ese déficit resulte de compras mayores que las previstas en el tratado correspondiente, realizadas por el país deudor. Y que si el déficit proviniese del hecho de haberse efectuado adquisiciones más bajas que las mutuamente acordadas por el país acreedor, el correctivo normal sería el de un aumento de compras por parte de este último.<sup>1</sup> Entre Argentina y Chile, aunque no existe pactada la cláusula de ajuste de saldos en dólares efectivos, en abril de 1952 se convino un sistema que en el hecho subdivide los valores liquidados dentro del respectivo clearing, por vía del establecimiento de planillas separadas de mercaderías de significación intrínseca más o menos equivalente y que ambos países se comprometen a intercambiar por sumas equilibradas.

## 5. CRÉDITO PRIVADO

Salvo algunas excepciones, los convenios de pago regulan el mecanismo de los créditos internacionales que las partes se conceden, pero no contienen reglas que proporcionen alicientes al crédito privado, para el cumplimiento 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 encorramiento 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 ex-

tranjero realice despachos en consignación, o sea, de pago diferido.<sup>2</sup>

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 europeo y norteamericano en América Latina, en muchas líneas y en particular en las de máquinas secundarias, artefactos de uso doméstico y manufacturas textiles, logró en el pasado, siguiendo una práctica que persiste al presente, considerable extensión con la ayuda del crédito llevado hasta los distribuidores locales a través del mecanismo responsable de las filiales que las firmas matrices del exterior tienen establecidas en cada país. Éstas, a su vez, se apoyan en las ramas locales de bancos cuyo asiento principal se halla en el territorio del país productor. Las filiales pueden efectuar ventas con pago diferido y girar el valor, a sus matrices, cuando recaudan el importe. En parangón, es débil la posición del comercio interlatinoamericano en la zona sur. Posee escasas organizaciones comerciales, como por ejemplo, la del salitre de Chile, o en el plano bancario, las de algunas oficinas en el Exterior del Banco de la Nación Argentina y del Banco del Brasil, que dispongan de recursos y ramificaciones adecuados para asegurar el funcionamiento de una corriente estable de créditos y de transferencia de pagos, capaz de contribuir a la especialización de determinadas ramas del intercambio entre las repúblicas de la zona sur. Aunque la naturaleza precedera de algunos de los productos agropecuarios del comercio intrazonal no es apta para el sistema de embarques en consignación, o de ventas en cobranza,<sup>3</sup> un mejoramiento de los convenios de pago, por la introducción de normas que acojan esta suerte de operaciones, disminuiría las desventajas en que se halla el comercio intrazonal frente a la organización de créditos privados en que se apoya el intercambio que los países del grupo realizan con Europa y Norteamérica.<sup>4</sup> Las mis-

<sup>1</sup> Entre las "Recomendaciones" suscritas por los Ministros de Hacienda de Argentina y Brasil, en reunión de octubre de 1940, se contuvo la siguiente: "Cuando ocurra un déficit persistente en períodos no inferiores a seis meses, el país con exceso de exportaciones sobre importaciones deberá tomar, a pedido del otro, las medidas necesarias para restablecer el equilibrio, usando preferentemente medidas tendientes al aumento de sus importaciones y no a la restricción de sus exportaciones".

En el convenio de pagos argentino-brasileño de 28 de octubre de 1948, fué contemplada la posibilidad de liquidar el saldo pasivo, indistintamente, en oro, en instrumentos de pago de libre curso internacional, en otras divisas que acepte el acreedor y en la moneda de éste, vale decir, mediante la exportación de mercaderías que realice el deudor.

En agosto de 1952, Brasil, deficitario en su comercio en cuenta con Alemania occidental, llegó con este país al acuerdo de disminuir gradualmente el saldo pasivo, por el procedimiento de que las compras alemanas, en valor, excederían en un veinte por ciento a las compras brasileñas, hasta alcanzar el restablecimiento del equilibrio.

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> Por ejemplo, del régimen de despachos en cobranza, generalizado para las exportaciones chilenas a Brasil, se hallan excluidos los ajos.

<sup>4</sup> En Brasil se está realizando un estudio a fin de esclarecer las bases que se requerirían para que el Banco del Brasil, que posee filiales en Asunción y Montevideo, las extienda a otras capitales sudamericanas, en una red de oficinas que facilitaría los créditos de comercio exterior y las transferencias de saldos.

mas 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.<sup>1</sup>

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 reexportarla 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 pla-

no 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.

La omisión de reglas, en los convenios de pago o en los tratados de que son complemento, acerca del mecanismo de equilibrio que las reexportaciones podrían suministrar en ciertos casos, rodea a los intentos para realizarlas de una constante incertidumbre, en especial respecto de si finalmente serán consideradas lícitas por las autoridades que deben decidir sobre el otorgamiento del respectivo permiso. Pero esa omisión no impide que se efectúen innumerables tentativas para reexportar, en especial por la vía de operaciones triangulares. Estas, por el arbitraje de monedas y particularmente en 1951 y 1952, han procurado convertir en créditos sobre Estados Unidos o Europa parte de los saldos argentinos y brasileños inmovilizados en algunos países del grupo por falta de demanda local suficiente. Para ello, había que exportar un producto desde Argentina o Brasil, dirigido al país de clearing o de compensación que era titular de los saldos inactivos, cubrir su valor con cargo a ese saldo y luego expedir el producto a un tercer mercado. En cierto número de negocios de esta índole, el factor que los hizo posibles fué el que el primer destinatario no impusiera la obligación de nacionalizar la mercadería en su territorio, antes de reexportarla. Por ejemplo, proyectos para exportar productos argentinos a Estados Unidos, tales como grasas, cueros y otros, dentro de negocios triangulares y cuyo valor debía cubrirse a Argentina a través de su clearing con el Perú, o para vender productos brasileños que, en un caso idéntico, iban a ser cancelados a Brasil por vía de su clearing con Chile, por lo general dejaban de interesar a sus promotores cuando la respectiva autoridad cambial imponía el requisito de nacionalizar previamente el producto en su primer destino y excepto cuando la intensidad de la subvaloración de la respectiva moneda de clearing ofrecía un margen capaz de absorber los gastos adicionales de flete y derechos. Durante la mayor parte de 1952, en que el dólar de clearing brasileño-chileno registró en Santiago quebrantos de cotización superiores al treinta por ciento de su valor a la paridad oficial, los oferentes de negocios triangulares se manifestaron particularmente activos, porque ese margen permitía cubrir el valor complementario de fletes y derechos y aseguraba todavía lucros substanciales.

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.

---

En el mismo plano, la Memoria de 1951 de la Cartera de Exportación e Importación del Banco del Brasil expresa el propósito de estudiar una política que tienda al desenvolvimiento del comercio interlatinoamericano, mediante el auxilio de las facilidades de crédito que otorgaría esa Cartera.

De otra parte, en el Convenio de Cooperación Económica entre Brasil y Chile, suscrito en 1947 y en vigencia desde 1952, ambos países se comprometen a facilitar la instalación en su respectivo territorio de bancos de la nacionalidad del otro pactante.

Igual compromiso contenía el Tratado Económico y Financiero, celebrado por Argentina y Chile en 1946 y que no fué ratificado por el Parlamento chileno, y el Tratado Comercial y Económico Boliviano-Peruano de 1948.

<sup>1</sup> 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.

## ANEXO: EFECTOS DE LA FALTA DE PARIDAD MONETARIA ENTRE ARGENTINA Y CHILE

### 1. INTRODUCCIÓN

La ausencia de paridad monetaria entre Argentina y Chile, unida a la desconexión de los respectivos regímenes cambiarios, ejerce un vasto efecto desintegrador sobre su mutuo comercio. El entorpecimiento que le crea es tan serio, que al presente, de sus problemas inmediatos, es éste el que se opone con mayor fuerza a la regularidad de las relaciones comerciales argentino-chilenas.

El valor de la mayor parte de las transacciones de ese comercio se liquida por intermedio de cuentas bancarias en pesos argentinos, denominados en Chile "nacionales de exportación". Estas cuentas, en Argentina, forman parte del mecanismo de clearing oficial que, bajo ciertas reglas similares, comprende a Bolivia, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay. En particular, su funcionamiento se halla determinado por sendos convenios de pagos bilaterales. Pero en el caso de Chile no existe convenio alguno, sino una situación de hecho. Dentro de ella, mientras en Argentina las cuentas del clearing mencionado se operan bajo el control directo del Banco Central de ese país, en estricta paridad con el dólar, en Chile tienen el carácter de una simple compensación privada, ya que son ajenas a intervención de organismos oficiales y no observan paridad alguna. El precio de la moneda en que se contabilizan sus operaciones, sin estar prefijado, sigue la fluctuación del mercado bancario chileno, o la repercusión de los cambios diferenciales argentinos.

Las cuentas referidas y los rubros de comercio a que se aplican, son los que señala el Cuadro 18.

**Cuadro 18**

COMERCIO ARGENTINO-CHILENO.  
CUENTAS ARGENTINAS DE CLEARING

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

FUENTE: Banco Central, Argentina.

<sup>1</sup> Las principales mercaderías, cuyo valor se liquida por la Cuenta 1308, son:

Argentina: Aceite semirrefinado, 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.

<sup>2</sup> Las principales mercaderías, cuyo valor se liquida por la cuenta 1310, son:

Argentinas: Libros, tejidos, cardados y manufacturas diversas.

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

<sup>3</sup> 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.

El Cuadro 19, 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. Este 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**

COMERCIO ARGENTINO-CHILENO, EN 1951, CLASIFICADO  
POR TIPOS DE CAMBIO ARGENTINOS

(Valores f. o. b. en miles de dólares)

Tipo de cambio argentino	Exportación a Chile	%	Importación de Chile	%	Saldos	Margen de cambios para el Erario Argentino en miles de nacionales
5,0	30.145	89,9	401	1,4	+ 29.745	42.068
7,50	2.750	8,2	29.230	98,2	- 26.480	
14,00 <sup>a</sup>	685	2,0	127	0,4	+ 558	
	33.580	100,0	29.758	100,0	+ 3.822	

FUENTE: Dirección General de Estadística, Chile.

a) Fluctuante.

### 2. EXPORTACIONES ARGENTINAS

Como lo manifiesta el Cuadro 19, en la exportación argentina a Chile predomina el tipo básico de 5 nacionales por dólar, que cubre casi 90 por ciento de las ventas de mercaderías argentinas a ese país. En cambio, en sus importaciones desde Chile, predomina y en mayor escala, el tipo de 7,50 que se aplica a más de 98 por ciento de ellas, o sea, a prácticamente el total.

En teoría y en la medida en que el tipo de 5 nacionales por dólar para exportación estuviera externamente sobrevaluado y subvaluado el de 7,50 para importaciones, las tasas aludidas tenderían a ejercer una influencia contradictoria en el comercio, ya que desanimarían por igual, tanto a los exportadores e importadores argentinos, como a los exportadores chilenos, alentando sólo a los compradores chilenos de mercaderías argentinas y sin perjuicio de la influencia favorable o adversa derivada del régimen interno de precios a que el respectivo producto se halle sometido en cada país. Pero el efecto depresivo de la estructura cambial sobre la exportación de Argentina se contrarresta por la concesión de subsidios, bajo la forma de un tipo de 7,50 por dólar, que se concede a las mercaderías cuya exportación desea alentar ese país. El subsidio se financia con las utilidades que el erario argentino obtiene de la compraventa de divisas. Para ciertas exportaciones marginales, o de difícil salida, el estímulo se intensifica por medio de 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 20 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**

CHILE: RELACIÓN DE VARIACIONES DE PRECIO DEL NACIONAL DE EXPORTACIÓN Y DEL TIPO DE CAMBIO PARA EXPORTACIONES GENERALES

Año	Valor bancario promedio del nacional de exportación	% de variación		Tipo de cambio para exportaciones generales <sup>a</sup>	% de variación	
		Anual De 1948 a 1952	De 1948 a 1952		Anual De 1948 a 1952	De 1948 a 1952
1948 ..	10.23			43		
1949 ..	10.44	2,1		43		
1950 ..	11.23	7,6		60	39,5	
1951 ..	10.27	-8,5		90	50,0	
1952 <sup>b</sup> .	11.23	9,3	9,8	122	35,5	183,7

FUENTES: Cotizaciones del Nacional de Exportación: Banco de Chile. Tipos de cambio para exportaciones generales: *International Financial Statistics*.

a) Para ciertas exportaciones, este tipo de cambio es rebajado por el procedimiento de las tasas mixtas, si bien la mayor parte de las manufacturas y numerosos productos agropecuarios gozan de dicho tipo sin reducción alguna.

b) Promedio de los 10 primeros meses de 1952. (La cotización del Nacional de Exportación, al 10 de noviembre de 1952, era de Ch. \$13).

Si bien la cotización del nacional de exportación en los promedios anuales que señala el Cuadro 20 manifiesta una escasa variación, suele sufrir oscilaciones agudas, que

le representan rápidas pérdidas de precio. La más intensa fué la de octubre de 1950, cuando a influjos del descenso de las exportaciones agropecuarias argentinas a Chile, su cotización descendió en 26 por ciento, yendo de Ch. \$12,30 a Ch. \$9,15. Un fenómeno parecido, aunque menos pronunciado, se produjo en algunos periodos de 1950 a 1952.

La oscilación del precio de las divisas en el mercado bancario chileno y aun de aquéllas sujetas oficialmente a paridad, se vincula al hecho de no existir en Chile un poder comprador oficial para los cambios provenientes de las exportaciones, ya sean producidos por ventas a Argentina o a otro destino. Cuando no hay importadores interesados en adquirirlos, el exportador debe acudir al crédito bancario privado o esperar el renacimiento de la demanda, corriendo, en ambos casos, el riesgo de recibir finalmente, en pesos chilenos, un importe más bajo que el calculado al comprometer el negocio.

En 1951 y 1952, en periodos en que la oferta de divisas de la cuenta argentino-chilena excedía a su demanda en el mercado bancario 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. Comúnmente, 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.<sup>1</sup> 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 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.<sup>2</sup>

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 de cambios del era-rio argentino.<sup>3</sup> Con frecuencia, esta operación se interpreta en el sentido de que impone un gravamen extraor-

<sup>1</sup> Cotización de 10 de noviembre de 1952.

<sup>2</sup> 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 de noviembre de 1952. 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.

<sup>3</sup> En Chile, el Estado no percibe utilidades de la compraventa de moneda de compensación del comercio argentino-chileno.

dinario de 2,50 nacionales por dólar a las importaciones de régimen limítrofe, a pesar de que tal interpretación es errónea, porque a las importaciones similares provenientes de otros orígenes, que se facturan en dólares, ya sean efectivos o de cuenta, Argentina aplica sin discriminación el tipo de 7,50.

**Cuadro 21**

CHILE: SIGNIFICACIÓN EN PESOS CHILENOS DE UN DÓLAR PROVENIENTE DE EXPORTACIONES <sup>a</sup>

	Exportaciones a Argentina	Exportaciones a Brasil <sup>b</sup>	Exportaciones a otros destinos	% de subvaloración <sup>c</sup>	
				Argentina	Brasil
Arvejas y avena ..	65	85	122	-46,7	-30,3
Azúcar .....	65	85	122	-46,7	-30,3
Cebada maltada ..	—	85	122	—	-30,3
Cemento .....	65	85	122	-46,7	-30,3
Cobre y sus manufacturas <sup>c</sup> .....	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 <sup>d</sup> .....	65	85	91	-28,6	-6,6
Maderas de alerce, coigüe y mañío ..	65	—	122	-46,7	—
Maderas de ciprés, lenga, lingue y roble .....	65	—	60	+ 8,3	—
Maderas de laurel y raulí <sup>e</sup> .....	65	—	106,50	-39,0	—
Manufacturas varias incluidos productos medicinales <sup>f</sup>	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 de febrero de 1952, del Ministerio de Economía, Chile, y cotizaciones bancarias del dólar de exportación.

a) Cotizaciones al 10 de noviembre de 1952.

b) El dólar de clearing con Brasil, de tipo libre, también sufre en Chile una subvaloración, que al 10 de noviembre de 1952 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 de 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 al tipo de 60 y 50 por ciento al tipo libre.

e) 25 por ciento al tipo de 60 y de 75 por ciento al tipo libre.

f) Los valores provenientes de estas exportaciones gozan del tipo libre, si el producto se hubiere elaborado con materia prima chilena, o extranjera importada a tipo libre, o cuando en el valor f. o. b. a exportar, la extranjera no exceda del 20 por ciento del precio facturado al comprador extranjero. Si representa más, el producido de la exportación se liquida a tipo oficial, en la proporción correspondiente al valor de la materia prima empleada, y el resto a tipo libre.

g) Esta columna señala el porcentaje en que las divisas provenientes de exportaciones a Argentina y Brasil se hallan subvaloradas en Chile, respecto del precio que corresponde al valor producido por iguales exportaciones a otros destinos y si bien en algunos casos se hallan ligeramente sobrevaloradas. El mismo porcentaje es, en cierto modo, indicativo de la intensidad del estímulo que recibirían esas exportaciones a Argentina y a Brasil, aunque en menor escala, si la liquidación del valor producido se efectuara conforme a la paridad con el dólar y a no ser que, y sin perjuicio de la paridad, la remuneración de dichas exportaciones se rebaje por vía de los cambios mixtos, o de otros arbitrios de resultado semejante.

#### 4. LA SUBVALORACIÓN

Como se muestra en el Cuadro 20, la progresiva acentuación de la divergencia entre el precio del nacional de exportación y el de los tipos de cambio fijados por Chile para sus exportaciones a terceros países, ha venido originando necesariamente una creciente subvaloración de las unidades de cuenta obtenidas por los exportadores chilenos en pago de sus ventas a Argentina y en especial cuando se trata de manufacturas y productos agropecuarios, cuya exportación a otros mercados se halla exenta del gravamen de los cambios mixtos.

La significación práctica de este régimen singular puede juzgarse en los Cuadros 21 y 22, que permiten apreciar su efecto sobre las mercaderías de que se compone el comercio tradicional entre Argentina y Chile y, además, sobre la exportación de las manufacturas que viene creando

**Cuadro 22**

CHILE: VALOR DE UN DÓLAR PARA IMPORTACIONES, EN PESOS CHILENOS <sup>a</sup>

	Importaciones desde Argentina. Cuentas 1308 y 1310	Importaciones desde Brasil, en "clearing"	Importaciones desde otros orígenes	% de sobrevaloración <sup>d</sup>	
				Argentina	Brasil
Aceite semirefinado y/o semillas olcaginosas <sup>b</sup> .....	65	60	60	+ 8,3	—
Animales en pie, menos vacunos transportados por ferrocarril .....	65	85	122	-46,7	-30,3
Vacunos transportados por ferrocarril y carne <sup>c</sup> ...	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, incl. el quebracho ...	65	85	122	-46,7	-30,3
Manufacturas diversas, incluidos 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 de noviembre de 1952 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 estableció 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 1º 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 Dls. 199,12 y Dls. 187, respectivamente. El cobre se factura a razón de Dls. 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 pasaran al régimen de paridad.

su respectivo desarrollo industrial. Como en el intercambio argentino-chileno figuran diversos productos que habitualmente son también materia de comercio entre Brasil y Chile, se agregó en los cuadros aludidos una columna que permite comparar los efectos del régimen cambial chileno en el valor diferente que obtiene en Chile el exportador de una determinada mercadería, en los casos en que ella es exportada a Argentina, a Brasil o a otros destinos. Y a la recíproca, esos cuadros manifiestan la repercusión del mismo régimen en los precios de las divisas para importar, que varían según el origen de las mercaderías y aunque éstas sean iguales.

En general, estos cuadros manifiestan la gravedad de los obstáculos que el fenómeno de subvaloración, explicado más arriba, opone al interés de remediar el desequilibrio tradicional del intercambio argentino-chileno en que reside su debilidad intrínseca y cuyo reciente trastocamiento, a causa del descenso de la exportación agropecuaria argentina, revela un carácter episódico que no modifica su tendencia fundamental. La subvaloración agranda las dificultades que experimenta Chile, deficitario en producción de alimentos, para saldar, año tras año, el balance de su comercio con el país desde donde los importa en mayor escala, que es Argentina.<sup>1</sup> En contraste

con la naturaleza más bien monopolística que es propia de esta importación de alimentos, cuya entrada a Chile no se ve entorpecida por la concurrencia de otros abastecedores, especialmente en el caso de la carne, las mercaderías que Chile ofrece en pago, por su índole y con pocas excepciones, para penetrar al mercado argentino deben competir con similares provenientes de otros países. En ese plano, el fenómeno de la subvaloración les resta capacidad competitiva y tiende a alejarlas de las plazas argentinas, que en condiciones cambiarias normales les darían mejor acogida.

El hecho anotado, como es obvio, crece o disminuye en importancia, en la medida en que los productos chilenos cuya exportación a Argentina dificulta el sistema cambial puedan ser colocados en países que proporcionen a Chile dólares suficientes para compensar el pasivo de su intercambio con ese país.

Expuestos los efectos de la subvaloración sobre las mercaderías básicas de la exportación chilena a Argentina, es necesario referirse ahora a los inconvenientes que otras peculiaridades del régimen cambiario de este comercio ofrecen para el intercambio de mercaderías secundarias y de servicios.

##### 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 dis-

**Cuadro 23**  
EFECTOS DE LA DIVISA MARGINAL EN EL COMERCIO ARGENTINO-CHILENO

A) EN LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS			
Tipos de cambio para el exp. arg. (En pesos arg. por dólar)	Tipos de cambio para el imp. chil. (En pesos chil. por nac.) a, b	Costo del peso arg. para el imp. chileno. (En pesos chil. por nac.)	% de disminución para el importador chileno respecto del tipo básico
Accite semirrefinado; carne; ganado; harina; trigo; lana; semillas . . . . .	5	13	
Cueros curtidos; quebracho; manteca; sebo y grasa; tejidos peinados . .	7,50	13	33,3
Libros; tejidos cardados; determinadas manufacturas; movimiento de capital; fletes y otros servicios . . . . .	14	4,64 c	64,3
B) EN LAS EXPORTACIONES CHILENAS			
Tipos de cambio para el exp. chil. (En pesos chil. por nacional) a	Tipos de cambio para el imp. arg. (En pesos arg. por dólar)	Costo del peso arg. para el imp. chil. (En pesos m/1 por peso chileno)	% de recargo en el costo para el imp. arg. respecto del tipo básico
Carbón, carboncillo; coquecillo . . . . .	13	5	0,076
Cemento; cobre; ferromanganeso; hierro; libros; madera; salitre . . . . .	13	7,50	0,114
Avena; manufacturas diversas; nueces; sulfato de sodio; vinos; movimiento de capital; fletes y otros servicios . . . . .	4,64 c	14	0,213
			180

FUENTE: Banco Central, Argentina.

a) Cotizaciones del nacional de exportación al 10 de noviembre de 1953.

b) Más comisión bancaria de 0.10 por nacional de exportación.

c) Divisa marginal.



tintos: 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 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 23 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 de 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.<sup>1</sup>

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, 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.

La necesidad de superar la obstrucción que la falta de paridad y la presencia de la divisa marginal oponen al intercambio de mercaderías y servicios entre Argentina y Chile, ha llevado al comercio, en una especie de esfuerzo de supervivencia, a recurrir a sutiles arbitrajes privados, combinando el empleo del nacional de exportación, o de la divisa marginal, con el de pesos billetes argentinos,

a fin de ajustar las cotizaciones a un nivel que haga posibles los negocios. El uso de billetes parece ser tan frecuente, que funcionarios del ramo en Chile, ya en 1951, examinaron la acogida que podría alcanzar un acuerdo bilateral que determine un aforo para todas las mercaderías de intercambio normal con Argentina y sobre la base de que las sumas en que la transacción exceda al aforo, se ajustarían con libertad en moneda corriente de cualesquiera de los dos países. Por lo demás y con asentimiento tácito de ambos gobiernos, el billete es actualmente empleado para ajustar la cotización del ganado que Chile adquiere a Argentina, a truco de cobre. El precio convenido en abril de 1952 fué de nacionales 996,60, que al tipo básico de 5, que es el que se otorga a la exportación de ganado vacuno en Argentina, equivale a la suma de 199,30 dólares de la cuenta 1308, que a su vez produce al vendedor de ese país la suma de 996,60 pesos argentinos. Como esa cantidad representa en verdad el precio en estancia y al mismo deben agregarse 400 nacionales por cabeza, que en 1953 subieron a 564, para gastos de conducción hasta la frontera, el entendimiento tácito mencionado consistió en no objetar que el comprador chileno compense en pesos billetes argentinos esa diferencia a su abastecedor del vecino país, con lo cual el tipo de cambio para aquél en Argentina, en cierto modo, se eleva prácticamente a 7,65 pesos por dólar.

En lo fundamental, como se ha visto por la exposición que precede, los problemas creados derivan en general del hecho de que Argentina aplica a Chile sin discriminación alguna el mismo régimen de paridades que tiene en vigor para el total de su comercio exterior y que Chile, en cambio, mantiene en su comercio con Argentina un procedimiento de excepción, distinto del general de su intercambio. Fácil es imaginar las consecuencias destructoras con que sobre el respectivo comercio recae la incertidumbre derivada de la falta de correlación de los sistemas cambiarios de Argentina y Chile, cuya forma actual de contacto no es propicia a la vinculación de 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."

<sup>1</sup> 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 de noviembre de 1952, 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.

## Capítulo V

### TRANSPORTE MARÍTIMO

#### 1. INTRODUCCIÓN

La suerte del comercio exterior dentro de la zona sur de América Latina se halla unida al desarrollo del tráfico naviero, ya que los productos que componen su intercambio, en alrededor de 80 por ciento, son acarreados por vía marítima. A la significación del transporte por mar como factor de robustecimiento del comercio exterior, se agrega la que deriva de la apreciable incidencia que sobre el costo de los bienes movilizados alcanza el valor del flete y también de la repercusión que los pagos e ingresos por este capítulo revisten para cada economía nacional. En la zona sur, la importancia del transporte marítimo y la cuantía del drenaje que a las tenencias nacionales de divisas impone la insuficiencia de la dotación naviera, se manifiesta señalando que mientras en el período 1946-51 el comercio total entre las siete repúblicas del grupo alcanzó al valor promedial f. o. b. de 396,5 millones de dólares y el total de fletes marítimos pagados a alrededor de 63 millones por año, los buques de banderas locales percibieron sólo 19 millones, aproximadamente, mientras los de empresas ajenas a la zona efectuaban servicios de transporte entre sus puertos, por un valor de más o menos 44 millones de dólares.<sup>1</sup>

El estudio de los problemas del tráfico marítimo guarda estrecha interdependencia con los que son propios del comercio exterior. Las alternativas de éste se reflejan directamente en la demanda y oferta de fletes, creando condiciones propicias o adversas a las actividades de las compañías navieras que mantienen líneas de transporte por mar. A la vez, las características inherentes a la índole de las naves, edad, velocidad permitida por su equipo propulsor y otras, repercuten sobre las condiciones del intercambio, facilitando u obstruyendo el flujo de sus corrientes. En 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 obte-

nerlos 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 Sparrows 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 Sparrows 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. Fue 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 otros, ha obligado a reemplazarlas o completarlas con cálculos y estimaciones prudenciales, que se presentan con las reservas del caso, si bien, a juicio de funcionarios de empresas navieras que los han examinado, podrían estimarse como representativos de la realidad.

Aunque por las causas indicadas, este capítulo tiene sólo el carácter de una primera aproximación al estudio del transporte marítimo en sus relaciones con el comercio intrazonal, la información preliminar que resume permite identificar algunos de los problemas básicos en que sería útil profundizar con mayor acopio de información. Esos problemas son los que atañen a la influencia que en la regularidad del tráfico alcanza el equilibrio o desequilibrio de los balances comerciales; al efecto de la baja velocidad, traducido en tarifas que recargan el precio de los productos transportados en mayor medida que la que afecta a los similares provenientes de otras regiones del mundo; a las deficiencias portuarias y a algunos obstáculos que podrían ser eliminados si los convenios bilaterales en que se exterioriza cada política naviera nacional, consideraran en conjunto los intereses solidarios del mercado de fletes de la parte sur de América Latina.

<sup>1</sup> Los fletes de las mercaderías exportadas a Argentina y Brasil, por Chile, representaron en 1951 alrededor de 24 y de 17 por ciento, respectivamente, de su precio f. o. b. El valor promedial de los fletes dentro de la zona, a virtud de los antecedentes citados y otros, se calculó en 20 por ciento.

Cuadro 24

INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE LOS PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA. PROMEDIO 1946/48

(Miles de toneladas)

Exportadores	Países importadores							Total
	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Uruguay	
Argentina .....	—	47,9	386,4	172,9	81,3	108,7	146,0	843,2
Bolivia .....	26,2	—	2,2	0,4	0,3	3,2	0,0 <sup>a</sup>	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 <sup>a</sup>	0,1	0,0 <sup>a</sup>	—	0,1	56,9	225,9
Perú .....	108,8	73,4	4,4	581,1	0,0 <sup>a</sup>	—	123,2	890,9
Uruguay .....	2.321,6 <sup>b</sup>	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.

## 2. IMPORTANCIA DEL TRANSPORTE MARÍTIMO EN LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

El transporte de las mercaderías que componen el comercio mutuo entre los países de la zona sur, en cerca de 80 por ciento, se realiza por vía marítima. Tan elevada intervención del tráfico por mar en ese comercio deriva principalmente de las dificultades propias del transporte terrestre a través de la cordillera de Los Andes. Además, en los sectores del comercio argentino-brasileño y chileno-peruano, el transporte se efectúa entre plazas separadas por una distancia que justifica el uso de la vía marítima, por su mayor economía.

Las cifras del Cuadro 24 señalan el tonelaje de mercaderías movilizadas por los diferentes medios de transporte entre los países de la zona sur, en el período 1946-48 en promedio anual.

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

<sup>1</sup> La exportación de arena uruguaya a Argentina, de 2,3 millones de toneladas en 1949, bajó a 261.000 toneladas en 1950.

Cuadro 25

INTERCAMBIO MARÍTIMO ENTRE PAÍSES DE LA ZONA SUR, EN MILES DE TONELADAS. 1951

Exportadores	Países importadores					
	Argentina	Brasil	Chile	Perú	Uruguay	Total
Argentina ..	—	1.006,8	114 <sup>a</sup>	99,9	—	1.220,7
Brasil .....	637,6	—	13,2	34,8	123,0	808,6
Chile .....	201 <sup>a</sup>	108,2	—	34,2	111,1	454,5
Perú .....	245,0	12,8	436,0	—	62,2	756,0
Uruguay ...	—	57,2	16,5	0,5	—	74,2
Total .....	1.083,6	1.185,0	579,7	169,4	296,3	3.314,0

FUENTE: Comisión Económica para América Latina.

a) Estimado a base de deducir del total del intercambio comercial, el tonelaje transportado por los ferrocarriles Transandino por Juncal y Antofagasta-Salta.

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 25, por el que se establece que de ese total, alrededor de 80,2 por ciento fué movilizado por mar.

El alto porcentaje de empleo del transporte naviero en ese comercio y el hecho de que el valor del flete presente, en promedio, una suma casi igual a 20 por ciento del precio f. o. b. de las mercaderías movilizadas, destacan la importancia que para la economía zonal y para las tenencias de divisas de la mayoría de sus países reviste el contar con naves propias, dotadas de suficiente capacidad de bodegas para acarrear el total de esas mercaderías. No existen, sin embargo, estadísticas oficiales que determinen, por país, la cantidad de carga que dentro de la zona sur se transporta por naves de banderas locales.<sup>2</sup> No obstante, con la ayuda de cifras proporcionadas por las principales empresas navieras argentinas y chilenas y de un cálculo estimativo de la posible intervención de las flotas brasileña, uruguaya y peruana, cálculo para el que se dispuso de algunas estadísticas parciales, pudo elaborarse el Cuadro 26.

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 <sup>3</sup> de banderas argentina, chilena, brasileña, peruana y uruguaya, buques cuyo tonelaje deadweight <sup>4</sup> en conjunto alcanza a aproxi-

<sup>2</sup> También se carece de estadísticas destinadas a comprobar el cumplimiento de los convenios en que Argentina y Brasil, Argentina y Chile y Brasil y Uruguay se obligan a actuar de modo que el transporte de mercaderías de sus respectivos comercios se realice en naves propias, compartiendo la carga por tonajes iguales.

<sup>3</sup> 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.

<sup>4</sup> Peso de la carga que el buque puede transportar, más el peso de combustibles, lubricantes, agua, víveres y tripulación.

madamente 508 mil toneladas. A su vez, este tonelaje representa alrededor de 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 parti-

### 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 <sup>a</sup> .....	278
Brasil <sup>b</sup> .....	180
Chile <sup>c</sup> .....	323
Perú <sup>c</sup> .....	60
Uruguay <sup>d</sup> .....	36
<b>Total</b> .....	<b>877</b>

#### FUENTES:

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

cipación de las marinas mercantes locales en el comercio intrazonal, con su actual capacidad de bodegas, pueden juzgarse por el Cuadro 27, en el que se muestra hasta qué punto es escasa la intervención de las naves de banderas locales en el acarreo de las mercaderías del comercio exterior global de los países del grupo. Argentina y Chile, que son los que más participan en el transporte intrazonal, movilizan cuotas reducidas de su comercio global.

### 3. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS SERVICIOS DE NAVEGACIÓN EN LA ZONA SUR

Tal como se dijo más arriba, alrededor de 877 mil toneladas de carga del comercio intrazonal, que representan más o menos 27 por ciento del tonelaje total de éste, se movilizaron en 1951 en aproximadamente 65 naves de banderas locales. De ellas y conforme a datos desprendidos de una información que acerca de las marinas mercantes de los países de la zona sur contiene el Anexo 1 a este capítulo, 20 se dedican en forma exclusiva, pasando por el Estrecho de Magallanes, al acarreo de carga entre puertos meridionales de ambos océanos, donde movilizaron en 1951 alrededor de 330 mil toneladas. En general, son unidades de velocidad más bien baja, la que fluctúa entre 9 y 11 nudos y que, excepcionalmente, llega a 12. La 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 de 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.<sup>1</sup> 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 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 disfrutan 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 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

### Cuadro 27

PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA: SIGNIFICACIÓN PORCENTUAL DEL TONELAJE DE SU COMERCIO EXTERIOR, TRANSPORTADO POR NAVES PROPIAS. 1951

	Tonelaje transportado	% de su comercio exterior
Argentina .....	3.496.600	19,9
Brasil <sup>a</sup> .....	878.019	7,3
Chile .....	675.456	8,9
Perú .....	246.050	9,6
Uruguay .....	61.434	2,8

#### FUENTES: Argentina: *Síntesis Estadística de 1951*.

Brasil: Comisión de Marina Mercante.

Chile: Asociación Nacional de Armadores.

Perú: Estimado.

Uruguay: Administración Nacional de Puertos.

a) Datos correspondientes a 1950.

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 caracteriza por el hecho de ser las mercaderías que van desde el Atlántico al Pacífico de un valor específico muy superior al de las que se acarrean en sentido contrario, lo que significa que el equilibrio de los balances de pago lleva consigo necesariamente un desnivel en la cantidad de carga que se moviliza en cada sentido y viceversa. Véan-

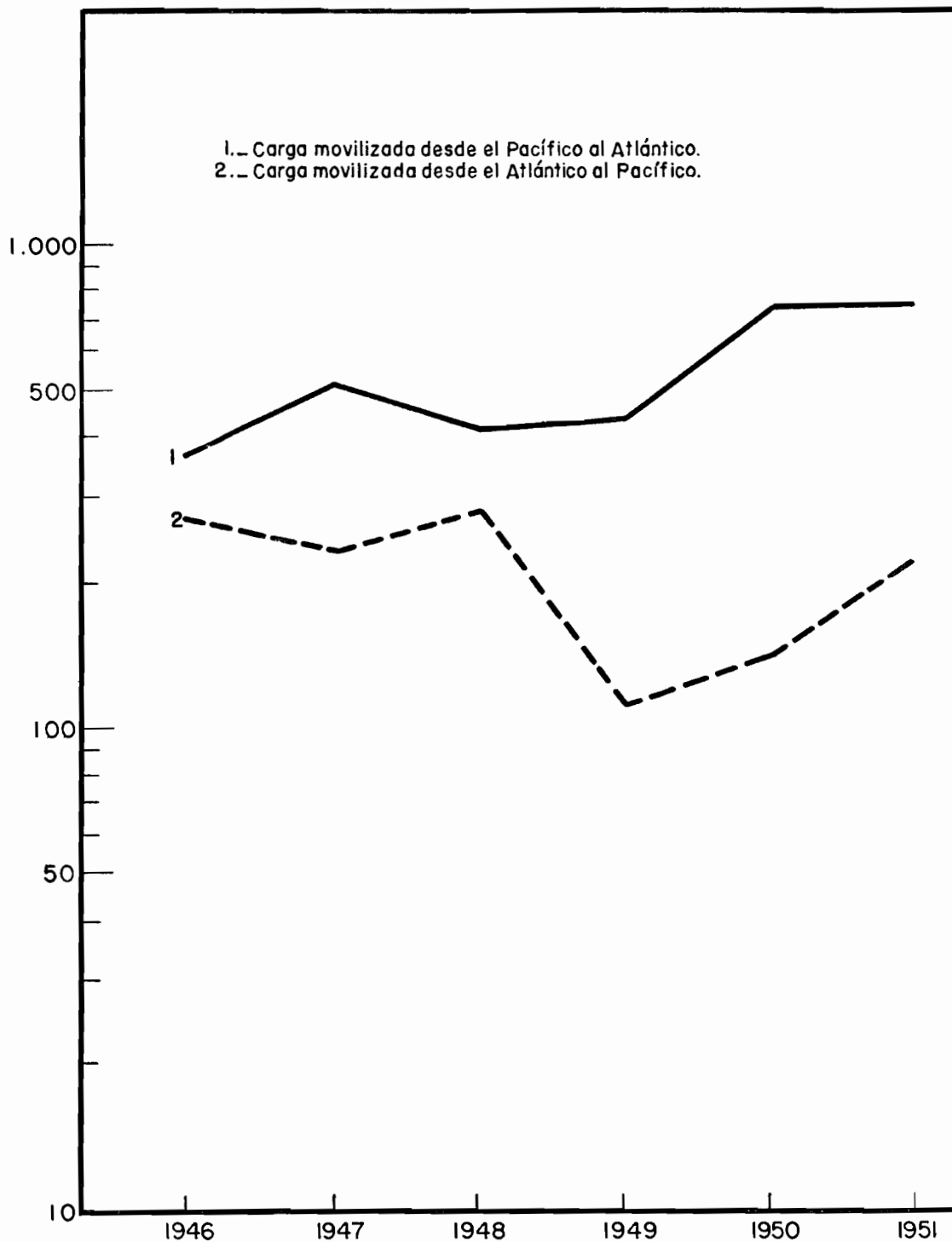
<sup>1</sup> En el folleto *Situación del Transporte Marítimo en Chile* publicado en 1952 por la Asociación Nacional de Armadores, Valparaíso, se establece que 67 naves extranjeras que transitan habitualmente en las costas chilenas poseen una capacidad unitaria d. w. de 8.800 toneladas, en promedio.

**Gráfico 1**

AMÉRICA LATINA, ZONA SUR: TONELAJE DE LAS MERCADERÍAS MOVILIZADAS  
DESDE EL PACÍFICO AL ATLÁNTICO Y VICEVERSA

Miles de toneladas

Escala semi-logarítmica

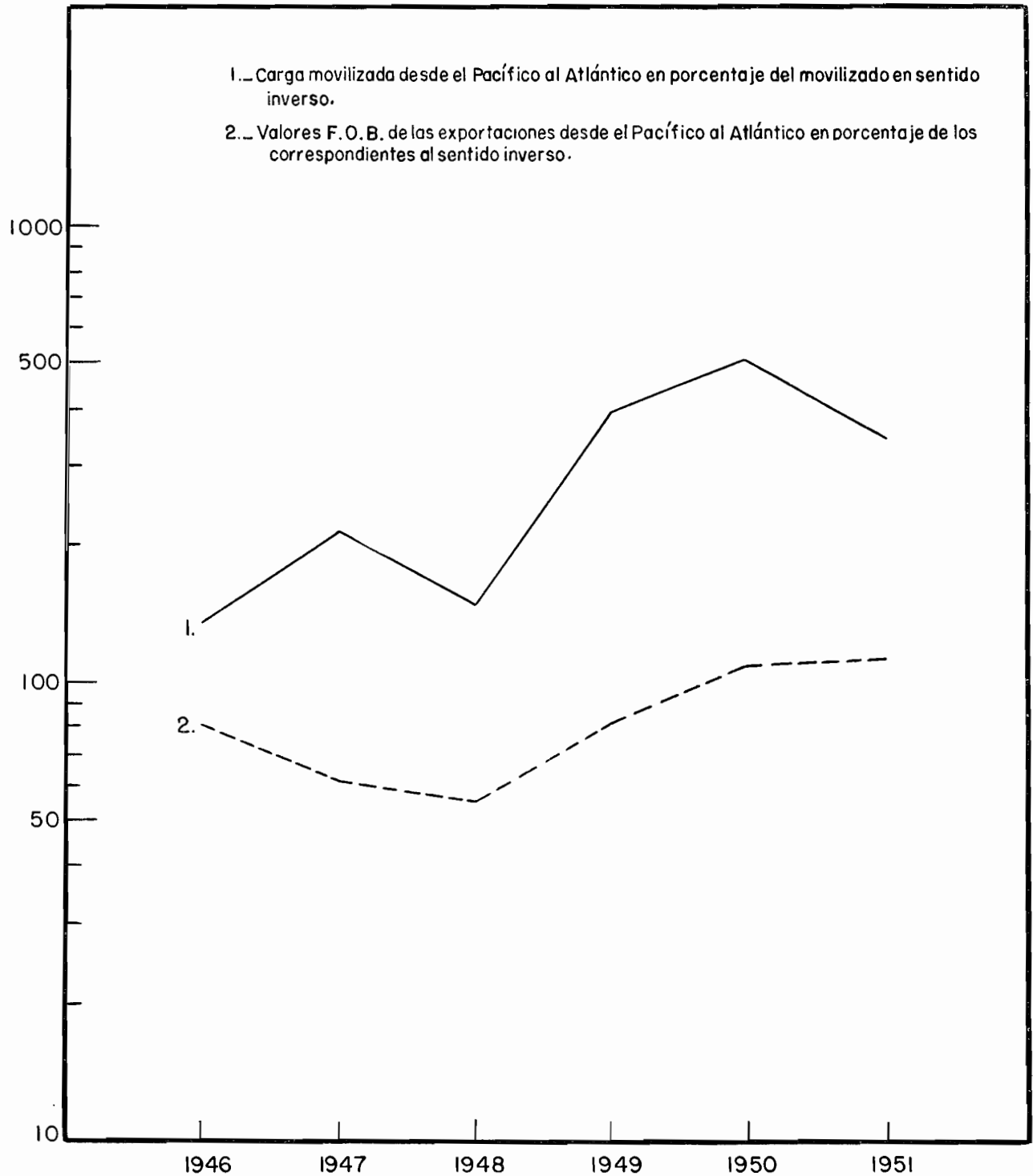


**Gráfico 2**

AMÉRICA 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



Comisión Económica para América Latina, Naciones Unidas.

se, en seguida, las causas y consecuencias de este fenómeno.

En primer término, para juzgar la intensidad de la diferencia de valor unitario entre los productos que se transportan en cada sentido, obsérvense, al efecto, algunos ejemplos referidos a 1951. En la estadística de las exportaciones argentinas a países del Pacífico figuran lanas, de un valor promedio de 3.170 dólares la tonelada; aceite de girasol, de 470 dólares, y carnes, de 312. De Brasil, también con destino al Pacífico, algodón, de 1.186 la tonelada; café, de 931, y cacao, de 428. En el sentido inverso, sólo el algodón que Perú exporta a Argentina y el cobre que Chile vende a las naciones de la costa atlántica, presentan promedios unitarios elevados de precio. Las demás mercaderías, tales como el cemento y el salitre chilenos, o la antracita y el petróleo peruanos, ofrecen bajos valores unitarios. En el mismo año 1951, el precio promedio de los bienes exportados por Argentina y Brasil a Chile y Perú fué de 196,4 dólares por tonelada. En cambio, las exportaciones de Perú y Chile a Argentina y Brasil registraron un valor promedio de sólo 97,1 dólares por tonelada.

Los efectos del fenómeno de desequilibrio del tonelaje movilizado entre ambos océanos y su influencia en el saldo de los balances comerciales, pueden verse en los Cuadros 28, 29 y 30, que ilustran esta situación.

**Cuadro 28**

DESEQUILIBRIO DEL TRÁFICO MARÍTIMO ENTRE LOS PAÍSES DEL ATLÁNTICO Y PACÍFICO SUR

(En miles de toneladas)

	1946-47	1947-48	1948-49	1949-50	1950-51
Pacífico-Atlántico ...	433	457	421	568	734
Atlántico-Pacífico ...	274	276	207	137	191
Diferencia .....	159	181	214	431	543
% del tonelaje movilizado desde el Atlántico al Pacífico en relación con el que se transporta en sentido inverso .....	63,2	60,5	49,1	24,2	26,0

FUENTE: Comisión Económica para América Latina.

El Cuadro 28 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 república. 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 29.

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

**Cuadro 29**

SALDOS DEL COMERCIO EXTERIOR ENTRE LOS PAÍSES DEL ATLÁNTICO Y PACÍFICO SUR

(En millones de dólares)

1946	1947	1948	1949	1950	1951
- 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.

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 sí mismo la magnitud de los perjuicios que las respectivas relaciones comerciales reciben a causa del quebrantamiento de los itinerarios navieros habituales.

En los zarpes desde Valparaíso, como en los que tienen lugar en Buenos Aires, hubo en 1951 cuatro ocasiones en que los intervalos entre una y otra salida fueron de 20 días y más, incluyendo uno de 62 días. En contraste, en tres oportunidades zarparon de Valparaíso dos naves en el mismo día y lo mismo ocurrió en dos ocasiones desde Buenos Aires.

**Cuadro 30**

TRÁFICO MARÍTIMO ARGENTINO-CHILENO: DÍAS DE INTERVALO EN EL ZARPE DE BUQUES DE ARGENTINA A CHILE Y VICEVERSA. 1951

Días de intervalo entre zarpes	Número de zarpes desde Argentina	Número de zarpes desde Chile <sup>a</sup>
0 — 5	12	16
6 — 10	11	2
11 — 15	5	5
16 — 20	3	3
21 — 40	1	2
+ de 40	1	2
Total de zarpes	33	30

FUENTE: Empresas navieras de Argentina y Chile.

a) No incluye naves de banderas de países ajenos a la zona.



Los hechos expuestos indican hasta qué punto será difícil coordinar los objetivos de la política comercial en la zona sur, con los de incremento y regularización de los servicios de transporte marítimo de banderas locales que unen a sus países. La debilidad intrínseca del intercambio entre las repúblicas de las costas meridionales del Atlántico y del Pacífico y especialmente del que mantiene Argentina, de una parte, y Chile y Perú, de otra, estriba en la propensión tradicional al desequilibrio que exteriorizan los respectivos balances comerciales, por las causas que expone el Capítulo II de este estudio.

Para corregir esa debilidad y dado el carácter indispensable de los alimentos que les suministra Argentina, es obvio que la tendencia de una política comercial favorable a los intereses del desarrollo del comercio intrazonal y a la conveniencia de las respectivas economías nacionales, debería ser la búsqueda de un relativo equilibrio para ese intercambio. 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 surtido 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 el tráfico a este país y en dólares para el Perú. Sin embargo,

para embarques superiores a 500 toneladas, el decreto respectivo deja a los armadores en libertad para ajustar precios convencionales. El Perú, por su parte, reconoce la tarifa fijada por el Ministerio de Transporte argentino para las mercaderías originarias de Argentina y Uruguay. En el tráfico marítimo entre Argentina y Brasil existen fletes de conferencia, mientras el que se efectúa entre Brasil y Chile, servido principalmente por una línea chilena, se fija por la propia empresa propietaria de las naves.

Estas variadas modalidades de determinación de tarifas, la ausencia de acuerdos internacionales que señalen un criterio común en materia de tipos de cambio para conversión a moneda nacional de los valores recaudados por fletamentos y la competencia de los "tramps" y "outsiders", imprimen una constante inseguridad a los precios del mercado de fletes, que si bien en un momento determinado suelen regularse automáticamente por la nave que ofrece transportar una mercadería por menos, en su conjunto, son frecuentemente distintos para mercaderías iguales. Las repercusiones desfavorables que esta situación produce sobre la normalidad del comercio no necesitan ser comentadas.

## 6. FACTORES DE COSTO

Los costos de operación en la actividad naviera, en cierta medida, son el reflejo de la índole del equipo propulsor de que se hallen provistas las unidades a flote, según que dispongan de calderas a carbón, a petróleo o de motores a petróleo.<sup>1</sup> La naturaleza del equipo 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 cruce. 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 31, elaborado con la ayuda de empresas navieras argentinas y chilenas, enumera los factores que intervienen en los costos de operación de las naves. Este 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 mil dólares cuando navega y de 750 dólares cuando se halla en puerto, debiendo advertirse que, naturalmente, la distribución porcentual que señala el cuadro

<sup>1</sup> El efecto que en los costos tiene el espacio y el personal que demanda la instalación y operación de las calderas a carbón, se reduce si se emplean calderas a petróleo y, en mayor medida, si la propulsión se efectúa con motores Diesel. Tomando como ejemplo un buque a carbón de 10.000 toneladas d. w., se establece que requiere un espacio de 30.000 pies cúbicos, desarrollado en sentido vertical, para mantener un depósito de 800 toneladas de carbón, que necesariamente restringe la capacidad de bodega. Al emplearse petróleo, los tanques horizontales permiten aprovechar el doble fondo del buque, restando un mínimo de espacio al transporte de carga. Además, el abastecimiento de petróleo se realiza en el tercio del tiempo, o menos, del necesario para embarcar carbón. En otro sentido, el mismo buque a carbón que se puso como ejemplo, consume, como término medio, 45 toneladas por cada 24 horas, para un andar de 10 nudos. A calderas a petróleo requeriría 30 toneladas para rendir 12 nudos y con motor Diesel, 15 toneladas para una velocidad de 15 nudos.



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.

A continuación, se examinan en forma sumaria algunos de los principales factores del costo, debiendo recordarse que ya fué considerado antes el derivado del desequilibrio del tonelaje que se moviliza entre ambos océanos y al que se refiere, además, en particular el Anexo 2 a este capítulo.<sup>1</sup>

**Cuadro 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

*Gastos propios de la nave*

Cables y telegramas .....	0,3
Combustibles .....	14,7
Consumos .....	2,5
Leyes sociales .....	2,8
Sueldos y sobretiempos .....	12,0
Seguros .....	3,3
Viveres .....	2,6
Renovación de equipos .....	1,7
Generales e imprevistos .....	1,9
Gastos de acción .....	6,3
Reparaciones .....	1,9

50%

*Gastos en puerto*

Agencias y comisiones .....	7,6
Derechos fiscales .....	0,2
Gastos de puerto .....	2,1
Movilización de carga .....	37,1

47%

*Otros*

Derechos consulares .....	1,0
No especificados .....	2,0

3%

Total ..... 100%

FUENTE: Empresas navieras argentinas y chilenas.

a) *Velocidad*

La velocidad, derivada de la índole del equipo propulsor, influencia definidamente los gastos de transporte y por lo general, junto con la capacidad de carga, determina el grado de eficiencia de cada nave como factor de desarrollo del comercio exterior. Los buques más rápidos efectúan un mayor número de viajes al año, que el que realizan las naves más lentas y disminuyen así la influencia promedial de los gastos generales sobre sus 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 cuan-

to concierne al intercambio que efectúan por la vía del Estrecho de Magallanes.

El Cuadro 32, 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. Puede verse en el mismo que los fletes que satisfacen los productos que Chile exporta a Argentina son más bajos que los que afectan a los artículos similares que llegan a ese país desde Europa y Estados Unidos. Pero si se considera que la distancia que recorren estos últimos es más del doble de la que deben cubrir los primeros, se concluye que el valor del flete por tonelada-milla es notablemente inferior para el transporte desde Europa, a causa del empleo de barcos de mayor velocidad, por lo general de 15 millas o más, contra la de 9 a 10 millas que predomina en el tráfico intrazonal que realizan las naves de banderas locales. Debe advertirse que en el transporte entre los puertos argentinos y chilenos, las ventajas que se derivarían del uso de

**Cuadro 32**

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	

*Desde puertos chilenos a Buenos Aires:*

Carbón .....	Lota .....	2.600	11	7	20.00
Cemento .....	Valparaíso ..	2.860	12	8	10.00 a
Cobre (barras) ..	Antofagasta ..	3.430	14	9	20.00
Cobre (planchas) ..	San Antonio ..	2.840	12	8	22.00
Hierro (lingotes) ..	Corral .....	2.445	10	6	14.50
Hierro .....	San Vicente ..	2.620	11	7	14.50
Salitre .....	Iquique .....	3.655	15	10	13.00

*Desde puertos norteamericanos, europeos y brasileños a Buenos Aires:*

Carbón .....	Cardiff .....	6.300	27	18	11.60 b
Cemento .....	Hamburgo ..	6.665	28	18	13.00
Cobre (barras) ..	Amberes .....	6.405	27	18	30.80
Cobre (planchas) ..	Amberes .....	6.405	27	18	30.80
Cobre .....	New York ..	5.870	24	16	24.60
Hierro (lingotes) ..	New York ..	5.870	24	16	21.00
Hierro .....	Victoria .....	1.408	6	4	18.00
Sulfato de amonio ..	Hamburgo ..	6.665	28	18	22.40

FUENTE: Empresas navieras de Argentina, Brasil y Chile.

- a) Es tarifa mínima que resulta a este precio si el valor se cubre en pesos argentinos de la Cuenta Transferible. Si se paga en dólares, el valor sube a US. \$ 12, y a veces hasta US. \$ 24.  
b) El flete del carbón desde Gran Bretaña, de US. \$ 16.80 en marzo de 1952, registró cierras hasta de US. \$ 11.60 en el segundo semestre de ese año (120 y 83 chelines, respectivamente), a causa de la influencia de las bodegas que dejó desocupadas el descenso iniciado en ese mismo mes de las exportaciones de carbón norteamericano a Europa y que, junto a otros factores, se ha traducido en la tendencia general de baja observada en los fletes de cargas sólidas en el transcurso de 1952.

unidades rápidas se limitarían 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, según se desprende del Cuadro 33.

La influencia de la velocidad sobre los fletes se aprecia claramente en el caso del transporte de mercaderías

<sup>1</sup> Ver más adelante, pp. 56-57.

### 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 en Dic. 1951 (dólares)	
			10 nudos	15 nudos		
Desde puertos chilenos a Río de Janeiro:					(a)	(b)
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	36	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 .....	3.676	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		13,60 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.

chilenas a Río. Las tarifas que éstas satisfacen son más altas que las que rigen para mercaderías similares de Europa o Norteamérica. En cambio, el valor de las tarifas por tonelada-milla es notoriamente más bajo para los productos europeos y estadounidenses.

El hecho de que la navegación en naves de 15 nudos desde Europa o Estados Unidos, demore menos que la navegación desde puertos chilenos en barcos de 10 nudos, en determinadas circunstancias es un factor que a mercaderías y precios iguales, decide necesariamente la compra en beneficio del vendedor que ofrece una entrega más rápida. Además, la rapidez del andar alcanza otros efectos en la capacidad competitiva de los productos zonales. Por ejemplo, si una mercadería chilena se ofrece a Brasil, digamos f. o. b. Iquique, al mismo precio que una similar que Alemania cotiza f. o. b. Hamburgo, esta última resultará más conveniente para el comprador brasileño, pues aunque la distancia Hamburgo-Río es 24 por ciento mayor que la que media entre Iquique y Río, el flete es 30 por ciento más bajo para la mercadería europea. En otro aspecto, el cálculo indicado en el Cuadro 34, establecido sobre la base de una nave de 5.000 toneladas d. w. permite apreciar el valor de los fletes que pagarían los productos europeos que van a Brasil, si en lugar de gozar de las ventajas de un transporte en naves de velocidad de 15 millas o más, tuvieran que ser trasladadas en buques de 10 millas de velocidad, como es el caso predominante de las que se expiden en buques de banderas zonales.

#### b) Movilización de carga

El Cuadro 31 señaló que este rubro, con el de "Gastos de Puerto", constituye casi 40 por ciento del costo to-

tal 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

### Cuadro 34

#### VALOR TEÓRICO DEL FLETE DE PRODUCTOS EUROPEOS TRANSPORTADOS A RÍO DE JANEIRO EN NAVES DE 10 NUDOS (En dólares)

Mercadería	Puerto de embarque	Valor del flete en naves de 15 nudos	Valor del flete (dólares) en naves de 10 nudos
Sulfato de amonio ...	Hamburgo ...	21	24,5
Sulfato de cobre ....	Liverpool ...	19,60	28,8 sólido
			38,5 líquido
Cobre en lingotes ...	Amberes ....	30,80	35,2
Cobre en planchas ..	Amberes ....	30,80	35,2
Cemento .....	Hamburgo ...	21	24,4

FUENTE: Comisión Económica para América Latina.

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 35 muestra los costos de movilización de carga, en 1952, en puertos de países meridionales de Amé-

rica Latina, para productos seleccionados. Puede verse en él que los costos de movilización de carga en los puertos del Atlántico, por causas que sería interesante esclarecer, son notablemente mayores que en los del Pacífico. En Brasil y Argentina, alcanzan valores entre 4 y 9 veces más altos que los de puertos chilenos y peruanos, y en Montevideo, entre 1,5 y 3 veces.

#### c) Gastos de puerto

Este rubro, íntimamente relacionado con el de movilización de carga y que comprende el practicaje, 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 36 señala los gastos en los principales puertos americanos. Los gastos de movilización de carga y los

de puerto, señalados en ese cuadro, no serían comparables sin un esclarecimiento previo acerca de los servicios que cubren en cada caso, esclarecimiento que se halla fuera del alcance de este trabajo preliminar.

En general, la intensidad del tráfico marítimo en la zona sur y la frecuencia de los itinerarios sufrieron en 1951 y en parte de 1952, las consecuencias de la congestión del puerto de Río y en menor escala de la de otros de Brasil. En el primero de ellos, las naves debían aguardar entre 8 y 20 días para lograr un sitio de atraque, hecho que movió a las conferencias de fletes de Europa y América a acordar desde marzo de 1951 una sobretasa de 25 por ciento a las tarifas aplicables a productos dirigidos a algunos puertos de Brasil. La sobretasa llevó en 1951 el gasto de fletes de importación de este país, de 13,7 por ciento del valor f. o. b. de los productos importados, a más de 17 por ciento a que llegaba en el segundo semestre de 1951.<sup>1</sup> La Comisión Mixta Brasileño-Améri-

### Cuadro 35

#### COSTOS DE MOVILIZACIÓN DE LA CARGA EN PUERTOS SELECCIONADOS. 1952

*Término medio por tonelada métrica incluyendo los gastos de embarque o desembarque, jornales de estibadores, supervigilancia de estibas, sobreticupos, leyes sociales, etc.*

(En dólares)

	Acero	Avena	Azúcar	Azufre	Cebada	Cemento	Cobre	Madera <sup>a</sup>	Salitre
<b>Puertos argentinos</b>									
Buenos Aires .....	4,02	3,75		4,30	3,75	3,82	3,28	4,60	
<b>Puertos brasileños</b>									
Santos .....		4,30		4,99	4,30	3,31	2,98		4,21
Río de Janeiro .....	4,79	4,53		5,29	4,53	3,85	3,09		4,48
Recife .....									3,78
Bahía (Salvador) .....									3,87
<b>Puertos chilenos</b>									
Iquique .....						0,47			0,41
Antofagasta .....				0,60		0,46	0,61		
Coquimbo .....						0,38			
Valparaíso .....					0,81	0,60			
San Antonio .....		0,91			0,91		0,76		
Talcahuano .....	1,09	0,87			0,87			0,86	
San Vicente .....	1,15								
Corral .....	0,41							0,37	
<b>Puertos peruanos</b>									
Chicama .....			0,77						
Ilo .....				1,25					
Mollendo .....				1,37					
<b>Puertos uruguayos</b>									
Montevideo .....	1,81		1,88						1,81

FUENTE: Empresas navieras de Argentina, Brasil y Chile.

a) Costos de movilización por tonelada de 500 pies.

cana, dentro de un programa de mejoramiento portuario aprobado en 1952 y que comportaría la inversión de 43,2 millones de dólares, prevé la suma de 5 millones para modernización del puerto de Río, cuyo problema principal es el de la insuficiencia de muelles. En 1910, cuando fueron construídos, éstos abarcaban una longitud de 3,3 kilómetros y la mercadería movilizada llegaba a 2,3 millones de toneladas. Aunque al presente la extensión de muelles es de más del doble de ese kilometraje, como

la carga que se moviliza por ellos ha subido en cinco veces respecto de la de 1910, las faenas de embarque y desembarque sufren el atraso consiguiente. A fines de 1952, aparentemente a efectos de la contracción que al volumen de las importaciones brasileñas impusieron las dificultades del balance de pagos, las operaciones en el puerto de

<sup>1</sup> Memoria de 1951 de la Cartera de Exportação e Importação del Banco do Brasil.

Río se encontraban más o menos normalizadas. Ya en los primeros ocho meses de ese año, el tonelaje movilizado por puertos del Brasil denotaba una reducción de más de 10 por ciento respecto de su nivel en el mismo período de 1951.

#### d) Tipos de cambio

Un factor perturbador del cálculo de costos de operación y del cumplimiento de las tarifas de fletes, es el de la ausencia de acuerdos internacionales destinados a evitar la disimilitud que se advierte en el tratamiento cam-

biario aplicado por cada país a sus servicios navieros. En algunas repúblicas, el tipo a que se liquida internamente el valor del flete es el mismo asignado a la mercadería transportada. En otras, cualquiera 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<sup>1</sup> que equivale a alrededor de 24

### Cuadro 36

#### GASTOS DE PUERTO EN PAISES AMERICANOS

Practicaje, pilotaje, remolcadores, boyas, muellaje y otros

(En dólares)

	Por recalada	Observaciones
<b>Puertos argentinos</b>		
Buenos Aires .....	1.277.71	Muelles.
Rosario .....	1.031.49	Muelles elevadores.
Rosario .....	1.950.78	Muelles elevadores.
<b>Puertos brasileños</b>		
Río de Janeiro .....	1.089.72	Muelle, m/m 10 días estadía.
Santos .....	1.087.07	Muelle, m/m 10 días estadía.
<b>Puertos chilenos</b>		
Iquique .....	31.77	En muelle; a la gira US\$. 19.67.
Antofagasta .....	58.87	En muelle; a la gira US\$. 31.97 diarios.
Valparaíso .....	77.92	En muelle; a la gira US\$. 19.67 nn 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.
<b>Puertos ecuatorianos</b>		
Guayaquil .....	240.00	A la gira en Río Guayas.
<b>Puertos norteamericanos</b>		
San Francisco, Calif. ..	414.78	En el muelle.
Nueva York .....	689.00	Muelle de Brooklyn.
Nueva York .....	756.00	Muelle de la Isla Manhattan.
Boston .....	408.55	Muelle.
<b>Puertos peruanos</b>		
Ilo .....	13.72	En la boya.
Mollendo .....	18.92	En la boya.
Callao .....	316.62	En el muelle.
<b>Puertos uruguayos</b>		
Montevideo .....	358.97	Muelles.
Montevideo .....	118.14	A la gira para combustible.

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

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 dó-

lar 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

<sup>1</sup> Cotización al 8 de febrero de 1953.

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, en especial el de no considerar 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 examina las características de la estructura de pagos en la zona sur, a poco de renovarse en marzo último entre Brasil y Uruguay el convenio naviero arriba aludido, por razones de economía de dólares las autoridades de este último país dispusieron que los fletes contratados en buques distintos de los de naciones de origen o de destino de la mercadería transportada, sólo podrán ser cubiertos en moneda de cuenta. Las líneas navieras chilenas, que siguiendo sus itinerarios semicirculares entre uno y otro océano efectuaban el transporte de carga entre puertos brasileños y uruguayos y también entre el Perú y Montevideo, se vieron parcialmente desplazadas de los recorridos mencionados, en los que simultáneamente incrementaron sus servicios algunos buques europeos de países unidos a Uruguay por el régimen de pago en cuenta.

#### 8. COORDINACIÓN NAVIERA

A principios de 1952 hubo algunos contactos entre empresas navieras de Argentina y Chile para examinar las perspectivas de aceptación que encontraría la idea de unirse dentro de una especie de conferencia de fletes, destinada a asegurar a las líneas regulares de tráfico entre las costas meridionales de ambos océanos, una clientela estable, a la que se ofrecería cierta seguridad de embarque oportuno, precio fijo para acarreo de productos básicos y, en todo caso, uniforme para mercaderías iguales y tal vez

una bonificación de pago anual en favor de los importadores y exportadores que hubieran empleado en cada ejercicio sólo naves de la conferencia.<sup>1</sup> En los mismos contactos se consideró que la vinculación inicial entre empresas navieras de ambos países podría referirse a la elaboración en común acuerdo de una tarifa para los buques que salen de Chile a Argentina, tarifa que se procuraría relacionar con la determinación de fletes que para las naves que vienen de ese país señala su Ministerio de Transportes.

Posteriormente y por causa, al parecer, de la incertidumbre que comenzó a caracterizar al mercado mundial de transporte marítimo desde el segundo 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 de América Latina, se une 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,<sup>2</sup> 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.

---

<sup>1</sup> En el transporte de madera entre Brasil y Argentina, se bonifica anualmente con 5 por ciento del valor de los fletes pagados, a los exportadores que emplean sólo naves de la respectiva conferencia.

<sup>2</sup> 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 transportada 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.

## Anexo 1: MARINAS MERCANTES NACIONALES Y LÍNEAS DE NAVEGACIÓN EN LA ZONA SUR

### 1. CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

Para mejor comprensión de las características del tráfico marítimo en la zona sur de América Latina, se ofrece a continuación una breve síntesis de la situación de las marinas mercantes locales, referida al número de unidades de cada bandera, al tonelaje deadweight y a la clasificación de sus buques por edad y velocidad. Adviértase, sin embargo, que esa síntesis, que es la contenida en los cuadros por país que van a continuación, no es completa, aunque es representativa de la posición naviera de cada uno. En esta materia, como en la mayoría de las que atañen a las marinas mercantes nacionales y tal como se dijo en la introducción al capítulo sobre Transporte Marítimo, la información oficial disponible por lo general no es reciente, o se refiere sólo a las empresas principales de navegación de cada país, o no señala los datos básicos indispensables.

Los Cuadros 37 y 38 definen las principales características de los buques de las dos empresas navieras argentinas que, en conjunto, poseen 76 por ciento del total del tonelaje a flote de esta república.

Del análisis de esos cuadros 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, entendiendo 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 23,5 por ciento de las naves argentinas comprendidas en el Cuadro 37 se hallan en este último caso.

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

Los datos de velocidad disponibles corresponden sólo

**Cuadro 37**

ARGENTINA: NAVES DE LA FLOTA MERCANTE DEL ESTADO Y DE LA FLOTA ARGENTINA DE NAVEGACIÓN DE ULTRAMAR

Tonelaje Deadweight	Edad (años)						Total	% sobre total flota
	0 — 5	6 — 10	11 — 20	21 — 30	31 — 40	más de 40		
2.000 — 5.000	4		2	1	2		9	14,1
5.001 — 7.000	2	5		2	1	1	11	17,2
7.001 — 10.000	16	5		1	6		28	43,7
más de 10.000	3	12		1			16	25,0
Total	25	22	2	5	9	1	64	100,0
% sobre total flota	39,0	34,4	3,1	7,8	14,1	1,6	100,0	

FUENTE: *The Times of Argentina (Weekly Shipping Journal)*, 7 de Enero de 1952).

**Cuadro 38**

ARGENTINA: NAVES DE LA FLOTA MERCANTE DEL ESTADO

Velocidad media (nudos)	Edad (años)						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.

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.

Las 87 naves que componen la flota del Lloyd Brasileño, que es la mayor empresa de navegación que posee Brasil, sirven a su transporte marítimo de ultramar y de cabotaje. Al primero dedica alrededor de 20 naves, que son las más modernas, casi todas de más de 7.900 toneladas deadweight y 16 nudos de velocidad media. Estas

**Cuadro 39**

BRASIL: NAVES DEL LLOYD BRASILEÑO, CLASIFICADAS SEGUN EL TONELAJE

Tonelaje Deadweight	Edad (años)						Total	% sobre total flota
	0 — 5	6 — 10	11 — 20	21 — 30	31 — 40	más de 40		
1.000 — 5.000		4	5	1	2	16 <sup>a</sup>	28	32,2
5.001 — 7.000		12			3	5	20	23,0
7.001 — 10.000	20			1	9	7	37	42,5
más de 10.000					2		2	2,3
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>16</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>16</b>	<b>28</b>	<b>87</b>	<b>100,0</b>
% sobre total flota	23,0	18,4	5,7	2,3	18,4	32,2	100,0	

FUENTE: Lloyd Brasileiro, Relatorio 1950.

a) Incluye 3 barcos de menos de 1.000 toneladas d. w. cada uno.

**Cuadro 40**

BRASIL: NAVES DEL LLOYD BRASILEÑO, CLASIFICADAS SEGUN LA VELOCIDAD

Velocidad media (nudos)	Edad (años)						Total	% sobre total flota
	0 — 5	6 — 10	11 — 20	21 — 30	31 — 40	más de 40		
Menos de 8				1	1	10	12	13,8
8 — 10		12		1	7	11	31	35,6
11 — 13		4	5		8	5	22	25,3
14 — 16	20					2	22	25,3
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>16</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>16</b>	<b>28</b>	<b>87</b>	<b>100,0</b>
% sobre total flota	23,0	18,4	5,7	2,3	18,4	32,2	100,0	

FUENTE: Lloyd Brasileiro, Relatorio 1950.

naves movilizaron en 1950 el 98,5 por ciento del tonelaje del comercio exterior brasileño transportado en buques nacionales.

De los Cuadros 39 y 40 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 sca, de más de 20 años. 28 barcos (el 32,3 por ciento) son de pequeño tonelaje, es decir, de menos de 5.000 toneladas d. w., mientras 56 (el 64,3 por ciento) poseen una capacidad unitaria de carga que fluctúa entre 5.000 y 9.000 toneladas d. w. 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 150.000 toneladas d. w. Dentro de la primera etapa de este programa, a breve plazo se proyecta adquirir 5 unidades de 8.500 toneladas d. w. cada una.

Las 18 naves indicadas en el Cuadro 41 pertenecen a tres empresas: la 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 incluye también un barco tanque, de la Sociedad de Navegación Petrolera, construido en 1952, de 16.785 toneladas deadweight. Once de las 18 naves comprendidas en el cuadro, es decir, 61,1 por ciento del total, son nuevas (de menos de 10 años) y siete tienen más de 20 años. Entre éstas hay tres de más de 40 años. La mitad de las unidades poseen una capacidad unitaria de carga de cerca de 6.300 toneladas d. w. y cinco de ellas (27,7 por ciento), son de casi 10.000 toneladas d. w. cada una.

La Compañía Interoceánica agregará a su flota, en 1953, un buque que se construye en España, de 5.800 toneladas d.w. y velocidad media de 12 nudos. En el



Cuadro 41

## CHILE: NAVES DE SERVICIO EXTERIOR

Tonelaje Deadweight	Edad (años)						Total	% sobre total flota
	0 — 5	6 — 10	11 — 20	21 — 30	31 — 40	más de 40		
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	9	—	2	2	3	18	100,0
% sobre total flota	11,1	50,0	—	11,1	11,1	16,7	100,0	

FUENTE: Asociación Nacional de Armadores, Valparaíso, Chile.

mismo año, la Sudamericana de Vapores incrementará la suya con un barco metalero de 10.000 toneladas d.w. La velocidad media de las naves que atienden el servicio exterior chileno varía entre 9 y 12 nudos, a excepción de 5 barcos de la Sudamericana de Vapores, que desarrollan 15 nudos. El servicio de cabotaje en el litoral de Chile se cubre por 42 unidades, con un total de 104.966 toneladas d.w., o sea, de un promedio de 2.500 toneladas por nave.

La Corporación Peruana de Vapores posee 13 naves de más de 1.000 toneladas de registro bruto (Cuadro 42). Seis de ellas son nuevas y siete tienen más de 20 años. Ocho son de menos de 4.000 toneladas de registro bruto y sólo dos son de capacidad superior a 7.000 toneladas.

La flota mercante uruguaya es reducida (Cuadro 43). 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 44, que señala la relación entre su tonelaje y el del resto del mundo.

## 2. LÍNEAS DE NAVEGACIÓN

La intervención de la flota argentina en el comercio

intrazonal tiene lugar principalmente en el sector del intercambio argentino-brasileño. Algunos de los buques que efectúan este tráfico participan también en el transporte de mercadería brasileña a Europa y Estados Unidos y en las importaciones que realiza el Brasil desde esos mercados. Del tonelaje total del comercio exterior brasileño, la marina mercante argentina acarrió 12,9 por ciento en 1949 y 8,1 en 1950. En ese mismo año, la participación de las naves del Brasil en su propio comercio exterior fué sólo de 7,3 por ciento.

Siete buques argentinos, de la Flota Mercante del Estado, y últimamente dos de Navemar, S. A., realizan viajes entre los puertos del Río de la Plata y los del Pacífico Sur, subiendo en ocasiones hasta la costa peruana. En 1952, la frecuencia de estos viajes fué estimulada por el debilitamiento de la demanda de bodegas en el sector del comercio argentino-brasileño, producido en especial por la disminución de las exportaciones trigueras argentinas a Brasil.

La flota brasileña, absorbida por los requerimientos del cabotaje, se hace presente casi sólo en los sectores de su comercio con Argentina y Uruguay, donde tiene una intervención minoritaria.

La línea regular más constante en el tráfico entre el Atlántico y el Pacífico Sur es la que mantiene la Compañía Chilena de Navegación Interoceánica, que con siete naves moviliza desde 1940 la mayoría de los productos

Cuadro 42

## PERÚ: NAVES DE LA CORPORACIÓN PERUANA DE VAPORES

Tonelaje de registro bruto	Edad (años)						Total	% sobre total flota
	0 — 5	6 — 10	11 — 20	21 — 30	31 — 40	más de 40		
Menos de 4.000		4		3		1	8	61,5
4.001 — 6.000						3	3	23,1
6.001 — 8.000		2					2	15,4
Total	—	6	—	3	—	4	13	100,0
% sobre total flota	—	46,1	—	23,1	—	30,8	100,0%	

FUENTE: Corporación Peruana de Vapores.

que componen el comercio brasileño-chileno<sup>1</sup> y cerca de 20 por ciento de la carga marítima sólida que va desde Argentina y Uruguay a Chile y viceversa.

**Cuadro 43**

**URUGUAY: NAVES DE SERVICIO EXTERIOR**

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

a) Incluidas las cámaras frigoríficas, cuya capacidad es de 7.032 m<sup>3</sup>.

Una segunda línea chilena, la Compañía de Muelles Población Vergara, con tres naves, cubrió regularmente hasta el año pasado el transporte de azúcar peruano para consumo de Chile y Uruguay y el de la carne congelada que Argentina exporta a Perú. Desde 1952, la excesiva oferta de espacio en el recorrido del Atlántico al Pacífico, la 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 semi-regulares 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 tanto las líneas regulares como las semi-regulares, 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<sup>2</sup> 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.

<sup>1</sup> En 1946-51 transportó alrededor de 70 por ciento del tonelaje total intercambiado entre Brasil y Chile.

<sup>2</sup> En 1951, las naves uruguayas transportaron alrededor de 58 por ciento de la exportación del Uruguay al Brasil y 2 por ciento de su importación desde ese país.

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 líneas regulares que unen a los puertos meridionales de ambos océanos, se halla la norteamericana Moore McCormack, que efectúa viajes circulares desde la costa oeste de los Estados Unidos, pasando por el Canal de Panamá hacia el Atlántico Sur y regresando al hemisferio norte por el Pacífico. Recientemente, con motivo de la disminución de actividades de la Compañía de Muelles Población Vergara, la Moore McCormack estableció un servicio mensual regular entre el Río de la Plata y el Callao. Existe también una línea noruega, la Westfal Larsen, que trafica desde la costa de los Estados Unidos en torno de Sudamérica, siguiendo el recorrido inverso de la Moore McCormack. Además de los servicios regulares indicados, diversos "tramps" y "outsiders", que generalmente viajan

**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)

País	Tonelaje 1951 Total bruto	Porcentaje del tonelaje mundial 1951	1939
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
U.R.S.S. ....	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	100,00

FUENTE: Lloyd's Register of Shipping. Londres.

vacíos desde el Atlántico Sur, para cargar salitre en los puertos de Chile o para abastecerse de petróleo en Perú, realizan apariciones imprevistas, tenidas por las líneas regulares, ya que al venir en lastre o semi-lastre pueden ofrecer sus bodegas a precios reducidos y siempre que el flete les sea pagado en dólares de libre disposición.

En el tráfico por el Pacífico Sur intervienen diversas líneas extranjeras. Entre ellas la Grace Line, estadounidense, con 9 barcos y un total de 90.000 toneladas; la West Coast Line, danesa, también con 9 barcos de cerca de 50.000 toneladas en total; la Pacific Steam Navigation Company, inglesa, con 10 naves y 90.000 toneladas; la Knutsen Line, noruega, con 7 unidades y 70.000 toneladas en total, y la Johnson Line, sueca, con 5 naves de un total de 42.000 toneladas.

## Anexo 2: AUMENTO DE COSTO DE TRANSPORTE POR DESEQUILIBRIO DEL TRAFICO ENTRE EL ATLÁNTICO Y EL PACÍFICO SUR

El fenómeno del desnivel entre la cantidad de carga que se moviliza entre el Atlántico y el Pacífico Sur y viceversa, que fué analizado en el capítulo sobre Transporte Marítimo, origina en los costos de los respectivos servicios navieros 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 esta 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 del 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 tráfico. La separación entre gastos directos e indirectos, que es de sumo interés, es difícil de calcular, pues hay muchos gastos que participen de ambos caracteres, tales como la depreciación del equipo, que depende del tráfico en gran parte, pero que se sigue originando aunque éste se suspenda, ya que los bienes físicos quedan sujetos a la acción del tiempo y a la obsolescencia. Los valores obtenidos con la ecuación (1) que incluye en sus coeficientes el costo medio de transporte, son por consiguiente válidos para un aprovechamiento medio de la capacidad de carga, una velocidad media, etc.

Ahora bien, para determinar la influencia que sobre los costos de operación de las naves tiene el desequilibrio de tráfico entre el Atlántico y el Pacífico Sur, a que se hizo mención en el capítulo sobre Transporte Marítimo, e introduciendo en la ecuación (1) el factor de aprovechamiento de las bodegas, se tiene:

$$y^2 = \frac{(Lw + Dw)^2}{\rho^2 \cdot Dw^2} (-Cx^2 - Ex - F)$$

en que:  $Lw$  = tara, o peso del barco descargado (light-weight)

$Dw$  = peso de la carga, incluyendo combustibles (dead-weight)

$$\rho = \frac{Lw_m + Dw_m}{Dw_m}$$

los sub-índices  $m$  indicando valores medios.

Si consideramos las naves chilenas que atienden el servicio entre Chile y los países del Atlántico Sur, tendremos que en este caso  $\rho$  vale aproximadamente 1,9. Para destacar la influencia del desequilibrio del tráfico, estudiaremos la variación del costo de transporte para un barco de 6.300 toneladas deadweight, con un 95% de aprovechamiento en el sentido Pacífico-Atlántico, en dos casos: a) con un 75 por ciento de aprovechamiento en el viaje de retorno, y b) con un 20%.

En el primer caso se tendría, redondeando las cifras:

$$Lw = 3.700 \text{ toneladas}$$

$$Dw_1 = 6.040 \quad "$$

$$Dw_2 = 4.980 \quad "$$

Las dos últimas cifras se obtuvieron calculando el aprovechamiento de las naves sobre la base de su capacidad útil de carga, que alcanza a más o menos 84 por ciento del tonelaje d.w. El 16 por ciento restante corresponde al peso del combustible, de la tripulación, del agua, víveres, etc.

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:

$$y_1^2 = \left[ \frac{Lw (2 Dw_1 - Dw_2)}{\rho Dw_1^2} \div \frac{1}{\rho} \right]^2 (-Cx^2 - Ex - F) \quad (2)$$

y en el sentido Atlántico-Pacífico:

$$y_2^2 = \left[ \frac{Lw + Dw_1}{\rho Dw_1} \right]^2 (-Cx^2 - Ex - F) \quad (3)$$

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:

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

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

La elevación relativa del costo de transporte en el sen-

tido 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 75 por ciento de aprovechamiento de las bodegas incide en un alza de 6,3 por ciento en el costo de transporte del sentido con más tráfico.

En el segundo caso, en que el aprovechamiento es de 20 por ciento, se tiene que  $Dw_2 = 2.060$  toneladas.

Entonces:

$$y_1^2 = \left[ \frac{3,7 (12,08 - 2,06)}{1,9 \cdot 36,6} + \frac{1}{1,9} \right]^2 (-Cx^2 - Ex - F)$$

El costo en el otro sentido no varía, y ahora la relación entre los costos en ambos sentidos vale:

$$\frac{y_1}{y_2} = \frac{(3,7 \cdot 10,02 + 36,6) 6,04}{36,6 \cdot 9,74} = 1,25$$

El aumento del costo de transporte en el sentido Pacífico-Atlántico motivado por el retorno casi en lastre (20 por ciento de aprovechamiento) alcanza por lo tanto a 25 por ciento. Esta deducción teórica de la influencia del desequilibrio del tráfico sobre los costos de transporte da cifras muy ajustadas a la realidad para el transporte ferroviario. Para el tráfico marítimo, las cifras obtenidas para la elevación de los costos de transporte pueden estimarse inferiores a las reales, pues en este caso los gastos indirectos son notoriamente más altos que los que en condiciones parecidas afectan a la actividad ferroviaria. En todo caso, el resultado del cálculo sirve para poner de relieve la influencia mínima que el desequilibrio en el tonelaje que se moviliza entre el Pacífico y el Atlántico ejerce sobre los costos y, por ende, sobre las tarifas de fletes.



**SEGUNDA PARTE**

**ESTUDIOS DE PRODUCTOS DE INTERCAMBIO**





## INTRODUCCION

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 interlatinoamericano 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 cuantía 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 semi-manufacturados, 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 informes provisionales mencionados ponen de manifiesto un conjunto de hechos y tendencias que ilustran sobre los problemas y perspectivas del intercambio de productos de fundamental importancia para las relaciones comerciales interlatinoamericanas, es obvio que no podrían derivarse de ellos conclusiones definitivas, sin extender antes la investigación correspondiente a los demás países que en la región son proveedores o importadores de los mismos productos.

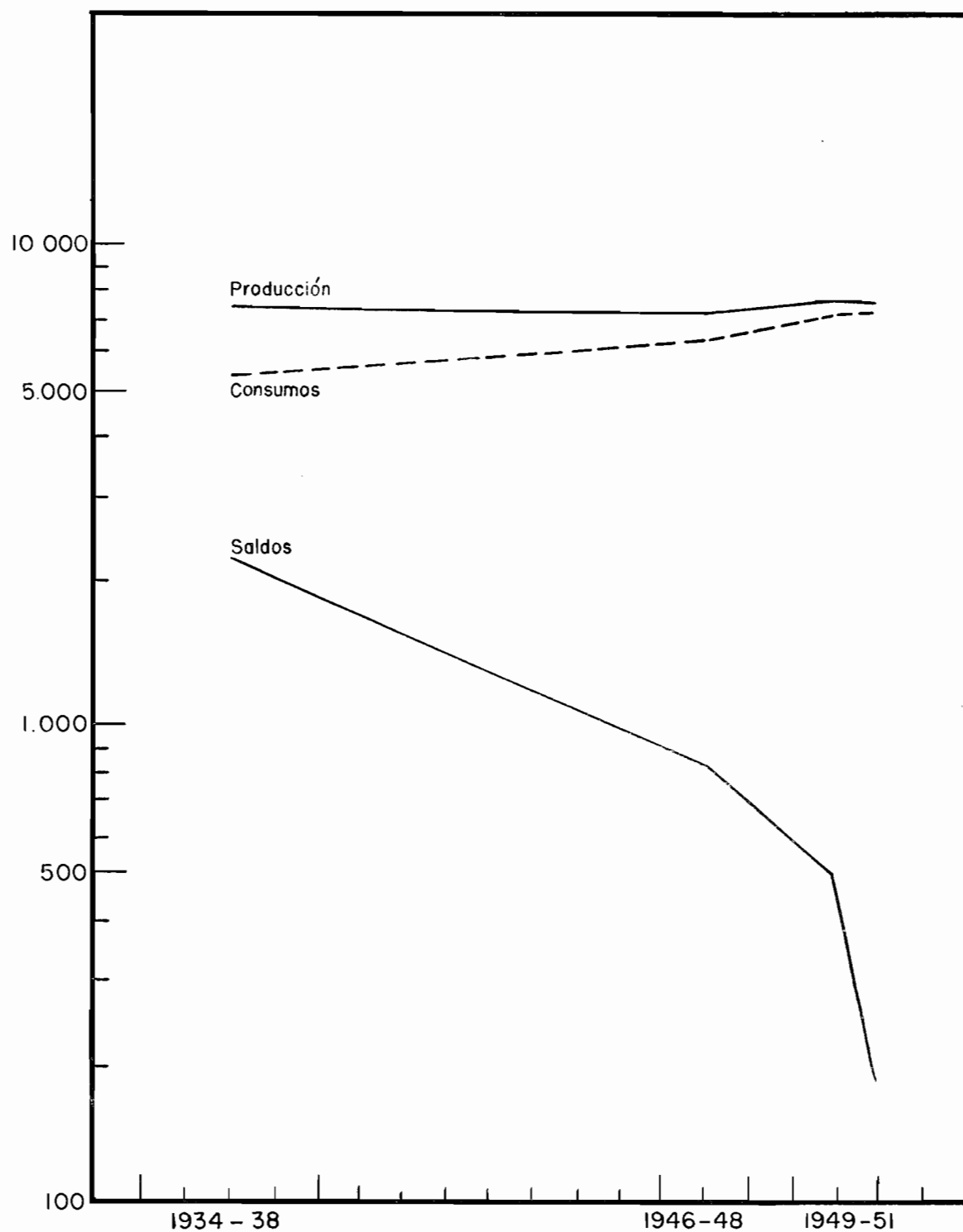
El estudio del comercio en el ramo de manufacturas ofrece particulares complejidades, en especial y según se dijo antes, por las diferentes nomenclaturas empleadas por las estadísticas oficiales. La labor de compilación y clasificación ya efectuada por la Secretaría Ejecutiva y que evidencia el fenómeno regresivo que pesa sobre la mayor parte de los renglones de ese comercio, no permite adelantar, por ahora, más apreciaciones que las de orden muy general contenidas en el Capítulo I y que, en otro aspecto, dan la base para determinar la orientación que en el futuro deberían seguir los trabajos de esclarecimiento de este problema fundamental para la complementariedad y especialización de las exportaciones en América Latina.

**Gráfico 3**

TRIGO: PRODUCCIÓN, CONSUMO Y EXPORTACIÓN NETA DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

Miles de toneladas

Escala semi-logarítmica



NOTA: Año 1951, potencial.  
Comisión Económica para América Latina, Naciones Unidas.

## Capítulo VI

### EL TRIGO

#### 1. INTRODUCCIÓN

El producto más importante en el intercambio de la zona sur de América Latina es el trigo,<sup>1</sup> cuya posición presente en ese intercambio parece determinada por tres hechos básicos:

- la falta de paralelismo entre sus curvas de producción y de consumo ha originado una considerable disminución de los saldos exportables netos. (Véase el Gráfico 3.)
- la reducción de las disponibilidades para exportar ha provocado una notable contracción del autoabastecimiento de la zona sur a través de su propio intercambio, obligando a los países importadores de trigo a distraer una parte de sus recursos en dólares para adquirir ese cereal en otras regiones. (Véase el Gráfico 4.)
- La perspectiva para los años próximos presenta síntomas de reacción favorable, a causa de los programas de

fomento de la producción triguera puestos en práctica en la mayor parte de los países de la zona sur y en especial en Argentina. De cumplirse satisfactoriamente esos programas, la zona sur, además de autoabastecerse, con el consiguiente robustecimiento del comercio recíproco de sus países, dispondría de importantes saldos netos de exportación.

Analizaremos primero los elementos de la situación actual y luego haremos el examen de las perspectivas para el futuro.<sup>2</sup>

#### 2. SITUACIÓN ACTUAL: PRODUCCIÓN Y CONSUMO

La disparidad entre las tendencias evolutivas de la producción y del consumo de trigo en la zona sur reduce los saldos exportables netos, según puede verse en el Cuadro 45.

Cuadro 45

TRIGO: PRODUCCIÓN, CONSUMO Y EXPORTACIÓN NETA DE LOS PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

Periodos	Producción 1000 tons.	Consumo global 1000 tons.	Saldo exportable neto 1000 tons.	Población 1000 hab.	Consumo por persona kilos/año
1934-38 .....	7.591,6	5.357,3	2.234,3	68.038	78,7
1946-50 .....	7.120,2	6.460,0	660,2	85.090	75,9
1949-51 .....	7.468,4	7.002,0	466,4	90.339	77,4
1951 .....	7.868,0	7.297,0	576,4	92.337	78,9

FUENTE: Anuarios Estadísticos y de Comercio Exterior.

La considerable disminución de los saldos exportables netos que revela este cuadro arranca principalmente del aumento del consumo global frente a una producción casi estancada. En el período comprendido entre 1934/38 y 1949/51, las cosechas disminuyeron en 123.200 toneladas mientras el consumo global en el mismo período subía en 1.939.000 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 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 por persona:

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 5.)

Un examen detallado de los datos de producción y consumo de cada uno de los países de la zona permite señalar situaciones muy diferentes, según se ve en los Cuadros 46, 47 y 48.

En cuanto a la producción, cuatro países han visto aumentar su cosecha: Brasil, Chile, Perú y Uruguay. De

<sup>1</sup> En el presente 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 cifras de exportación o importación.

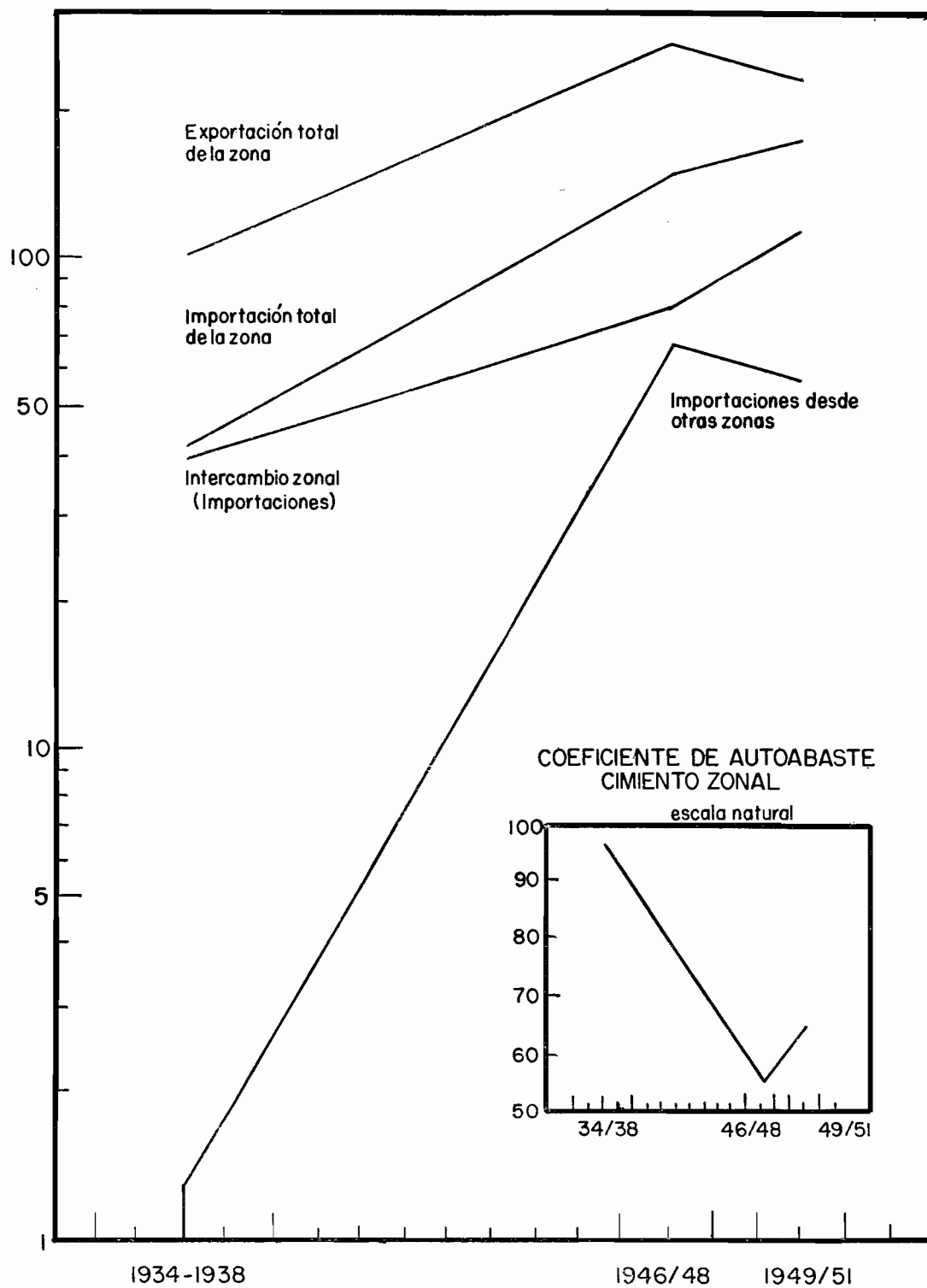
<sup>2</sup> Por "situación actual" entendemos la relación entre el consumo alcanzado en el año 1951 y el promedio trienal de las cosechas entre 1949 y 1951, lo que se justifica por la distinta naturaleza de los factores determinantes: primacía de la constante del crecimiento demográfico en cuanto al consumo y necesidad de ponderar el efecto muy variable de las influencias climáticas en cuanto al volumen de las cosechas. Por igual razón hemos excluido los guarismos del año 1952, que reflejan la distorsión producida por una extraordinaria sequía en Argentina. Los datos estadísticos de los últimos años son todavía en parte provisionales, pero el margen posible de ulteriores rectificaciones no puede influir mayormente en las conclusiones.

**Gráfico 4**

AMÉRICA LATINA, ZONA SUR: INTERCAMBIO ZONAL DE TRIGO

Millones de dólares

Escala semi-logarítmica



Comisión Económica para América Latina, Naciones Unidas.

Cuadro 46

## TRIGO: PRODUCCIÓN EN LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(1000 toneladas)

Años	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Uruguay	Total zona sur
Promedio 34/38 .....	6.127,7	33,0	144,0	849,9	..	76,3	360,7	7.591,6 <sup>a</sup>
1946 .....	3.907,0	14,0	212,5	904,5	1,3	90,6	216,6	5.346,5
1947 .....	5.615,0	14,0	359,4	899,0	2,0	127,0	181,8	7.198,2
1948 .....	6.500,0	24,0	405,1	1.026,4	1,1	136,8	423,5	8.516,9
Promedio 46/48 .....	5.340,7	17,3	325,7	943,3	1,5	118,1	274,0	7.020,6
1949 .....	5.200,0	28,0	437,5	1.113,5	2,2	129,0	518,3	7.427,3
1950 .....	5.144,0	..	532,0	821,4	0,75	131,0	452,0	7.109,0 <sup>b</sup>
1951 .....	5.796,0	..	495,0	975,1	0,5	138,0	435,0	7.867,6 <sup>b</sup>
Promedio 49/51 .....	5.380,0	28,0	488,2	970,0	1,2	132,7	468,4	7.468,3
1952 .....	2.050,0	..	580,0	988,0	..	146,0	472,6	4.265,1 <sup>c</sup>

FUENTE: Anuarios Estadísticos.

a) Sin incluir Paraguay.

b) Incluyendo Bolivia con la cifra de 1949.

c) Incluyendo Bolivia con la cifra de 1949 y Paraguay con la de 1951.

ellos, tres presentan un incremento proporcional de la producción de trigo respecto a su desarrollo demográfico; en Chile, al contrario, la población creció más que su

Cuadro 47

## PRODUCCIÓN DE TRIGO Y POBLACIÓN EN CUATRO PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA — ÍNDICES DE AUMENTO COMPARADOS

Países	Aumento de la población 1949/51 s/ 1934/38	Aumento de la producción 1949/51 s/ 1934/38
	%	%
Brasil .....	37,6	238,9
Chile .....	24,0	14,1
Perú .....	20,9	75,0
Uruguay .....	15,7	29,6

FUENTE: Anuarios Estadísticos.

producción de trigo, lo que provocó un vuelco de la posición del país, que de exportador marginal en 1934-38, pasó a ser importador en los últimos años.

La falta de datos estadísticos completos impide hacer comparaciones precisas para Bolivia y Paraguay. En este último país la producción de trigo es prácticamente nula, habiendo llegado en el mejor de los años a 2.200 toneladas. En Bolivia el promedio 1947/49 es inferior en 33 por ciento al promedio 1934/38, pero con tendencia a una recuperación parcial.

Finalmente, en Argentina la producción baja de 6.127.700 a 5.380.000 toneladas entre 1934/38 y 1949/51 o sea registra una reducción del 12,2 por ciento, frente a un aumento de población de 32,6 por ciento.

La disminución de las cosechas argentinas (— 747.700 toneladas) sobrepasa los aumentos obtenidos por el conjunto de los cuatro países enumerados en el cuadro 47 (+628.400 toneladas).

Evidentemente la situación triguera de Argentina es la clave de todo el problema para la zona sur, por ser

Cuadro 48

## CONSUMO DE TRIGO EN LOS PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

Países	Consumo global aparente 1000 toneladas			Población estimada 1000 habitantes <sup>b</sup>			Consumo por persona kilos por año		
	1934-38	1946-48	1949-51	1934-38	1946-48	1949-51	1934-38	1946-48	1949-51
Argentina <sup>a</sup> .....	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 FAO 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.

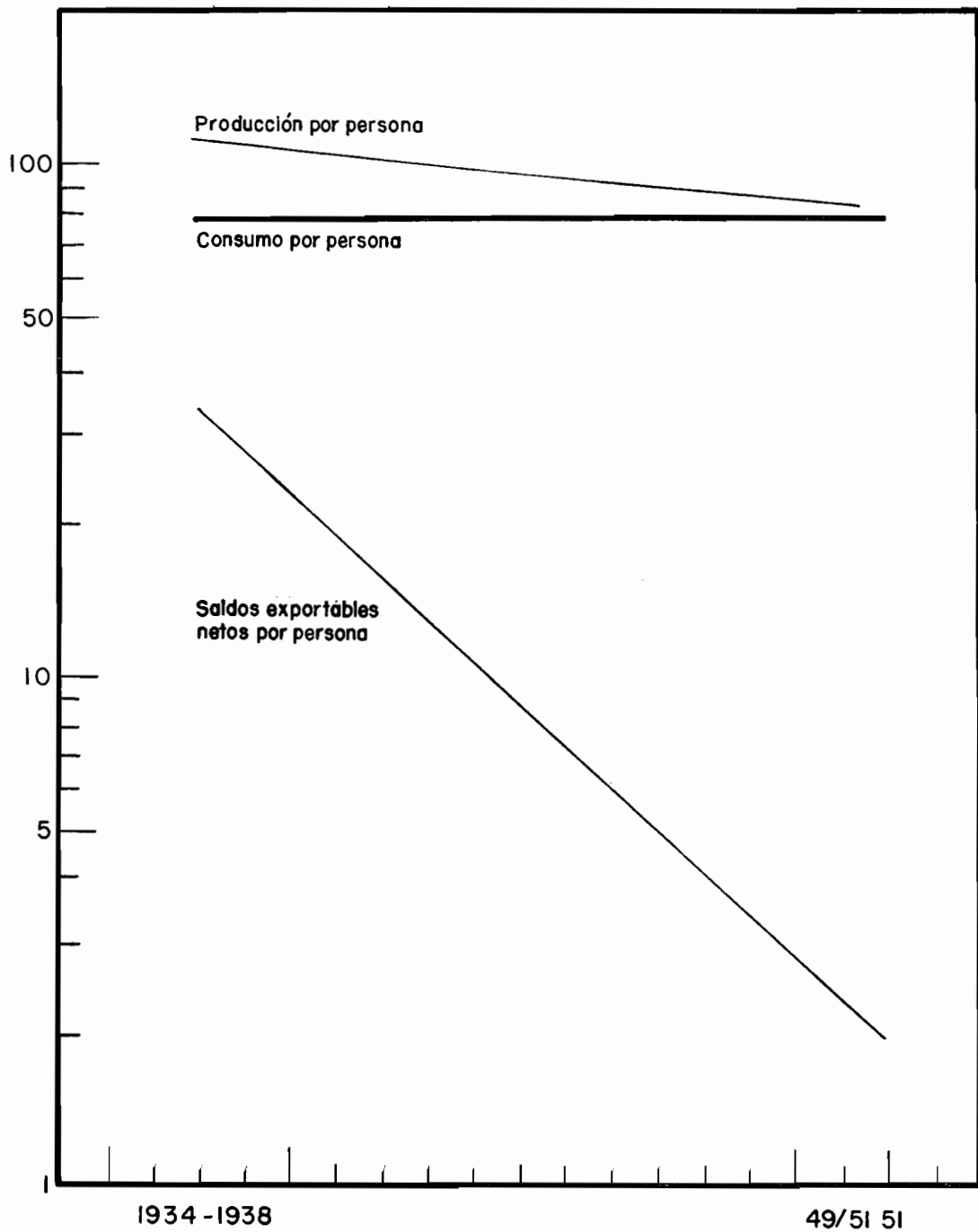
b) Para el promedio 1949-51 se han tomado las cifras de 1950.

**Gráfico 5**

TRIGO: PRODUCCIÓN, CONSUMO Y SALDOS EXPORTABLES POR PERSONA EN LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

Kilogramos por año

Escala semi-logarítmica



Comisión Económica para América Latina, Naciones Unidas.

dicho país el productor, consumidor y exportador máximo de esa misma zona.

En cuanto al consumo, también hay situaciones dispares entre las repúblicas de la zona sur. El consumo global aumentó en todas ellas pero en proporciones variables, de modo que su nivel por persona es a veces superior y a veces inferior al que era quince años atrás, según lo muestra el Cuadro 48.

Después de una caída pronunciada durante la época de escasez mundial de mediados de 1946 a mediados de 1948, las cifras del consumo vuelven a subir, en conjunto, casi al nivel de preguerra. Su nivel mejora fuertemente en Perú y en forma sensible en Brasil, Chile y Uruguay. Parece también haber aumentado en Bolivia y Paraguay, pero, tal como ya se indicó, para esos dos países se carece de datos precisos. Finalmente, se nota un descenso notable en Argentina. Han influido en esos hechos factores múltiples y a veces opuestos. Así por ejemplo, la disminución del consumo en Argentina resulta de un nivel de vida más alto, que influye en la sustitución parcial del pan en la dieta popular, por alimentos más variados. Al revés, el mismo factor básico, es decir el mejoramiento del nivel de vida, produce un aumento del consumo promedio de trigo en Brasil,<sup>1</sup> donde actúa además un factor demo-geográfico: el de la mayor concentración de la población en las áreas meridionales, más templadas, y un factor económico-social: el mayor aumento proporcional de la población urbana y obrera. Esta última observación cabe también para el Perú.

Los niveles actuales del consumo de trigo por persona pueden considerarse satisfactorios en Argentina, Uruguay y Chile. En los demás países de la zona sur queda todavía un importante margen de aumento posible y deseable.

### 3. EVOLUCIÓN DEL INTERCAMBIO HASTA 1951

La posición del trigo en el comercio recíproco de los países de la zona sur ha sufrido cambios serios en la postguerra.

## Cuadro 49

### TRIGO: IMPORTANCIA RELATIVA EN EL COMERCIO INTERLATINOAMERICANO DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(Valores en miles de dólares)

	1934-38	1946-48	1949-51
Valor global de todos los productos exportados por los países de la zona sur hacia la misma zona ...	94.940	392.567	395.941
Valor f. o. b. del trigo exportado por países de la zona sur hacia la misma zona .....	36.813	70.398	100.174
% del trigo sobre el total .	38,8	17,9	25,3
Valor global de todos los productos importados por los países de la zona sur desde la misma zona ...	102.900	421.105	446.599
Valor c. i. f. del trigo importado por países de la zona sur desde la misma zona .....	39.781	81.067	117.328
% del trigo sobre el total .	38,7	19,3	26,3
% del trigo sobre el total del intercambio zonal ...	38,7	18,6	25,8

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior.

El descenso de la significación del trigo en el comercio intrazonal, que se muestra claramente en el Cuadro 49, es paralelo a la disminución de las exportaciones de Argentina, según puede verse en el Cuadro 50.

Conviene anotar que la caída de 89,1 a 59,5 por ciento, entre 1934-38 y 1946-51, que sufre la participación

## Cuadro 50

### PARTICIPACIÓN DE ARGENTINA EN EL ABASTECIMIENTO DE TRIGO DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

Promedios anuales

Períodos	Exportación total de trigo argentino 1.000 tons.	Exportación de Argentina hacia la zona sur		Importaciones totales de trigo en zona sur 1.000 tons.	Importaciones desde Argentina (%)
		1.000 tons	%		
1934-38 .....	3.349,1	1.109,5	33,5	1.245,4	89,1
1946-48 .....	1.984,8	538,5	27,2	1.188,0	45,3
1949-51 .....	2.379,0	997,1	42,0	1.675,1	59,5

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior.

Argentina en las importaciones netas de los demás países de la zona, comporta una reducción menos intensa en

<sup>1</sup> Ese hecho se explica por la diferencia en el nivel medio de los ingresos entre los dos países.

volumen, el que sólo disminuye en 10 por ciento. Por otra parte, la participación de la zona sur en las exportaciones argentinas ha aumentado, pasando de 33 por ciento en 1945/48 a 42 por ciento en 1949/51, después de una caída temporal a 27 por ciento en 1946/48. Estas

fluctuaciones resultan evidentemente de las tendencias opuestas entre la disminución de la producción argentina y el aumento de las importaciones en los otros países.

Si se agregan las exportaciones de Chile y Uruguay

hacia la zona sur, las cifras se modifican de manera apreciable y aparece mayor la proporción de autoabastecimiento zonal, según puede verse en el Cuadro 51, que se inserta a continuación.

**Cuadro 51**

**IMPORTANCIA RELATIVA DEL TRIGO EN EL COMERCIO INTERLATINOAMERICANO  
DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA**

Períodos	Exportaciones totales de trigo de Argentina, Chile, Uruguay 1.000 tons.	Exportaciones hacia la zona sur		Importaciones totales de trigo en zona sur 1.000 tons.	Importaciones desde Argentina, Chile, Uruguay (%)
		1.000 tons.	%		
1934-38 .....	3.448,8	1.170,2	33,9	1.245,4	93,6
1946-48 .....	2.038,7	582,7	28,7	1.188,0	49,0
1949-51 .....	2.486,4	1.077,8	43,4	1.675,1	64,4

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior.

En la reducción relativa del intercambio zonal influyó la crisis mundial del trigo de los años 1946 a 1948. Como Argentina no pertenecía a la organización de los "Combined Food Boards" en Washington, acudieron a ella numerosos países importadores, que obligados a un severo racionamiento, trataban de obtener abastecimientos adicionales de grano. Las consecuencias fueron una notable diversificación en el destino de la exportación argentina y una reducción concomitante de sus envíos a los países vecinos, amén de una alza de precios. En 1937/38, Bélgica, Brasil, Italia, los Países Bajos y el Reino Unido absorbieron 80 por ciento de las exportaciones argentinas. En 1946/48 la participación de esos compradores tradicionales bajó a menos de 50 por ciento.

Pasada la escasez, el intercambio zonal reveló la tendencia a recuperar en parte su fisonomía anterior. Empero, las consecuencias de lo ocurrido en los años difíciles no pudieron borrarse por completo. Algunos de los nuevos clientes de Argentina siguieron adquiriéndole trigo, en particular a base de trueques. El caso más notable es el de India, que pasó a ofrecer mercado estable para medio millón de toneladas de grano argentino, cuyo valor cubre en arpillera para sacos. En otro aspecto, las repúblicas importadoras de trigo de la zona sur habían creado vínculos nuevos con otros abastecedores, en especial Canadá y Estados Unidos. En 1948 Brasil ingresó al Convenio Internacional del Trigo, asegurándose por cinco años una cuota de 360.000 toneladas anuales a un precio que, si bien pagadero en dólares, era inferior al argentino de exportación.<sup>1</sup> Este último factor, el del precio, jugó también un papel importante en la desviación de las corrientes tradicionales de comercio triguero en la zona sur.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Participan también del Convenio Internacional del Trigo, Perú, y desde 1949, Bolivia y Paraguay con opción a recibir respectivamente 200, 75 y 60 mil toneladas por año.

<sup>2</sup> Es difícil la comparación de los precios pagados por los países de la zona sur en 1947 y 1948 por el trigo argentino y por el de otras procedencias. En el caso de las importaciones brasileñas se puede comparar el precio medio pagado en 1947 por el trigo argentino, de 153 dólares c.i.f. por tonelada, con el precio de la harina norteamericana, de 166 dólares c.i.f. Teniendo en cuenta que la harina vale por lo menos 40 por ciento más que el trigo en grano, la tone-

La reducción de los saldos exportables netos de trigo y la del coeficiente efectivo de autoabastecimiento en la misma zona, han tenido serias consecuencias sobre la situación de cambio extranjero de sus países.

Veamos primero los ingresos y egresos totales por el renglón de trigo, traducidos a dólares, en tres períodos diferentes, según se indica en el Cuadro 52.

Se vé por este cuadro que la disminución del coeficiente de autoabastecimiento zonal tuvo por consecuencia un egreso efectivo de 67 millones de dólares durante el período 1946/51. El volumen de trigo importado subió de 48.000 toneladas en el período 1934/38 a 562.000 en 1949/51, en promedio anual.

Para procurar una apreciación más exacta de estos hechos y de sus tendencias, el Cuadro 53 muestra la significación que reviste para la zona sur la pérdida de divisas que denota la divergencia entre las curvas de producción y consumo de trigo. Este cuadro indica que la disminución de los saldos exportables netos de trigo significa para Argentina un menor ingreso de 131 millones de dólares por año, en tanto que el aumento de las importaciones en Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Perú obliga a dichos países a un mayor egreso por 92 millones de dólares. Sólo el Uruguay percibe un ingreso mayor, aunque por una suma que influye escasamente en el balance general de la zona sur.

Para apreciar debidamente la importancia de esos hechos conviene considerarlos en relación con los valores totales de la importación o de la exportación, según el caso, de los países interesados. El Cuadro 54 señala la proporción en la que el valor de las necesidades actuales

lada de harina norteamericana, en términos de trigo, resultó a 119 dólares. En 1948 el trigo argentino costó 196 dólares por tonelada c.i.f. 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 f.a.s. por quintal, o sea cerca de 180 dólares la tonelada. Por otra parte, cabe indicar que pequeñas partidas de trigo chileno, en 1947, y de harina uruguayana, en 1948, fueron pagadas por Brasil a precios más altos aún.



Cuadro 52

## ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA: INGRESOS Y EGRESOS POR EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN DE TRIGO

Promedios anuales en miles de dólares

	1934-38			1946-48			1949-51		
	Valores totales	Con zona sur	Por- ciento	Valores totales	Con zona sur	Por- ciento	Valores totales	Con zona sur	Por- ciento
<b>Países exportadores</b>									
Argentina .....	96.164	34.277		267.832	67.479		228.100	93.381	
Chile .....	798	400		262	75		—	—	
Uruguay .....	3.309	2.136		3.130	2.844		9.317 <sup>a</sup>	6.793 <sup>a</sup>	
Total .....	100.271	36.813	36,7	271.224	70.398	26,0	237.417	100.174	42,2
<b>Países importadores</b>									
Bolivia .....	1.348	1.233		5.457	2.483		4.966 <sup>b</sup>	1.961 <sup>b</sup>	
Brasil .....	33.693 <sup>c</sup>	32.813 <sup>c</sup>		105.969	49.315		125.219	100.346	
Chile .....	411	356		5.354	5.073		12.421	3.002	
Paraguay .....	1.105 <sup>d</sup>	1.105 <sup>d</sup>		4.514 <sup>e</sup>	4.164 <sup>e</sup>		6.222 <sup>f</sup>	6.222 <sup>f</sup>	
Perú .....	4.083	3.824 <sup>g</sup>		18.847	13.751		24.623 <sup>b</sup>	5.797 <sup>b</sup>	
Uruguay .....	458	450		8.252	6.281		—	—	
Total .....	41.098	39.781	96,8	148.393	81.067	54,6	173.451	117.328	64,8
<b>SALDOS:</b>									
1) Exportaciones totales menos importaciones totales:	59.173			122.831			63.966		
2) Importaciones totales menos importaciones desde la zona sur:	1.317			67.326			56.123		

FUENTE: Estadísticas nacionales.

a) 1949 y 1950 solamente.

b) 1949.

c) 1934-37.

d) Basado en datos indirectos: exportaciones desde Argentina y Uruguay aumentadas en 15 por ciento para flete.

e) Calculado sobre la base del volumen total de importación y del valor de las exportaciones desde la Argentina.

f) 1950.

g) Dato indirecto: exportación de la Argentina al Perú aumentada en 20 por ciento para flete.

de trigo interviene en el monto total de las importaciones de 1950 y la compara con la que resultaría del mantenimiento de necesidades iguales al volumen de 1934-38, calculado a precios de hoy. La diferencia entre ambas cifras permite medir la presión que el desnivel entre

Cuadro 53

## MOVIMIENTO DE DIVISAS, CALCULADO POR EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN DE TRIGO DE LOS PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

Países	Situación 1934-38 a precios actuales <sup>a</sup>	Situación 1951 <sup>b</sup>	Diferencia
Argentina .....	+ 335,0	+ 204,0	— 131,0
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

FUENTE: Comisión Económica para América Latina.

a) Volumen de las exportaciones reales de 1934/38 calculado a razón de 100 dólares por tonelada f. o. b.; volumen de las importaciones calculado a razón de 115 dólares por tonelada c. i. f. 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.

la producción y el consumo de trigo ejerce sobre los recursos para importar. El mismo cálculo, aplicado a los cambios extranjeros que obtienen de ese cereal los países exportadores, indica la medida en que disminuyen las divisas provenientes del conjunto de sus exportaciones.

Combinando el aumento en los presupuestos de importación con la reducción de los recursos producidos por las exportaciones puede estimarse en 7,5 por ciento la presión que ejerce la falta relativa de trigo sobre los recursos de la zona sur en conjunto. Este hecho agrava las dificultades que sufren casi todos los países de la zona sur para equilibrar sus presupuestos de divisas.

Evidentemente, la solución del problema del trigo reside fundamentalmente en un aumento substancial de la producción, tanto en Argentina como en los países importadores y, por lo menos, en aquellos donde las condiciones del suelo y del clima permiten una producción razonablemente económica.

## 4. PERSPECTIVAS DE LA PRODUCCIÓN

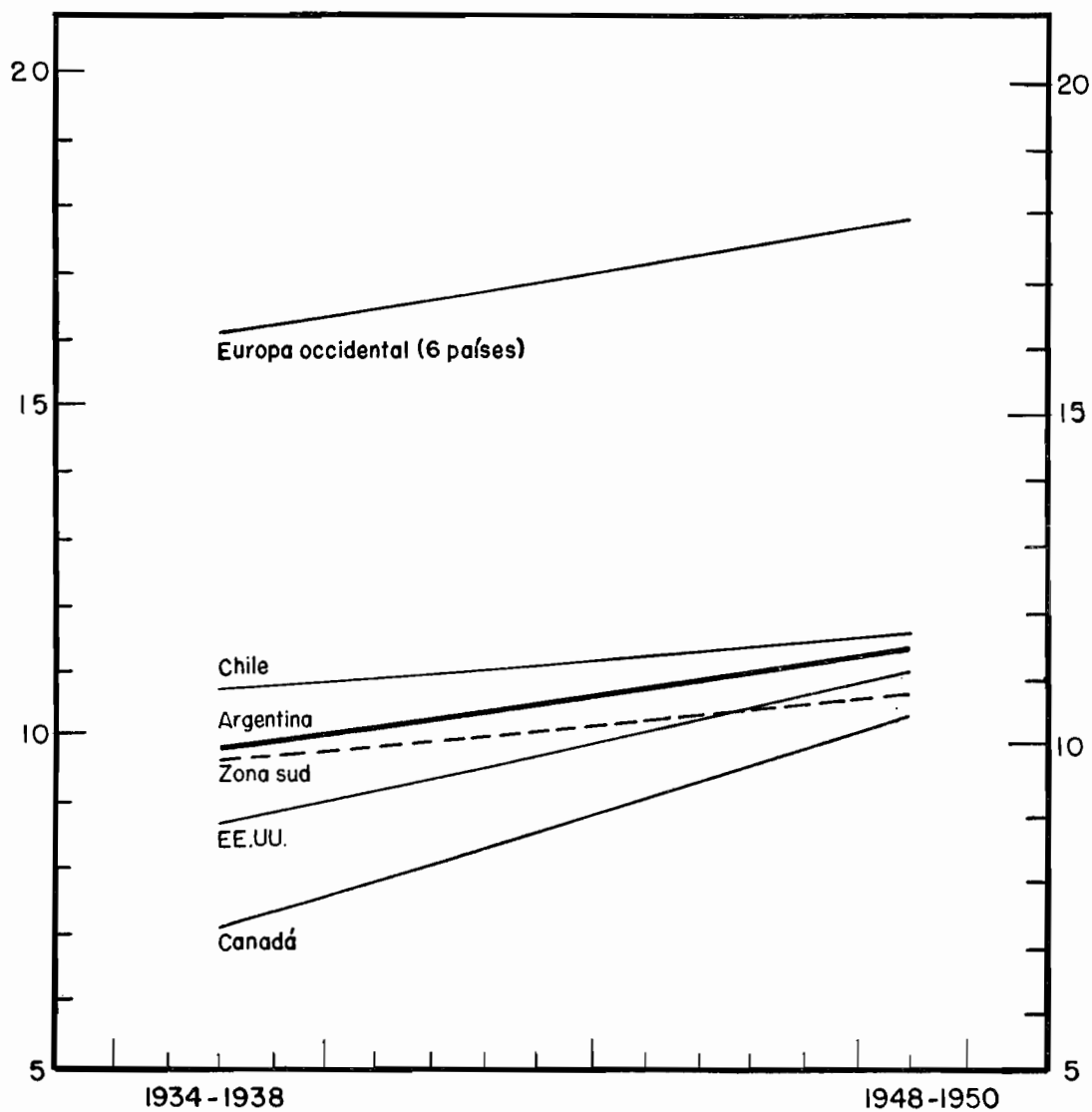
## a) En general

En las repúblicas de la zona sur, el reconocimiento de la importancia del problema de fomento de la producción triguera ha dado lugar a estudios, programas y esfuerzos de diversa índole para llevarlos a cabo. En general, los resultados obtenidos hasta ahora pueden apreciarse en el Cuadro 55. Como puede verse en ese cuadro, en

**Gráfico 6**  
**RENDIMIENTOS COMPARADOS DE TRIGO**

Kilogramos por hectárea

Escala natural



Comisión Económica para América Latina, Naciones Unidas.

los recientes años las áreas cultivadas aumentan considerablemente en Brasil, en regular medida en Perú y levemente en Chile. Permanecen muy pequeñas en Paraguay y disminuyen en Argentina. Los rendimientos mejoran en Argentina, Chile, Perú y Uruguay. La reducción del área cosechada en Argentina coincide con el aumento del rendimiento medio, hecho que se explica, en parte por el abandono de las tierras marginales, sea por que no

hubieren sido sembradas, o porque resultare más ventajoso al productor utilizar las plantas en pie para alimento del ganado y en parte por los progresos realizados en la utilización de semillas seleccionadas. A la inversa, se nota en Brasil que el considerable aumento de las tierras dedicadas al cultivo encuentra su contrapartida en una sensible reducción de su rendimiento medio. Chile ofrece un caso diferente: con una superficie prácticamente es-

**Cuadro 54**

TRIGO: INFLUENCIA DE LA MENOR DISPONIBILIDAD RELATIVA DE TRIGO SOBRE LOS RECURSOS DEL COMERCIO EXTERIOR EN LOS PAISES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

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 estimadas 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	+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.

tacionaria obtiene cosechas más elevadas, merced a adelantos introducidos en los trabajos agrícolas. Perú y Uruguay son los únicos países que llegan a sumar mejores rendimientos medios a superficies ensanchadas.

En la zona sur en conjunto el rendimiento promedial ha progresado de 1934/38 a 1949/51 en forma relativamente satisfactoria, si bien en Argentina el aumento de ese rendimiento fué solo de 4 por ciento.

Comparemos ahora esos rendimientos con los que se obtienen corrientemente en otras regiones del globo. Las cifras del Cuadro 56 revelan que el aumento de los rendimientos es un fenómeno mundial, aunque de variada intensidad. En los recientes años, Canadá, Estados Unidos y Australia han alcanzado el mismo nivel de rendimientos de los países de la zona sur de América Latina, anulando la ventaja que éstos registraban en la preguerra.

Aun más, al comparar las cifras de América Latina con las de países europeos de régimen de cultivo intensivo, se nota exceptuando Italia— un progreso aun mayor en estos últimos.

Esa posición desfavorable de los países latinoamericanos puede relacionarse con las deficiencias en la mecanización agrícola y con el uso reducido de abonos. Sudamérica empleó sólo 150.000 toneladas métricas de elementos fertilizantes puros en el año agrícola 1948/49 contra cerca de 6 millones consumidos por Europa y cerca de 4 millones por América del Norte. En el año 1949-50 el consumo medio de abonos en América Latina llegó a 3,18 kilos por hectárea cultivada, contra 17,8 kilos en Estados Unidos y Canadá.<sup>1</sup> En cuanto a tracto-

<sup>1</sup> Estadísticas de la FAO.

### Cuadro 55

TRIGO: EVOLUCIÓN DE LAS ÁREAS CULTIVADAS Y DE LOS RENDIMIENTOS MEDIOS EN LOS PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

Países	Superficie cultivada o cosechada			Producción			Rendimiento medio		
	1934-38	1946-48	1949-51	1934-38	1946-48	1949-51	1934-38	1946-48	1949-51
	Miles de hectáreas			Miles de toneladas			Kilos por hectárea		
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 FAO; otros años, Estadísticas Nacionales, excepto Bolivia.

Argentina: Se han tomado las superficies cosechadas. Considerando las superficies sembradas, el rendimiento medio se modifica notablemente, reduciéndose 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: Cifras de la FAO. Los datos para 1934-38 se refieren sólo a 1938; los de 1946-48 sólo a 1947 y 1948; los de 1949-51 sólo a 1949.

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

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

res agrícolas, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación indica que se emplean 90.000 unidades<sup>1</sup> en toda América Latina, contra 972.000 en Europa y 4.235.000 en América del Norte.

### Cuadro 56

TRIGO: COMPARACIÓN DE RENDIMIENTOS MEDIOS EN PAÍSES SELECCIONADOS

(Quintales métricos por Ha.)

Países	1934/38	1948/50	Aumento
Canadá .....	7,1	10,5	3,4
Estados Unidos .....	8,7	11,1	2,4
Australia .....	8,0	10,9	2,9
Nueva Zelandia .....	21,1	27,0	5,9
Europa:			
Bélgica .....	27,3	31,6	4,3
Dinamarca .....	30,4	35,8	5,4
Francia .....	15,6	18,3	2,7
Italia .....	14,4	14,8	0,4
Países Bajos .....	30,3	35,4	5,1
Reino Unido .....	23,1	26,8	3,7
Promedio de los 6 países europeos:	16,1	17,9	1,8
Argentina .....	9,8	11,4	1,6
Chile .....	10,6	11,6	1,0
Zona Sur en conjunto .....	9,7	10,8	1,1

FUENTE: FAO y Estadísticas Nacionales.

Los hechos citados no deben considerarse como desalentadores; al contrario, proporcionan en cierto modo elementos de optimismo para el porvenir, porque demues-

<sup>1</sup> En 1951 esta cifra subió a 118.000.

tran cuán importantes son todavía las posibilidades de aumentar la producción agrícola en general y la del trigo en particular, a medida que se extienda el empleo de la técnica en los cultivos.

Por otra parte, existen todavía considerables extensiones de tierras aptas para aprovechamiento agrícola aunque su habilitación requiera en muchos casos fuertes inversiones.

Los estudios y experimentos hechos en diversos países de América Latina son alentadores. En Brasil, por ejemplo, ensayos de cultivo de trigo con aplicaciones adecuadas de fertilizantes han dado rendimientos de entre 20 y 30 quintales por hectárea. En Paraguay los ensayos del STICA con variedades seleccionadas han triplicado los rendimientos, llevándolos de 6 a 18 quintales.

#### b) Por países

En Argentina la producción de trigo en los últimos años registró bajos niveles, a causa de un conjunto de factores adversos. Entre ellos, aparte de los climáticos, debe destacarse el del éxodo rural, que se cuenta entre los que movieron al gobierno de ese país a encargar en 1947 al Instituto de Economía Rural el estudio de una selección de tipos de maquinaria agrícola adecuados a las características de la agricultura nacional. Siguiendo el Plan Económico para 1952, en este año el gobierno dió preferencia a la mecanización agraria. Los efectos de la política oficial se tradujeron en la evolución de los valores de importación de tractores en la siguiente escala:

Años	Millones de pesos m/n
1947	28,9
1948	75,0
1949	31,1
1950	50,7
1951	137,5

En 1952 se han dedicado 41,5 millones de dólares (310 millones de pesos argentinos) a la compra de 10.000 tractores, principalmente en Alemania. Ya se han recogido los frutos de ese esfuerzo en las cosechas de fin de año. Por otra parte, es evidente que las importaciones hasta ahora realizadas cubren una parte relativamente reducida de los requerimientos del país. Aunque la evaluación de las necesidades varía bastante, se las estima al presente entre 75.000 y 100.000 tractores. En 1950 se calculaba que el número de los que estaban en servicio era de 20.000.

El Segundo Plan Quinquenal prevé la puesta en marcha de la fabricación nacional de tractores, la que dentro de algunos años se haría cargo del mantenimiento y renovación de las máquinas que se importarán entretanto. Respecto de los otros elementos de la mecanización agraria, la industria argentina se halla en condición de fabricarlos en escala que permite la renovación corriente. Pero, como existe déficit de esos elementos y en particular de sembradoras y cosechadoras, es de prever en estos renglones un aumento temporal de su importación. Mientras, se han tomado medidas para la utilización máxima de la dotación actual. Además, se multiplican los silos y se amplía el crédito para adquisición de equipos, si bien ésta se dificulta, en otro aspecto, por la elevación de su precio en granos. Así, se calcula que el valor de un tractor ha subido en Argentina entre 1938 y 1949, de 47 a 193 toneladas del cereal.<sup>1</sup>

La meta oficial para la campaña triguera 1952-53 era la de elevar el área sembrada a 7 millones de hectáreas y la cosecha a 8 millones de toneladas. En cuanto a la siembra, no se alcanzó plenamente el objetivo previsto<sup>2</sup> y fué inferior a la de preguerra (promedio 1937-39: 8.266.000 Has.) En cuanto a la cosecha, en el momento de redactar este informe su total se estima en más de 7 millones de toneladas. A título comparativo se consignan en seguida las cifras de 1946-47 y 1950-51:

Año agrícola 1946-47: Área sembrada:	6.673.500 Has.
Cosecha:	5.615.000 Toneladas.
Año agrícola 1950-51: Área sembrada:	6.554.200 Has.
Cosecha:	5.796.000 Toneladas.

La comparación que precede indica para la cosecha 1952-53 un notable aumento del rendimiento por hectárea, que sobrepasaría ahora los 12 quintales.

En Brasil la preocupación oficial para el aumento de la producción triguera que existe desde hace muchos años, recibió un fuerte impulso a causa de las dificultades de abastecimiento de 1946. Desde entonces el área sembrada ha aumentado en forma sostenida, pasando de 300.000 hectáreas en 1946 a 705.000 en 1951. En el mismo tiempo, la producción pasó de 212.000 a 495.000 toneladas, como resultado de diversas medidas de fo-

mento y entre ellas, la de mecanización parcial de cultivos, dirigida por el Servicio de Expansión del Trigo. Ha influido también la determinación de un precio oficial remunerativo.<sup>3</sup>

De otra parte, en el Estado de Río Grande del Sur, donde el cultivo triguero se incrementa en los últimos años, en extensiones que se dedicaban sólo al pastoreo, se practica ahora la rotación ganado-trigo.

En 1952, año en que el área sembrada de Brasil aumentó en cerca de 100.000 hectáreas, se esperaba (cuando se estaba redactando el presente informe) que la cosecha se acercaría a 700.000 toneladas. Y también, que los esfuerzos hechos para normalizar las condiciones del cultivo permitirían mejorar la calidad del grano, aumentando consiguientemente el volumen aprovechable para panificación. En 1950, de una cosecha de 532.000 toneladas, pudieron comercializarse 160.000 para ese objeto, más 70.000 para consumo "in situ" y unas 60.000 para semillas. El resto estaba constituido por los granos de inferior calidad, no aptos para panificación y por la merma habitual.

No se descarta que existan errores y comisiones en los datos suministrados por los agricultores a la Estadística oficial. No obstante ello, es evidente la tendencia definida que se advierte en un aumento de la proporción panificable de la cosecha. De 160.000 toneladas en 1950 subió a 270.000 en 1951, a pesar de una reducción de 37.000 toneladas en el volumen bruto de la cosecha.

Sería aventurado estimar la curva de crecimiento futuro de la producción triguera de Brasil. Algunos de sus técnicos consideran posible que la producción a largo plazo alcance un nivel no distante del autoabastecimiento, hecho que aparejaría cambios fundamentales en la estructura del comercio interlatinoamericano en la zona sur. Pero, limitando las perspectivas a mediano plazo, parecería acertada una previsión de importación de alrededor de un millón de toneladas anuales.

En Chile también se promueve el aumento de la producción triguera. La Corporación de Fomento ha adquirido equipos mecanizados, que arrienda a los agricultores, a quienes proporciona a la vez personal técnico para el manejo de esos equipos. El uso de abonos se estimula por medio de una bonificación fiscal equivalente a la mitad del valor del salitre empleado. Pero, al igual que en Argentina y Brasil, el factor que más influencia parece tener es el del precio. Este subió de 85 pesos el quintal en 1937 a 395 en 1950 y se elevó a 880 pesos para la campaña 1952-53.<sup>4</sup>

Evidentemente hay que poner esas cifras en relación con el nivel general de los precios. He aquí lo que resulta de la comparación:

<sup>1</sup> CEPAL, Informe Económico para 1949. La relación citada se refiere al precio pagado por el usuario cuando importa directamente. El precio del tractor en el comercio de Buenos Aires 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.

<sup>2</sup> Fué de 6.057.500 hectáreas de trigo, según informaciones publicadas a principios de febrero de 1953.

<sup>3</sup> El precio pagado al productor es de 150 cruceros por bolsa de 60 kilos, en chacra, incluyendo el valor de la bolsa nueva que vale de 11 a 12 cruceros. Este precio equivale a 2.500 cruceros por tonelada. Se lo ha comparado con el precio del trigo importado que fué de 1.853 cruceros en promedio, para 1951. A primera vista se podría concluir de esta comparación que el cultivo del trigo en Brasil no es económico. Pero esa diferencia de precio resulta de la disparidad entre el valor interno y el valor externo del crucero. 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 mundiales alcanza al 30 y a veces al 60 por ciento.

<sup>4</sup> En última instancia fué rebajado a 820 pesos, pero después del período de siembra.

Años	Indíces de los precios minoristas	Indíces del precio del trigo al productor
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 1952/53 el precio del trigo para la futura cosecha se anunció antes de la siembra y por primera vez también fué 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:

Años	Indíces de los precios agropecuarios al por mayor		Índice del trigo
	Productos vegetales	Productos animales	
1947 .....	100	100	100
1952 .....	252 (mayo)	256 (mayo)	282
1953 .....	..	..	380

La última alza del precio del trigo tuvo como resultado un notable aumento de la superficie sembrada, que de 750.000 hectáreas, pasó a 842.000, volviendo casi a la cifra máxima de 1948, de 867.000 hectáreas. Con un rendimiento igual al del quinquenio 1946-50, o sea de 12 quintales por hectárea, se cosecharía un millón de toneladas. En relación con el consumo global aparente de los dos últimos años, una cosecha de ese monto dejaría un saldo de necesidades sin cubrir de casi 200.000 toneladas. Es de tener en cuenta que el consumo por persona ha aumentado en forma sensible en los recientes años, pasando de 178 kilogramos en 1946-50 a 187 en 1949-51, hecho que se atribuye a cierta reducción en el abastecimiento de carne y leguminosas, sea por escasez de productos, sea por elevación de los precios. Ese aumento del consumo, sumándose a la reducción del área cultivada ocurrida desde 1950, hizo subir espectacularmente el volumen de las importaciones de trigo, que llegaron a representar una carga pesada para el presupuesto de divisas del país. El aumento de la producción nacional reviste, por ende, singular importancia. Empero, no es fácil alcanzarlo, dada la relativa limitación de las tierras cultivables, la configuración del suelo, y el que sería difícil superar los rendimientos relativamente altos ya conseguidos. Por otra parte, el crecimiento demográfico de 1,7 por ciento al año, exige agregar cada año cerca de 20.000 toneladas de trigo a las disponibilidades para el consumo.

Suponiendo la superficie sembrada estable en 850.000 hectáreas, se necesitaría llevar de inmediato a 14 quintales el rendimiento medio para cubrir las necesidades actuales, y agregar un quintal más por cada quinquenio, en promedio, para compensar el aumento de la población. Alternativamente, si se supone estable el rendimiento medio del quinquenio 1946-50, se necesitaría ensanchar inmediatamente en 130.000 hectáreas las tierras dedicadas al cul-

tivo del trigo, aumentando esa superficie a razón de 80.000 hectáreas cada cinco años.

En la práctica, si se mantienen a su nivel actual los incentivos a la producción, es dable esperar que las dos formas de desarrollo se combinen en medida suficiente para compensar el aumento vegetativo del consumo, dejando abierta probablemente parte de la brecha actualmente existente.

La falta de trigo argentino para exportar y el estreñimiento de las importaciones argentinas han creado al Paraguay en 1952 un problema agudo. La obligación de importar trigo a pagar en dólares pudo ser salvada merced a un empréstito especial del Fondo Monetario. Las necesidades de consumo se estiman actualmente en 70.000 toneladas anuales. La producción nacional es muy baja. El trigo no se cultiva en Paraguay, salvo en algunas zonas del sudeste del país en superficies en total inferiores a 3.000 hectáreas, en los años para los cuales se tienen estadísticas.

En Paraguay, el Servicio Técnico Interamericano de Cooperación Agrícola, que actúa en ese país y que está ahora ligado a la administración del Punto Cuarto, ha dedicado constante atención al problema del trigo. Sus estudios y ensayos han llevado a considerar como alcanzable en algunos años un substancial nivel de autoabastecimiento del país. En su granja-modelo el STICA ha estudiado más de mil variedades de trigo, seleccionando unas treinta de buen rendimiento y señalando como preferible, por su mayor resistencia a las plagas, el trigo brasileño Frontana 2-56. El STICA se halla 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 grano duro o semi-duro a obtener del extranjero.

Según opinión de técnicos agrícolas, el cultivo del trigo en Paraguay no es tan económico como en Argentina y será de menor provecho que otros cultivos en Paraguay mismo, especialmente el maíz. Sin embargo, se considera conveniente abastecer con producción propia 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 Argentina y que deba financiarse en dólares. En 1952, la importación de trigo y harina absorbe cerca de la quinta parte de los recursos derivados normalmente de las exportaciones paraguayas.

Desconociendo todavía la orientación que adoptarán las autoridades nacionales no es posible cifrar con algún fundamento las perspectivas de producción en Paraguay. En todo caso, para el próximo futuro, las necesidades de importación serán 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, registran rendimientos poco satisfactorios. El aumento de las cosechas se espera más de progresos a realizar en estas últimas zonas, que de una ampliación de las tierras dedicadas al cultivo triguero. El objetivo del plan es alcanzar al autoabastecimiento completo en 1956.

En Uruguay el promedio de los rendimientos obte-

nidos durante ocho años en experiencias llevadas a cabo en el departamento de Maldonado, se eleva a cerca de 19 quintales y en un caso hasta 30 quintales. Las nuevas zonas de cultivo extensivo en el norte del país comienzan a dar cosechas más satisfactorias y a menor costo que las que se obtienen en las áreas tradicionales de pobres condiciones ecológicas, que siguen cultivándose. Los rendimientos han sido mejores donde se ha puesto en práctica la rotación del trigo con el cultivo de la remolacha azucarera. El incremento de la mecanización también ha dejado sentir su influencia favorable.<sup>1</sup> Sin embargo, tanto el Plan Agropecuario como las recomendaciones de la Misión Técnica auspiciada por el Banco Internacional

de Reconstrucción y Fomento, juntamente con la FAO, no prevén la expansión del cultivo de trigo hasta la producción de saldos exportables crecientes. Más bien aconsejan mantener su explotación al nivel de las necesidades del consumo, fomentando así la producción de remolacha azucarera, hasta cubrir también el consumo nacional.

##### 5. PERSPECTIVAS GENERALES DEL COMERCIO DE TRIGO

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

**Cuadro 57**

#### TRIGO: PERSPECTIVAS DE PRODUCCIÓN Y CONSUMO EN LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(Millones de toneladas métricas)

Países	Año 1953			Promedio anual del quinquenio 1956-60		
	Producción	Consumo	Saldos	Producción	Consumo	Saldos
Argentina .....	7,40	4,00 <sup>a</sup>	+ 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.

De acuerdo a las estimaciones dadas en el Cuadro 57, la zona sur en conjunto tendría otra vez en 1953 un apreciable saldo exportable neto de trigo, después de cubrir sus propias necesidades. Para la segunda mitad del actual decenio las disponibilidades para exportar permitirían satisfacer los requerimientos de los demás países de América Latina, que pueden estimarse 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 fomento de la producción, a fin de invertir las tendencias hasta ayer dominantes.

<sup>1</sup> El desarrollo de la mecanización del agro uruguayo se exterioriza en las cifras siguientes:

Existencia de tractores, según el censo de 1930 .....	1.606
Existencia de tractores, según el censo de 1946 .....	3.172
Importación posterior al censo de 1946, hasta 1950 inclusive .	9.719
Existencia de cosechadoras, según el censo de 1930 .....	128
Existencia de cosechadoras, según el censo de 1946 .....	1.317
Importación posterior al censo de 1946, hasta 1950 inclusive .	2.038

En 1951 la importación de maquinaria agrícola en conjunto superó en 33 por ciento en número de unidades y en 100 por ciento en valores las cifras de 1950. A fines de 1948, la existencia de cosechadoras llegaba a 2.524. El censo de las unidades en servicio durante el año agrícola 1948-49 señala que éstas eran 2.522.

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 tendencias, tal como resalta en los Cuadros 52, 53 y 54, llevaría a la situación que indica el Cuadro 58. (Véase también el Gráfico 7.)

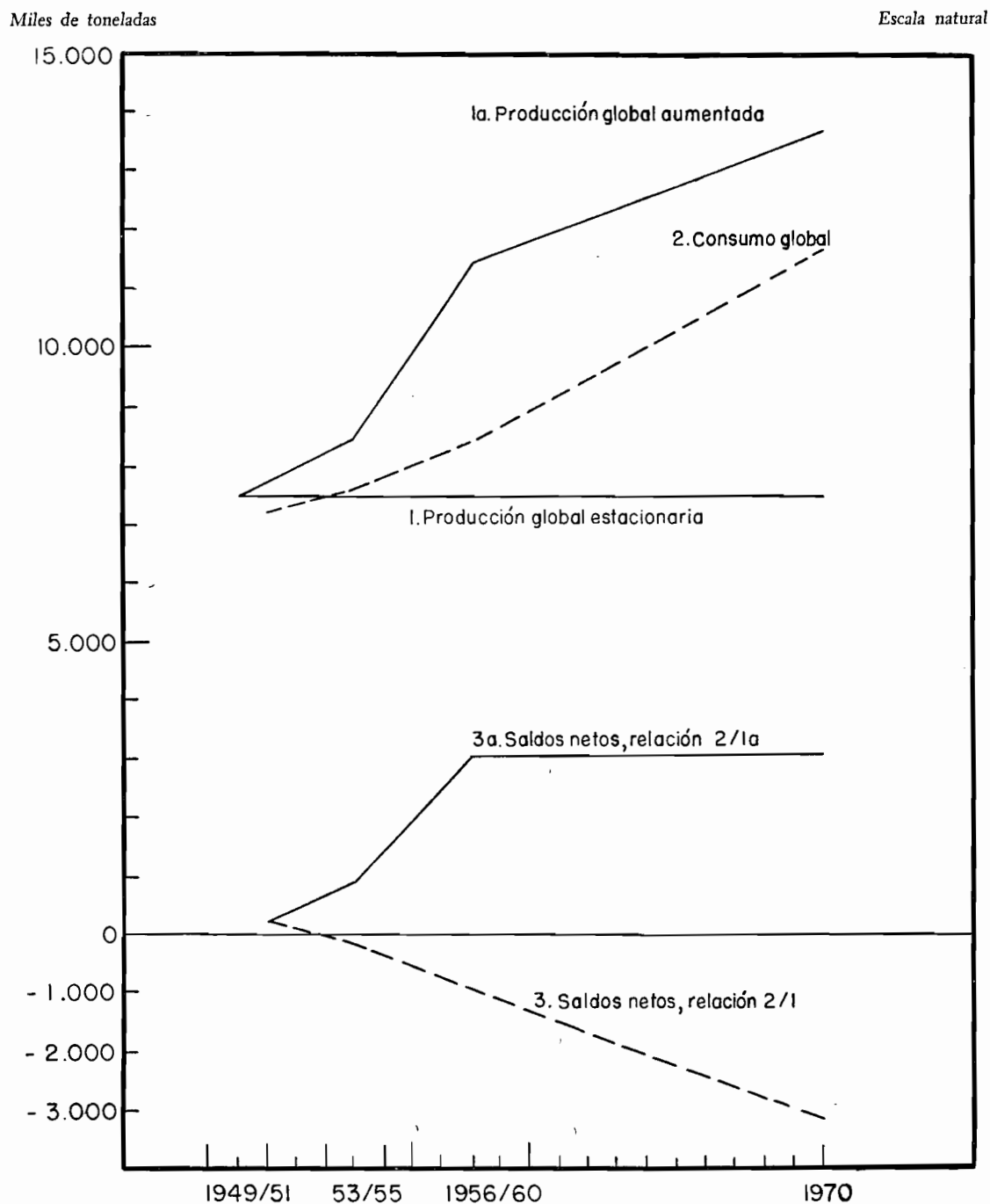
En ese cuadro las últimas cifras, de 362 y 582 millones de dólares, que representan respectivamente el 13,9 y el 21,5 por ciento del valor total de las importaciones de la zona sur en 1950, subrayan la excepcional gravitación del problema triguero en el comercio exterior de los países considerados.

La situación producida en 1952, como consecuencia de la pérdida de la cosecha argentina, prefigura los trastornos que la falta de aumento de la producción entrañaría para la zona sur en los años venideros. La pérdida de trigo en 1952 ha sido tal, que ha llevado de pronto a la situación que la proyección de las tendencias anteriores hacía prever sólo para fines del próximo decenio. La producción total en 1952 no pasó de 4.265.000 toneladas, en tanto que las necesidades del consumo (base 1951) llegaban a 7.440.000, dejando un saldo en contra de 3.175.000 toneladas. A un precio medio c.i.f. de 115 dólares, la pérdida de divisas hubiera representado 365 millones de dólares. De hecho no se ha llegado sino a una pérdida de alrededor de doscientos millones, por haberse reducido en forma enérgica el consumo argentino.

El Cuadro 59, que contiene algunos datos sobre la

**Gráfico 7**

AMÉRICA LATINA, ZONA SUR: PROYECCIÓN PARA 1970 DE LAS TENDENCIAS RECIENTES  
Y DE LOS PLANES DE FOMENTO DEL TRIGO



Comisión Económica para América Latina, Naciones Unidas.



Cuadro 58

PROYECCIÓN DEL DÉFICIT DE TRIGO EN PAISES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA  
LATINA, DE PRODUCCIÓN ESTACIONARIA

Años	Cantidades que faltarían para cubrir el consumo <sup>a</sup>		Cantidades que faltarían para volver a la situación de 1934-38 <sup>b</sup>	
	Miles de toneladas	Equivalencia en millones de dólares <sup>c</sup>	Miles de toneladas	Equivalencia en millones de dólares <sup>d</sup>
1955 .....	410	47,15	2.610	267,15
1960 .....	1.250	143,75	3.450	363,75
1970 .....	3.150	362,25	5.350	582,25

FUENTE: Comisión Económica para América Latina.

a) Base: relación entre la producción media de 1949-51 y el consumo de 1951 aumentado en 2 por ciento anual.

b) Cifra a más el saldo exportable neto del período 1934/38, v. gr. 2.200.000 toneladas.

c) Estimado en 115 dólares por tonelada, base c. i. f.

d) Agregando a la cifra anterior el equivalente del saldo exportable neto calculado a 100 dólares por tonelada, base f. o. b.

Cuadro 59

PRODUCCIÓN, COMERCIO Y CONSUMO DE TRIGO EN LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA. 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: Estadísticas oficiales, salvo para Bolivia y Paraguay donde se han repetido las últimas cifras disponibles.

Importación: Estimaciones oficiales para Brasil, Chile y Paraguay. Estimaciones basadas en datos anteriores para Bolivia y Perú. Para Argentina, país que efectuó una operación de trueque plurilateral basada en maíz, el valor ha sido estimado a base del 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.

situación en 1952, requiere algunos comentarios. 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 exportaciones a la Argentina, en conjunto, representan la tercera parte de su comercio total, de las compras de trigo en otras áreas resulta una reducción de cerca del 25 por ciento en los recursos para importar.

En Brasil, el egreso de dólares para pagar el trigo y la harina importados representa cerca de la mitad del monto de los saldos pendientes con Estados Unidos; en cuanto a las exportaciones de productos brasileños a la Argentina, se ven restringidas por el hecho de que aumen-

tó rápidamente en el curso del año 1952 el descubierto de la cuenta de la Argentina con Brasil.<sup>1</sup>

El hecho que se destaca de esos acontecimientos es que la falta de trigo argentino para exportar a los países vecinos tuvo por consecuencia una notable disminución del comercio recíproco, especialmente con Paraguay y Brasil.

#### 6. PERSPECTIVAS DEL INTERCAMBIO ZONAL

Para esclarecer las posibilidades de fomento del comercio

<sup>1</sup> A principios del segundo semestre de 1952 la deuda argentina al Brasil llegaba, según fuentes brasileñas, a cerca de mil quinientos millones de cruzeiros, o sea unos 75 millones de dólares, lo que equivalía en aquel momento a unas 860.000 toneladas de trigo, base f. o. b., a precios internacionales, como resulta de una compra por 75.000 toneladas, de procedencia estadounidense, concertada por Brasil en julio al precio unitario de 98,90 dólares c. i. f.

A fines de septiembre el monto de los pagos atrasados con Estados Unidos se estimaba en 250 millones de dólares y los egresos de dólares para trigo se estimaban en 140 millones.

de trigo entre los países de la zona sur, el Cuadro 60 las examina sobre la base de dos hipótesis opuestas. La primera (A) muestra las cifras que resultarían de una producción estacionaria, tal como ocurrió 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 EN LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(Miles de toneladas)

	Período 1953-55		Período 1956-60	
	Hipótesis A	Hipótesis B	Hipótesis A	Hipótesis B
<b>Países importadores:</b>				
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
<b>Países proveedores:</b>				
Argentina .....	1.950	3.050	1.750	4.350
Uruguay .....	120	120	100	100
Totales .....	2.070	3.170	1.850	4.450
<b>Saldos netos....</b>	<b>-250</b>	<b>+1.400</b>	<b>-870</b>	<b>+3.270</b>

FUENTE: Comisión Económica para América Latina.

En dicho cuadro se evidencia una vez más el papel predominante de la producción argentina, no sólo para la posición de la zona en conjunto, sino en cuanto a las posibilidades del intercambio entre sus países. En efecto, a medida que las disponibilidades argentinas para exportar se hacen más estrechas, la perspectiva del intercambio zonal decrece más que proporcionalmente.

Esa perspectiva se halla en función del volumen del cereal disponible en Argentina y también de la abundancia del trigo en el mercado internacional. Véase en particular el caso del trigo en el comercio argentino-brasileño (Cuadro 61). Según ese cuadro, en los valores del intercambio argentino-brasileño quedaría una brecha de

185 millones de crueros, la cual equivale a alrededor de 100.000 toneladas de trigo. Este desnivel sería de fácil normalización si Brasil pudiese exportar a Argentina un tonelaje aproximadamente igual de hierro y acero. Hasta ahora, la respectiva producción brasileña cubre sólo el creciente consumo nacional y sus planes de desarrollo para los próximos tres años difícilmente permitirán superar en medida apreciable el ritmo a que sube la demanda interna. Es posible que antes de que el Brasil disponga de saldos exportables substanciales que enviar a Argentina, ésta desarrolle ampliamente su propia siderurgia. En su oportunidad, en esa dirección podría haber campo para una notable evolución del intercambio entre ambas re-

### Cuadro 61

#### INTERCAMBIO DE TRIGO ARGENTINO POR PRODUCTOS BRASILEÑOS

IMPORTACIÓN DE TRIGO POR BRASIL		EXPORTACIONES COMPENSATORIAS <sup>a</sup> DE ARGENTINA	
	Miles de toneladas		Miles de toneladas      Millones de crueros
Necesidad actual .....	1.300	Café .....	28,5      548
Cuota en el Convenio Internacional .....	360	Pino .....	332,0      503
		Hilados de Algodón .....	5,3      357
Saldo a cubrir .....	940	Cacao .....	6,3      93
Valor estimado (millones de crueros) .....	1.760	Maderas duras .....	..      48
		Ferromanganeso y f. silicio ...	..      26
		<b>Total estimado .....</b>	<b>1.575</b>

FUENTE: Comisión Económica para América Latina.

<sup>a</sup>) Posibilidades de absorción del mercado argentino, estimadas según la importación efectiva de 1951.

<sup>b</sup>) Estimado sobre la base del precio vigente en el segundo semestre de 1952: 2,40 dólares por arroba, o sea 100 dólares por tonelada f. o. b.

públicas, si al abastecimiento de materia prima de la futura planta argentina de San Nicolás contribuyera el mineral de hierro y manganeso de Urucum, en Matto Grosso, situado a 25 kilómetros de las márgenes del río Paraguay. En el comercio recíproco Brasil dispondría así de nuevos medios de pago, que podrían contribuir a la intensificación de sus adquisiciones trigueras en Argentina.

Brasil, por otra parte, se muestra inclinado a efectuar adquisiciones de trigo en Uruguay. Las negociaciones entabladas en ese sentido tropiezan con los altos precios de costo del grano en este país.

Para asegurar una remuneración satisfactoria a los productores, el Gobierno uruguayo ha fijado un precio oficial de compra que llega, desde el 1º de agosto de 1952, a 17,55 pesos uruguayos por quintal librado a granel en depósito en Montevideo, lo que corresponde, al cambio de 1,519 pesos por dólar e incluidos los gastos, a 118,10 dólares la tonelada f. o. b., o sea 30 por ciento más que el precio internacional. Por otra parte, el Tesoro uruguayo soporta una carga elevada para mantener a la vez un precio moderado para el pan y una remuneración que estimule al productor de trigo a aumentar sus cosechas. Según el Banco de la República, la producción triguera de 1950 dió a los cultivadores una entrada de 62 millones de pesos, de los cuales 26 millones habían salido del erario público. De ahí que los técnicos uruguayos no se inclinen hacia un mayor incremento de la producción con destino a exportar. Más bien comparten el punto de vista de la Misión de la FAO y del Banco Internacional, mencionado anteriormente. No obstante, hay un factor que bien podría influir en la decisión final de las autoridades uruguayas y es el fuerte desequilibrio en contra del Uruguay que presenta su intercambio con Brasil. En 1951, a pesar de haberse vendido 40.000 toneladas de harina y 11.000 toneladas de trigo al Brasil, la balanza comercial registraba los siguientes guarismos: exportaciones de Brasil a Uruguay: 310 millones de crucesos; importaciones brasileñas procedentes del Uruguay reducidas a valores f. o. b.: 170 millones, en los cuales el trigo y la harina intervenían ya por algo más de 100 millones. Para equilibrar el intercambio se hubiese necesitado más que duplicar las exportaciones de trigo y harina, llevándolas a cerca de 150.000 toneladas en términos de trigo. Eso es precisamente lo que Brasil trata de conseguir ofreciendo al Uruguay un mercado estable por varios años para sus excedentes trigueros.

Entre Chile y Argentina el intercambio de trigo ha sido irregular. En el trienio 1946-48 Chile importó, en total, 135.000 toneladas de trigo, de las cuales 123.000 procedían de 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 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, Argentina no tenía en esos años ninguna dificultad en colocar sus saldos. Sus cuatro principales clientes: Brasil, 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 algunos corresponden a 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 comercio de Argentina con Brasil o el comercio de Brasil con Uruguay. La tónica del intercambio argentino-chileno proviene más bien del ganado, de una parte, y del cobre de otra. Además, la confrontación del comercio efectivo entre ambos países y de las posibilidades de intercambio que encierran sus principales producciones permite vislumbrar una considerable superación de los niveles actuales. El trigo es sólo 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, las lanas y los cueros por la parte argentina, y el hierro, el azufre y, posiblemente dentro de algunos años, la celulosa y el papel para periódicos, por el lado de las exportaciones chilenas. En cuanto al salitre, su papel en el intercambio con Argentina crecerá en la medida en que se incremente el uso de abonos en este país.

En el caso del intercambio entre 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 en valor de las exportaciones paraguayas). Dado que los aserraderos argentinos de las márgenes del Paraná necesitan de la materia prima paraguaya que puede llegarles en condiciones económicas favorables por vía fluvial, hay motivo para esperar que, pasada la crisis provocada en la Argentina por la reciente sequía, el tráfico entre ambos países vuelva a su cauce normal. El problema, allí, es más bien del Paraguay. Frente a sus necesidades crecientes tendrá que elegir entre los términos de un dilema: o fomentar el cultivo del trigo en sus campos o desarrollar otras producciones exportables.

En las relaciones comerciales entre Argentina y Bolivia, en 1949 el trigo intervenía por unas 23.000 toneladas, de un total de 57.000 importadas por el segundo de esos países. Ya hemos visto anteriormente que Bolivia, participando del Convenio Internacional del Trigo, podía recibir apreciables cantidades del cereal a los precios previstos en ese instrumento. Las importaciones de la Argentina hechas también a precios internacionales, no han pasado de 40 por ciento de las importaciones de trigo en Bolivia.

En el intercambio entre Perú y Argentina se advierten continuas fluctuaciones. En el período 1934-38, Perú importaba en promedio 128.000 toneladas de trigo por año, de las cuales 106.000 venían de Argentina. En los años de postguerra, a mayores importaciones peruanas correspondían menores de procedencia argentina, hasta llegar al mínimo registrado en 1949: 28.000 toneladas de trigo argentino sobre un total de 220.000 toneladas importadas por el Perú. En ese año se hace notar la influencia del Convenio Internacional del Trigo, ya que las 171.000 toneladas de trigo en grano adquiridas por el Perú en Estados Unidos, Canadá y Australia resultaron a un precio unitario c. i. f. de 100 dólares, en tanto las 28.000 toneladas de Argentina costaron 187 dólares. En los años siguientes, los precios argentinos se acercaron a los internacionales y Argentina recuperó parte del mercado de Perú en la cantidad en que la demanda de éste sobrepasaba de la cuota peruana en el Convenio triguero. Las importaciones argentinas subieron a 40.000 toneladas en 1950 y a 75.000 en 1951. En este último año, el trigo significó un tercio, aproximadamente, del valor de las exportaciones de Argentina a Perú.

## Capítulo VII

### EL AZÚCAR

#### 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 (Brasil y 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 8.

#### 2. EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y DEL CONSUMO

Los Cuadros 62 y 63 muestran que el consumo ha

**Cuadro 62**

PRODUCCIÓN DE AZÚCAR EN LOS PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(Miles de toneladas)

Países	Promedio 1934-38	Promedio 1946-50	Diferencia	Aumento en %
Argentina ..	410	607,3	197,3	48
Bolivia ....	1	3,6	2,6	260
Brasil .....	1.031	1.577,1	546,1	53
Chile .....	—	—	—	—
Paraguay ...	6	16,8	10,8	180
Perú .....	382	454,3	72,3	19
Uruguay ...	1	2,6	1,6	160
Totales ..	1.830	2.661,7	830,7	45

FUENTES: Cifras de 1934-38: FAO. Para 1946-50: Argentina: Censo Industrial de 1946 e índices publicados en julio de 1952. Bolivia: FAO. Brasil: Anuario Estadístico del I.B.G.E. y completado según datos de la Fundación Getulio Vargas (Cf. *Conjuntura Económica*, agosto 1952, pp. 7). Paraguay: Banco del Paraguay. Perú: Memoria 1951 del Banco de la Reserva. Uruguay: Recopilación Agropecuaria de 1950.

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 Uruguay la producción permanece a niveles ínfimos. Los saldos exportables aumentan en Brasil y se reducen lige-

**Cuadro 63**

CONSUMO APARENTE DE AZÚCAR EN LOS PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(Miles de toneladas)

Países	Período 1934-38	Período 1946-50	Diferencia	Aumento en %
Argentina ...	408,4	612,1	203,7	50
Bolivia .....	22,5 a	34,6	12,1	54
Brasil .....	989,4	1.475,7	486,3	49
Chile .....	123,0	161,6	38,3	31
Paraguay ....	12,9	16,7	3,8	29
Perú .....	76,5	157,6	81,2	106
Uruguay .....	52,0	80,4	28,4	55
Totales ...	1.684,7	2.538,7	854,0	51

FUENTES: Las mismas del Cuadro 62.

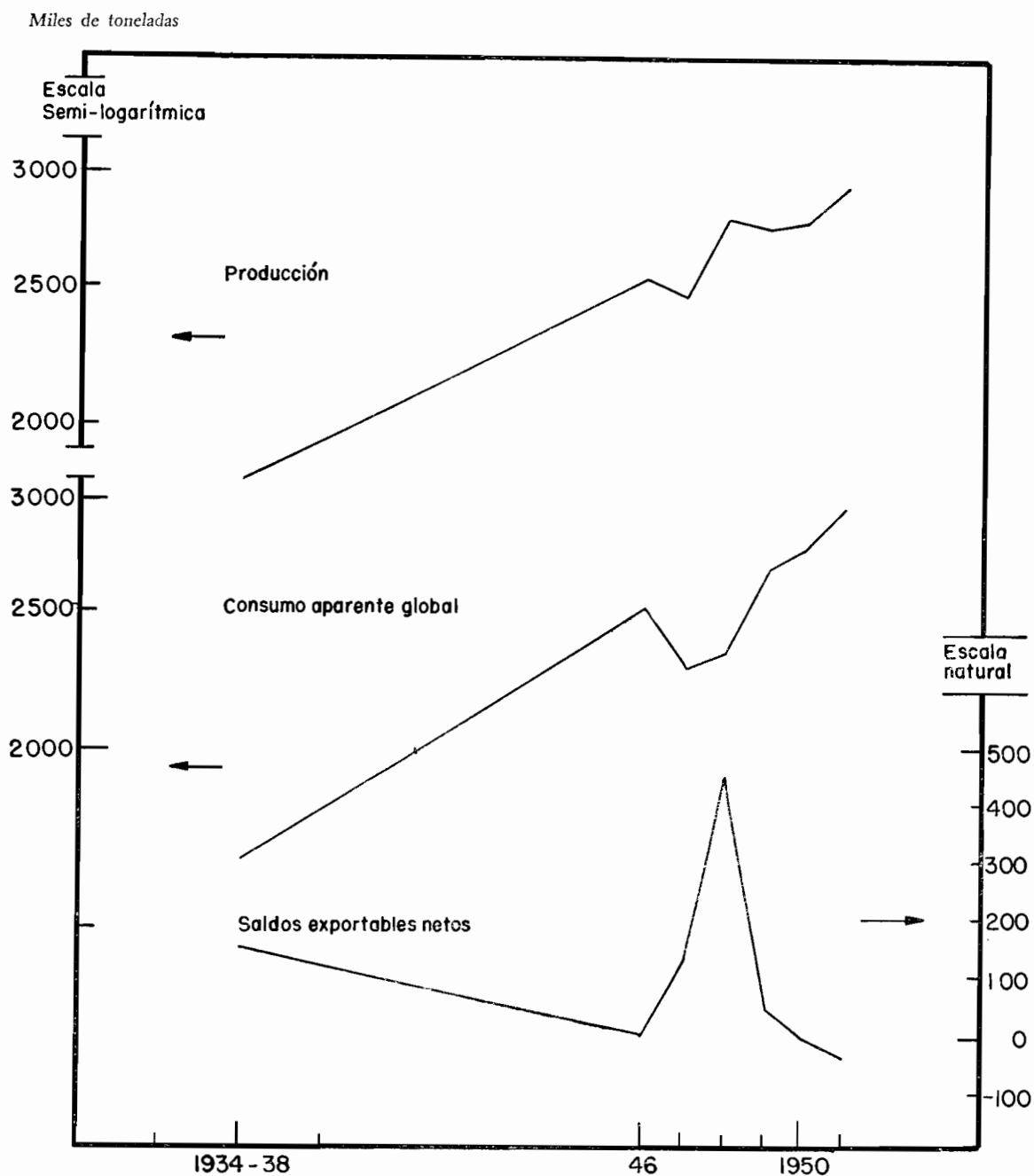
a) 1935-39.

ramente 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 ha llegado en años recientes a la autosuficiencia, si bien a costa de una pequeña reducción en las disponibilidades por persona.

El consumo por persona (véase Cuadro 64) se ha calculado en bruto, es decir, sin deducir las cantidades de azúcar utilizadas como materia prima en las industrias de conservas, licores y otras. Esas cantidades, que suelen ser altas, pueden estimarse con dificultad, por incluirse en ellas el consumo en fabricaciones clandestinas de alcohol, muy estimuladas en países que mantienen bajo el precio interno del azúcar. Queda, sin embargo, como hecho notable la considerable diferencia en el nivel de consumo dentro de la zona sur: de 12 kilos por año en Bolivia, a 37 en Argentina. Con excepción del Uruguay, en los países importadores es donde menos aumenta ese nivel. En el conjunto de las siete repúblicas de la zona sur y salvo en Paraguay y Bolivia, el consumo de azúcar puede considerarse satisfactorio. Aunque la dicta de Hot Springs estima en general la necesidad mínima anual en 15 kilos por persona, de hecho, el consumo se eleva por sobre esta cifra en buen número de países, tanto de Europa como de América. En los últimos años alcanzó a 40 kilos en

**Gráfico 8**

**AZÚCAR: PRODUCCIÓN, CONSUMO GLOBAL APARENTE Y SALDOS EXPORTABLES NETOS DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA**



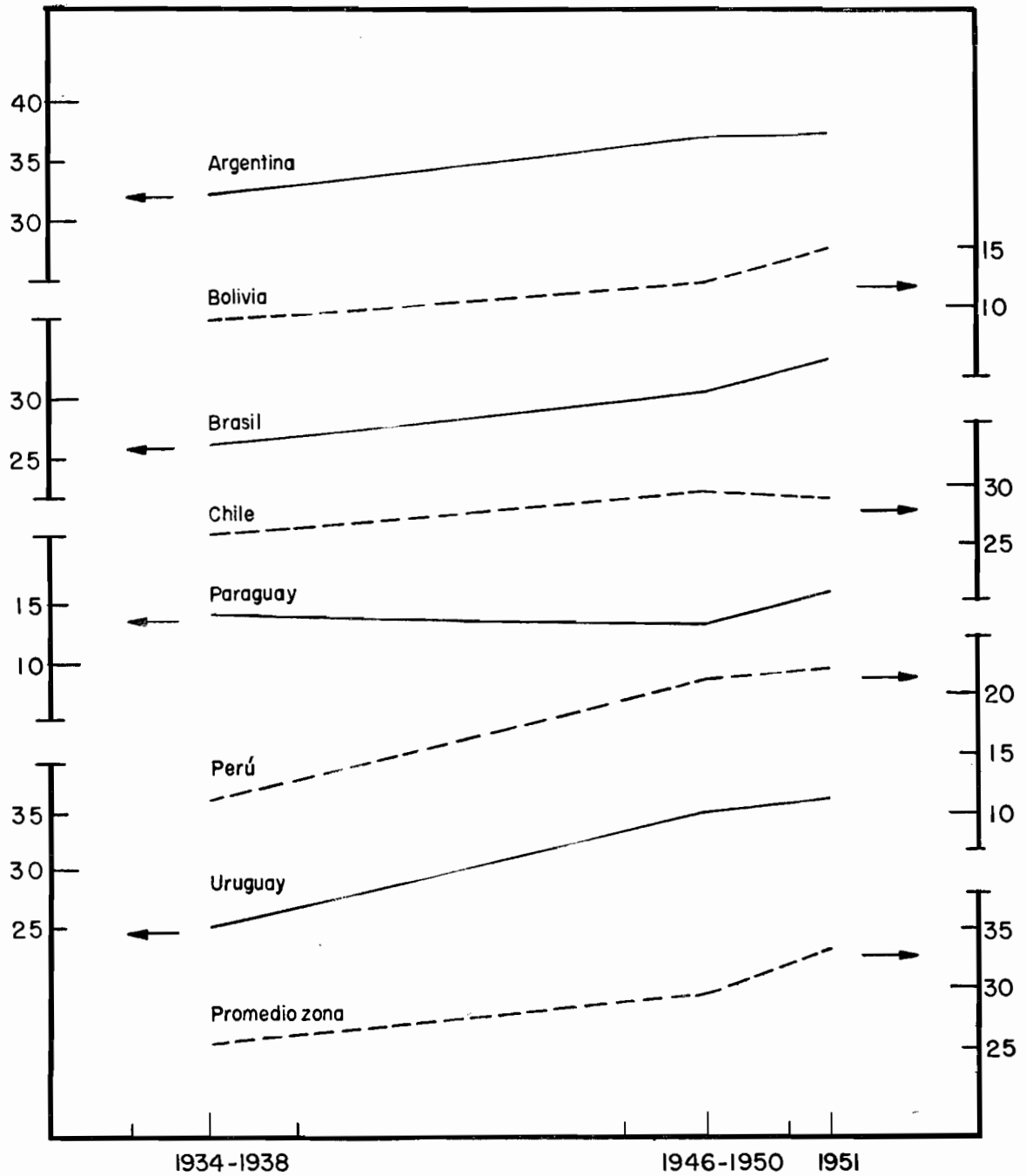
Comisión Económica para América Latina, Naciones Unidas.

**Gráfico 9**

CONSUMO DE AZÚCAR POR PERSONA EN LOS PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

Kilogramos por año

Escala natural



Cemisión Económica para América Latina, Naciones Unidas.

### Cuadro 64

#### PAISES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA: CONSUMO DE AZÚCAR POR PERSONA

Países	Período 1934-38			Período 1946-50			Diferencias	
	Consumo global 1000 tons.	Población 1000 hab.	Consumo por persona kilos	Consumo global 1000 tons.	Población 1000 hab.	Consumo por persona kilos	Consumo global 1000 tons.	Consumo por persona kilos
Argentina .....	408,4	12.964,6	32	612,1	16,335	37	203,7	5
Bolivia .....	22,5 <sup>a</sup>	2.599,0 <sup>a</sup>	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	16,7	1.288	13	3,8	— 1
Perú .....	76,5	6.950,6	11	157,6 <sup>b</sup>	8.159	19	81,1	8
Uruguay .....	52,0	2.055,6	25	80,4	2.329	35	28,2	10
Totales .....	1.684,7	68.068,0	25	2.538,7	86.462	29	854,0	4

FUENTES: 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 por persona de 21 kilos. Esto significa un aumento de 97.400 toneladas en el consumo total y de 10 kilos por persona con respecto a la preguerra.

Estados Unidos y en Cuba, a 45 en Canadá, a 48 en el Reino Unido (en la preguerra), a 38 en Holanda, 29 en Bélgica y 23 en Francia. En América Latina el nivel más alto pertenece a Venezuela y Colombia, con 43 y 57 kilos respectivamente, incluyendo la panela. (Ver Gráfico 9).

### Cuadro 65

#### PAISES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA: AUMENTOS DE LA PRODUCCIÓN DE AZÚCAR, DEL CONSUMO GLOBAL Y POR PERSONA EN 1951, CON RELACIÓN A LOS PROMEDIOS ALCANZADOS EN 1946-1950

Países	Producción (miles de toneladas)	Consumo global (miles de toneladas)	Población (miles de habitantes)	Consumo por persona (kilos por año)
Argentina ...	46,2	40,8	1.309	—
Bolivia <sup>a</sup> ...	2,4	8,2	69	3
Brasil .....	243,2	325,2	3.991	3
Chile .....	—	11,7	293	—
Paraguay <sup>a</sup> ...	5,6	5,6	118	3
Perú .....	2,3	77,7 <sup>b</sup>	399	8
Uruguay .....	..	7,2 <sup>c</sup>	81	1
Totales ....	299,7	476,4	6.260	4

FUENTES: Ver Cuadro 62.

a) Datos de 1950.

b) Esa cifra incluye un incremento de las existencias. El consumo real fué de 192 mil toneladas, es decir, aumentó en 18,1 con respecto al promedio de 1946-50. El aumento del consumo real por persona se reduce a poco más de 1 kilo.

c) A base de suponer la producción nacional igual a la del promedio 1946-50.

El consumo global de la zona sur de América Latina en 1951 ha 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 65, sobre la base de los datos del consumo real del Perú, el

aumento del consumo global se reduce a 433.000 toneladas. En consecuencia el consumo de las repúblicas de la zona superaría la producción en 10.400 toneladas. En cuanto al consumo por persona, 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 por persona 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 220.000 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. 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.<sup>1</sup> Esta política se prosiguió lo mismo en los países productores que en los importadores, por medio de cambios diferenciales o de subsidios directos.<sup>2</sup> La baja de los precios mundiales del

<sup>1</sup> Los precios al detalle, entre agosto y diciembre de 1952, eran los siguientes, para el kilo de azúcar refinada:

Argentina: 2,90 pesos argentinos.  
Brasil: 4,50 cruceros (en São Paulo).  
Chile: 10,40 pesos chilenos.  
Paraguay: 3,20 guaraníes.  
Perú: 1,80 soles (en Lima).

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	0,08			

<sup>2</sup> En Chile, por ejemplo, el azúcar es uno de los pocos artículos que disfrutaban todavía del cambio preferencial de importación de 31 pesos por dólar, a pesar de que la tasa de cambio se alzó a 60 pesos para otros artículos de consumo y a 110 para importaciones no privilegiadas. Sobre esa base, el precio de venta al detalle del azúcar gra-

azúcar desde 1947, interrumpida sólo en 1951, contribuyó también al aumento del consumo.<sup>1</sup>

### 3. PERSPECTIVAS DE LA PRODUCCIÓN Y DEL CONSUMO

Aunque es aventurada toda estimación de consumo para los próximos años, los antecedentes disponibles indicarían que para el conjunto de los países estudiados tendería a acercarse al promedio de 35 kilos por persona, siempre que no se modifique notablemente la relación actual entre el monto de los ingresos reales, las cotizaciones del merca-

do internacional y los bajos precios internos. En el Cuadro 66 se determina el volumen estimado del consumo global para 1960, en función de las 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 por persona 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 por persona.

**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 por persona en 1946-50	Base: consumo por persona en 1951 (Miles de toneladas métricas)	Base: consumo por persona estimado
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 <sup>a</sup>	220 <sup>a</sup>	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.

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 importaciones y exportaciones, la producción debería aumentar en la medida indicada por el Cuadro 67.

Para Argentina, un aumento de la producción de azúcar de 123 mil toneladas significaría dedicar al cultivo de la caña una superficie adicional de 50.000 hectáreas, aceptando las relaciones actuales de 30 toneladas de caña por hectárea cultivada y de 82 kilos de azúcar por tonelada de caña cosechada.<sup>2</sup> Los aumentos señalados llevarían el total en la superficie utilizada a 300.000 hectáreas. Esas perspectivas coinciden con el programa de producción enunciado recientemente para 1957 en el Segundo Plan Quinquenal. Cabe agregar que dicho Plan menciona la posibilidad de mejorar los rendimientos estimulando la selección fitotécnica, el uso de abonos y la mecanización.

En Uruguay, la importación de azúcar en bruto subió de 22 a 29.000 toneladas entre 1947 y 1950. El costo total c. i. f. Montevideo se redujo de 5,2 en 1947 a 4,5 millones de dólares, en 1950.

<sup>1</sup> En Uruguay, la importación de azúcar en bruto subió de 22 a 29.000 toneladas entre 1947 y 1950. El costo total c. i. f. Montevideo se redujo de 5,2 en 1947 a 4,5 millones de dólares, en 1950.

<sup>2</sup> Rendimientos promedios para 1946-50.

El Plan encara además el montaje de una planta piloto para la producción de azúcar de remolacha. La realización

**Cuadro 67**

PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA: CONSUMO DE AZÚCAR CALCULADO PARA 1960

1) PAÍSES PRODUCTORES	Producción 1951	Necesidades calculadas para 1960 <sup>a</sup>	Aumento requerido
Argentina .....	653,5	777	123,5
Brasil .....	1.820,3	2.376,4	556,1
Paraguay .....	22,4	50	27,6
Perú .....	456,6	596,7	140,1
2) PAÍSES IMPORTADORES	Importación 1951	Necesidades calculadas para 1960 <sup>b</sup>	Aumento requerido
Bolivia .....	36,8 <sup>c</sup>	96	59,2
Chile .....	173,3	245	71,7
Uruguay .....	85,0	92	7,0
Total .....			985,2

FUENTE: Comisión Económica para América Latina.

a) Incluye el consumo calculado, más el promedio de las exportaciones en 1946-50, para Brasil y Perú.

b) Consumo calculado, menos la producción nacional en 1950, para Bolivia y Uruguay.

c) Cifra de 1950.



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 zona 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 la producción azucarera. La tendencia expansionista del cultivo del azúcar es fuerte, especialmente en São 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 nordestina, 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 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, y una extracción de azúcar de hasta 12 por ciento. El mayor problema de la explotación azucarera en Paraguay es cierta escasez de brazos y la de capitales. En Perú, el aumento del consumo interno es un problema serio. Dada la limitación de las tierras disponibles, es difícil ampliar 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.

Uruguay, en la década de los años treinta, inició la producción de azúcar, tanto de caña como de remolacha, pero adelantó en ella escasamente hasta hace poco, cuando la Administración Nacional de Combustibles, Alcohol y Portland (ANCAP) decidió poner en marcha un plan de fomento del cultivo azucarero. La ANCAP efectuó una selección de aproximadamente 20 variedades de caña que alcanzan un rendimiento de 50 a 60 toneladas

por hectárea y del 8 al 9 por ciento en azúcar. Del cultivo, que empezó en agosto de 1952, se esperaba una producción de 7 a 8.000 toneladas de azúcar al año. Con una inversión de 10 millones de pesos se confía en reducir en aproximadamente 800.000 dólares el egreso de divisas para la respectiva importación.

Chile es uno de los pocos países del mundo que hasta ahora no produce azúcar. En años recientes, la Corporación de Fomento (CORFO) dedicó extensos estudios al problema de la betarraga. De ellos surgió un plan para su cultivo racional, plan que está en curso de realización desde 1952. Los experimentos previos han sido alentadores, obteniéndose cosechas de 40 toneladas por hectárea y un rendimiento del 18 por ciento en azúcar. Utilizando 13.000 hectáreas regadas, en rotación quinquenal con pasto y trigo, la producción podría llegar a más de 10.000 toneladas, sólo sobre la base de una cosecha de 30 toneladas por hectárea y un rendimiento del 12,5 por ciento en azúcar. Simultáneamente con la iniciación del cultivo se construye una fábrica para tratar la remolacha. Las previsiones actuales son que la producción podría iniciarse industrialmente en 1954 para alcanzar en 1955 a la meta de 10.000 toneladas.

Resumiendo las anteriores observaciones sobre las perspectivas de la producción y del consumo en la zona sur de América Latina, podría estimarse que las necesidades de importación de Bolivia y Uruguay, en 1960, se reducirían a la mitad de su consumo calculado para ese año, mientras que las importaciones de Chile quedarían estabilizadas al nivel de 1951-53, lo que se expresa en las siguientes cifras:

Bolivia .....	51.000 toneladas;
Chile .....	220.000 toneladas;
Uruguay .....	49.000 toneladas,

o sea, un total de 320.000 toneladas, que significa un aumento de 43.000 respecto del quinquenio 1946-50.

Por otra parte, la capacidad exportadora del Perú, admitiendo una expansión de su 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

## Cuadro 68

### EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN TOTAL DE AZÚCAR DE LOS PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(Saldo neto. Miles de toneladas)

Países	Período 1934-38			Período 1946-50			Diferencia entre saldos netos
	Exportación	Importación	Posición neta <sup>a</sup>	Exportación	Importación	Posición neta <sup>a</sup>	
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 de Comercio Exterior.

a) Exportación (+), Importación (-).

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 significación 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 y en pequeña medida, exportadores. Al contrario, el azúcar juega un papel destacado en el intercambio del Perú, Bolivia, Chile y Uruguay.

**Cuadro 69**

#### COMERCIO DE AZÚCAR EN LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(Toneladas)

A) PAÍSES EXPORTADORES									
	Período 1934-38			Período 1946-50			Diferencias		
	Total exportado	Exportado a zona sur	%	Total exportado	Exportado a zona sur	%	Total exportado	Exportado a zona sur	%
Argentina .....	2.600	2.515	97	900 <sup>a</sup>	536 <sup>a</sup>	60	— 1.700	— 1.979	— 37
Brasil .....	41.600	4.108 <sup>b</sup>	10	101.412	24.323	24	+ 59.812	+ 20.215	+ 14
Perú .....	304.299 <sup>c</sup>	138.881	46	298.212 <sup>d</sup>	183.946 <sup>d</sup>	62	— 6.087	+ 45.065	+ 16
Totales <sup>h</sup> .....	348.499	145.504	42	400.524	208.805	52	+ 52.025	+ 63.301	+ 10

B) PAÍSES IMPORTADORES									
	Total importado	Importado de la zona sur	%	Total importado	Importado de la zona sur	%	Total importado	Importado de la zona sur	%
Argentina .....	975	174	18	7.510 <sup>e</sup>	7.510 <sup>e</sup>	100	+ 6.535	+ 7.336	+ 82
Bolivia .....	21.481	20.466	95	29.359 <sup>f</sup>	26.988 <sup>f</sup>	92	+ 7.878	+ 6.522	— 3
Chile .....	122.650	109.587	89	161.734	118.537	73	+ 39.084	+ 8.950	— 16
Uruguay .....	47.733 <sup>g</sup>	3.862 <sup>g</sup>	8	77.809	55.876	72	+ 30.076	+ 52.016	+ 64
Totales <sup>h</sup> .....	192.839	134.089	70	276.412	208.913	76	+ 83.573	+ 74.824	+ 6

FUENTES: Estadísticas de Comercio Exterior.

a) 1946-48 solamente.

b) Sin el año 1938.

c) Sin el año 1937.

d) Sin el año 1950.

e) 1946-48 solamente.

f) 1947-49 solamente.

g) Sin el año 1935.

h) 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 F.A.O., 6.900 toneladas en promedio y en 1946-50 exportó 700 toneladas.

Relacionando los datos globales del comercio (Cuadro 68) 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 por ciento en 1934-38 y de 10,9 por ciento en 1946-50. Por último, los saldos exportables netos de la zona sur hacia otros destinos se han reducido de 8 a 4,6 por ciento de la producción. Ya se vió que los datos de 1951 transforman ese saldo exportable neto en un saldo importado neto de 54.000 toneladas.

Veamos ahora, en los Cuadros 69 y 70, la gravitación del intercambio zonal en el total de las exportaciones y de las importaciones de azúcar. Las cifras de esos cuadros muestran una clara tendencia hacia una mayor autosuficiencia en los países de la zona sur. Desde la preguerra hasta 1946-50, sus exportaciones hacia ella misma crecen en 63.000 toneladas y absorben 52 por ciento de las exportaciones totales, en vez de 42 por ciento. El alza

en valores es aún más marcada, ya que pasa de 42 a 57 por ciento, con un aumento de valor de 25 millones de dólares al año. Del lado de las importaciones, las cifras revelan la misma tendencia, pero en mayor grado. El volumen de las importaciones intrazonales pasa de 70 a 76 por ciento y su valor, acrecido en 27 millones de dólares, sube de 50 a 75 por ciento. La notable diferencia entre el aumento relativo en volumen y en valores se explica por el hecho de que las importaciones del Uruguay provienen ahora en 69 por ciento de la zona, en vez de 6 por ciento en la preguerra, y que esas importaciones se efectúan en gran parte en forma de azúcar refinada, de mayor valor unitario.

#### a) Importaciones de Chile y Uruguay

Para terminar de describir la posición del azúcar en el comercio interlatinoamericano de la zona sur, es necesario referirse especialmente a las compras de Chile y Uruguay, que entre las repúblicas del grupo son los prin-

Cuadro 70

## COMERCIO INTERLATINOAMERICANO DE AZÚCAR EN LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(Valores en miles de dólares)

A) PAÍSES EXPORTADORES									
	Período 1934-38			Período 1946-50			Diferencias		
	Total exportado	Exportado a zona sur	%	Total exportado	Exportado a zona sur	%	Total exportado	Exportado 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									
	Total importado	Importado de la zona sur	%	Total importado	Importado de la zona sur	%	Total importado	Importado de la zona sur	%
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: Las mismas del Cuadro 69.

cipales importadores y que en el período 1946-50 efectuaron las adquisiciones que indica el Cuadro 71.

El costo del transporte gravita fuertemente en el precio del azúcar. En el primer semestre de 1952, el flete

y demás gastos de acarreo entre Perú y Chile significaba 12,76 dólares por tonelada, de f. o. b. puerto peruano a c. i. f. puerto chileno. Desde f. a. s. puerto cubano a c. i. f. puerto chileno, era de 19.96 dólares por tonelada. En el

Cuadro 71

## AZÚCAR: PROCEDENCIA DE LAS IMPORTACIONES DE CHILE Y DEL URUGUAY, TOTAL DE LAS IMPORTACIONES EN EL QUINQUENIO 1946-50

(Toneladas métricas y valores en miles de dólares)

Países de procedencia	Importaciones de Chile		Importaciones del Uruguay		Totales	
	Toneladas	1000 dólares	Toneladas	1000 dólares	Toneladas	1000 dólares
Brasil .....	48.557	5.186	56.054	8.847	104.611	14.033
Perú .....	544.121	75.578	223.334	33.435	767.455	109.013
Sub-total .....	592.678	80.764	279.388	42.282	872.066	123.046
Cuba .....	167.151	22.044	29.785	6.128	196.936	28.172
Colombia .....	—	—	4.001	683	4.001	683
República Dominicana .....	50.218	9.065	—	—	50.218	9.065
Panamá .....	17	72	—	—	17	72
Sub-total .....	217.386	31.181	33.786	6.811	251.172	37.992
Total de América Latina .....	810.064	111.945	313.174	49.093	1.123.238	161.038
Reino Unido .....	—	—	52.329	7.828	52.329	7.828
Bélgica .....	—	—	1.692	249	1.692	249
Polonia .....	—	—	991	141	991	141
Formosa .....	—	—	13.115	1.946	13.115	1.946
Posesiones portuguesas .....	—	—	5.006	1.109	5.006	1.109
EE. UU. ....	1.922	530	—	—	1.922	530
Sub-total .....	1.922	530	73.133	11.273	75.055	11.803
Total general .....	811.986	112.475	386.307	60.366	1.198.293	172.841

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior de Chile y Uruguay.

# Cuadro 72

## BALANCE COMERCIAL DE CHILE Y DE URUGUAY CON SUS PRINCIPALES PROVEEDORES DE AZÚCAR

(Miles de dólares)

A) CHILE					
Años	Exportación a Brasil	Importación de Brasil	Saldo	Importación Azúcar	Saldo sin Azúcar
1946 .....	9.240	11.333	— 2.093	—	— 2.093
1947 .....	7.638	13.141	— 5.503	—	— 5.503
1948 .....	7.417	12.156	— 4.739	3.214	— 1.525
1949 .....	12.165	12.999	— 834	1.972	+ 1.138
1950 .....	12.965	11.274	+ 1.691	—	+ 1.691
Promedio 1946-50 .....	9.885	12.181	— 2.296	1.037	— 1.259
1951 .....	13.349	6.156	+ 7.193	—	+ 7.193
Años	Exportación a Cuba	Importación de Cuba	Saldo	Importación Azúcar	Saldo sin Azúcar
1946 .....	6.163	6.475	— 312	5.242	+ 4.930
1947 .....	4.402	4.149	+ 253	3.653	+ 3.906
1948 .....	4.692	1.043	+ 3.649	418	+ 4.067
1949 .....	4.161	4.661	— 500	4.058	+ 3.558
1950 .....	2.670	9.219	— 6.549	8.673	+ 2.124
Promedio 1946-50 .....	4.418	5.109	— 691	4.409	+ 3.718
1951 .....	..	..	..	..	..
Años	Exportación a Perú	Importación de Perú	Saldo	Importación Azúcar	Saldo sin Azúcar
1946 .....	4.291	31.759	— 27.468	17.538	— 9.930
1947 .....	3.564	35.697	— 32.133	19.472	— 12.661
1948 .....	3.063	35.563	— 32.500	14.210	— 18.290
1949 .....	1.885	32.680	— 30.795	11.037	— 19.758
1950 .....	1.643	17.977	— 16.334	13.321	— 3.013
Promedio 1946-50 .....	2.889	30.735	— 27.846	15.116	— 12.730
1951 .....	2.848	14.221	— 11.373	11.867	+ 494
B) URUGUAY					
Años	Exportación a Brasil	Importación de Brasil	Saldo	Importación Azúcar	Saldo sin Azúcar
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	..	..
Años	Exportación a Cuba	Importación de Cuba	Saldo	Importación Azúcar	Saldo sin Azúcar
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	..	..	..	..
Años	Exportación a Perú	Importación de Perú	Saldo	Importación Azúcar	Saldo sin Azúcar
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.

primer caso, el costo de transporte alcanzaba a 15 por ciento del valor f. o. b. de la mercadería y en el segundo, a 24 por ciento de su precio f. a. s.

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 fue aumentada hasta 44.500 toneladas cortas, por las que obtiene un precio superior al del mercado internacional.<sup>1</sup> 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, de aquellos cuyo costo interno en cruceros sobrepasa al internacional. A mediados de 1952 la cotización brasileña para exportación de azúcar era 55 por ciento más alta que la mundial. A partir de entonces se produjo una notable reducción de esta última y la relación desfavorable para el Brasil llegó casi a 90 por ciento.

#### b) El azúcar y los balances bilaterales

Nos referiremos ahora en este informe a otro aspecto del intercambio de azúcar, que es el de su relación con el balance bilateral del comercio entre los países considerados, y que puede apreciarse por el Cuadro 72.

Como se ve en ese cuadro, el comercio de Chile se encuentra relativamente equilibrado sólo con 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 60.00 toneladas de azúcar cubana a Chile.

Con el Perú y el Brasil el problema se presenta en términos distintos para Chile. Con ambos, este país tuvo en 1946-50 fuertes saldos negativos, que superaron incluso el valor del azúcar importado. 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 sentidos. En 1951, excluyendo al azúcar, Chile llegó a tener un pequeño saldo a su favor en su comercio bilateral con Perú. Pero el valor del azúcar importada de Perú pesaba casi íntegramente, por once millones de dólares, en la columna de los saldos negativos, a pagar en divisas. Por otra parte, las posibilidades de desarrollar las exportaciones de productos chilenos hacia Perú parecen escasas. Con Brasil no ocurre lo mismo. La tendencia brasileña hacia un mayor consumo de fertilizantes y la posibilidad de normalizar el precio de exportación del azúcar, a efectos de la ley de cambios recientemente dictada, parecen abrir vías a la expansión del intercambio entre los dos países. El capítulo de este estudio que examina la posición del salitre en el mercado del Brasil, se refiere en particular a ese aspecto de las relaciones de las dos repúblicas.

<sup>1</sup> Dado el mecanismo de la legislación norteamericana y su régimen de cuotas el precio del azúcar importado se amolda al 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 (f. a. s.) Cuba desde 1948 se comparan así:

Años	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 f. a. s. Cuba para otros destinos.

## Capítulo VIII

### EL GANADO VACUNO Y SUS CARNES

#### 1. INTRODUCCIÓN

El comercio en carne vacuna, ha tenido hasta ahora 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, que ofrece un carácter casi por entero local, llega 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 reducido monto el movimiento de intercambio en animales y carnes de otros tipos, con excepción del de ovinos entre Argentina y Chile en el extremo austral del continente.

Antes de analizar el intercambio zonal resumiremos los principales elementos del problema del ganado y de la carne en los países de la zona sur de América Latina.

#### 2. EVOLUCIÓN DESDE LA PREGUERRA

Puede sostenerse con fundamento que hasta 1940 las repúblicas 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: (Véase el Gráfico 10.)

la existencia de ganado vacuno y la producción de carne no han aumentado en relación con el crecimiento de la población;

el consumo por persona ha crecido en más de 16 por ciento, o sea 4,9 kilos y el consumo global en 44 por ciento; y

el hecho que permanezca más o menos estable la tasa de matanza y el rendimiento por animal y que el aumento de la existencia ganadera sea inferior al requerido por la expansión demográfica, indica que un mayor consumo sólo podría satisfacerse con un sacrificio importante de la actual exportación de carne de la zona sur a otras regiones.

#### a) Las existencias ganaderas

A primera vista, el aumento de la masa ganadera global puede impresionar favorablemente; pero si se relacionan las cifras globales con el aumento de la población, se nota una evolución regresiva en todos los países, excepto en Perú y Bolivia. Más elocuente todavía es la comparación entre el aumento efectivo (o su disminución, como en el caso de Chile y de Paraguay), y el nivel que el aumento hubiera debido alcanzar para mantener en cada país la relación existente en la preguerra entre la población humana y los rebaños destinados a su alimentación. (Véanse Cuadros 73 y 74.)

**Cuadro 73**

EXISTENCIA DE GANADO VACUNO EN LOS PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

Países	Situación de preguerra			Situación actual		
	Años de referencia	Existencia (miles de cabezas)	Relación (animal por habitante)	Años de referencia	Existencia (miles de cabezas)	Relación (animal por habitante)
Argentina .....	1937	33.207	2,51	1952	40.000 <sup>a</sup>	2,22
Bolivia .....	1938	1.842	0,70	1947	3.041	1,04
Brasil .....	1937	40.861	1,06	1950	52.655	1,00
Chile .....	1936	2.573	0,55	1951	2.186	0,37
Paraguay .....	1938	3.551	3,76	1951	3.369	2,53
Perú .....	1929	1.844	0,29	1949	2.883	0,35
Uruguay .....	1937	8.297	3,99	1951	8.154	3,38
Totales .....		92.175	1,34		112.288	1,24

#### FUENTES:

Argentina: 1937, Censo; 1952, ver nota (a).  
 Bolivia: 1938, FAO; 1947, Dirección de Estadística.  
 Brasil: 1937, Instituto Nacional de Carne; 1950, Censo.  
 Chile: 1936, Censo; 1951, Sinopsis Estadística.  
 Paraguay: 1938, STICA; 1951, ídem.  
 Perú: 1929, FAO; 1949, Ministerio de Agricultura.  
 Uruguay: 1937, FAO; 1951, Censo.

a) El censo ganadero de Noviembre de 1952 arrojó una existencia de 45.263.000 vacunos. Los censos anteriores, practicados en invierno, arrojaron una proporción menor de mamones, terneros y novillos. El de 1952, técnicamente más perfecto, cubrió de hecho el total de la existencia, a diferencia de los anteriores, que no alcanzaron ese nivel. Por tanto, para establecer cifras comparables con los datos del período de referencia, se optó por reducir prudencialmente la del censo de 1952.

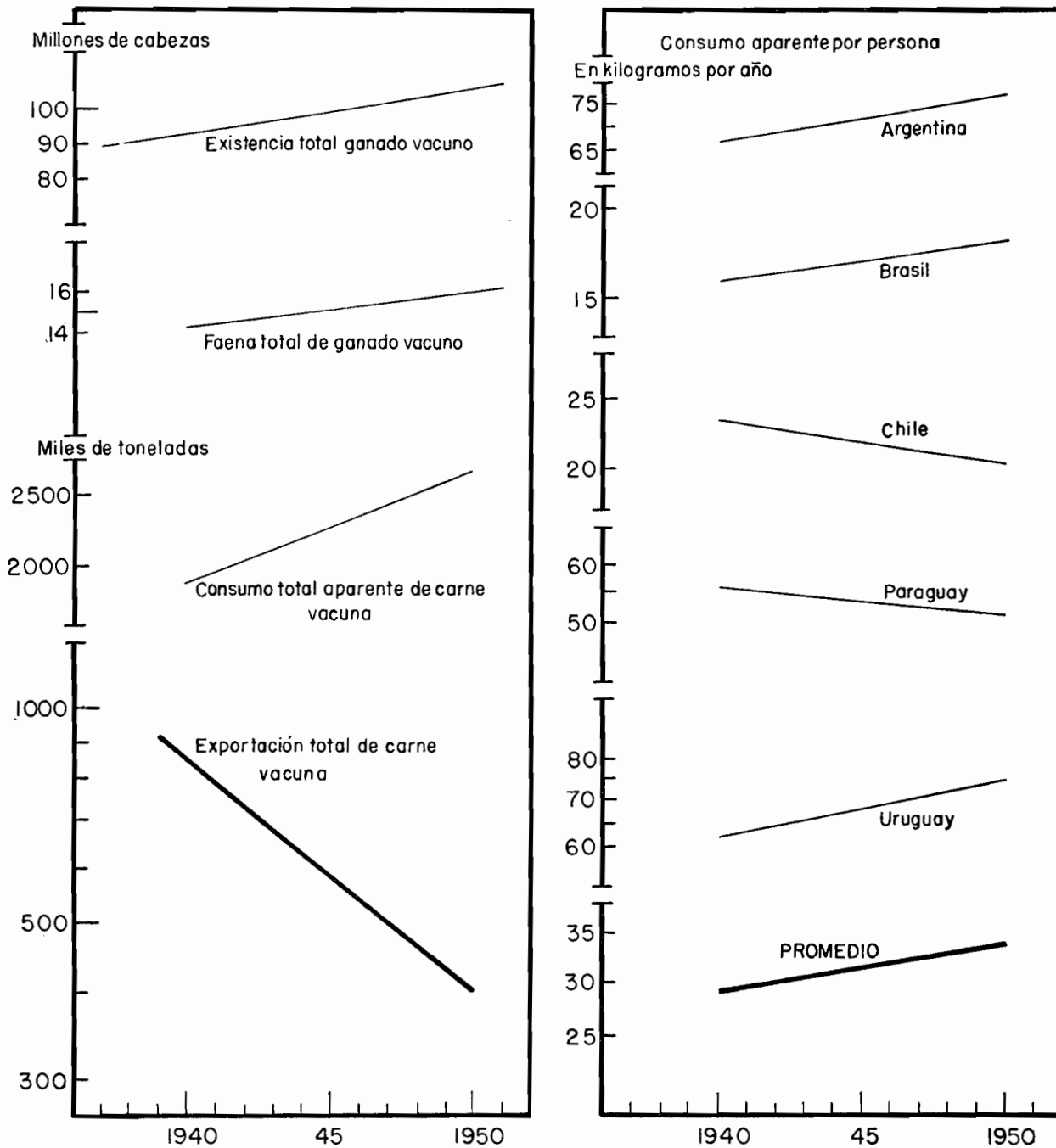
**Gráfico 10**

AMÉRICA LATINA, ZONA SUR: EVOLUCIÓN DE LA EXISTENCIA GANADERA, DE LA FAENA DE GANADO, DEL CONSUMO APARENTE TOTAL Y POR PERSONA Y DE LOS SALDOS EXPORTABLES DE CARNE VACUNA

A

Escala semi-logarítmica

B



Comisión Económica para América Latina, Naciones Unidas.

No cabe entrar aquí a 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 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 perduran los efectos de las luchas civiles que tuvo que soportar en el mismo período. El caso quizás más significativo de la tendencia profunda del desarrollo ganadero 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 beneficiado en el período 1936-40 y en la actualidad, indica un incremento aproximadamente proporcional al aumento de la masa ganadera, según puede verse en el Cuadro 75.

En cuanto a la producción de carnes sacrificadas (incluida la que proviene del ganado importado en pie), el Cuadro 76 muestra que, si bien ha aumentado en cifras absolutas, las disponibilidades por habitante han decrecido en todos los países de la zona, salvo en Uruguay.

**Cuadro 74**

GANADO VACUNO: EVOLUCIÓN DE LA EXISTENCIA, EN RELACIÓN CON LA POBLACIÓN, EN LOS PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA  
(Miles de cabezas)

Países	Años comparados	Variación efectiva de la existencia ganadera	Diferencia con la existencia de preguerra aumentada en función de la población humana
Argentina ..	1937-1952	+ 6.793	— 5.210
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
Pcrú .....	1929-1949	+ 1.039	+ 451
Uruguay ....	1937-1951	— 143	— 1.459
Totales ...		+ 20.113	— 11.033

FUENTES: Ver Cuadro 73.

**Cuadro 75**

FAENA DE GANADO VACUNO Y TASA DE MATANZA EN CINCO PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

Países	Período 1936/42			Situación actual		
	Cabezas	Años o períodos	Tasa de matanza %	Cabezas	Años o períodos	Tasa de matanza %
Argentina .....	7.080.033	1936/40	21,0	7.700.000	1951	22,0
Brasil .....	4.596.000	1940	11,3	5.964.715	1950	11,3
Chile .....	530.321	1943	15,3	515.515	1951	18,2
Paraguay .....	535.339	1938/42	14,3	500.508	1950	13,5
Uruguay .....	1.379.814	1940/42	16,6	1.371.895	1951	16,8
Totales .....	14.121.507			16.052.633		

**FUENTES:**

Argentina: 1936/40, Boletín del Ministerio de Agricultura; 1951, incluye la cifra de matanza del interior, estimada en 3.881.000. Si se agrega el ganado exportado en pie, la tasa de matanza sube a 21,6% en 1936/40 y a 22,6% en 1951.

Brasil: Anuario Estadístico.

Chile: Agricultura e Industrias Agropecuarias, Dirección General de Estadística. 1943 es el primer año para el cual hay información estadística. La cifra para 1943 incluye una estimación (a base de la cantidad de carne sacrificada) de la faena en campos: 25.000 animales. Tasa de matanza calculada, previa deducción del ganado importado. 1951: calculado sobre la base de la faena en las ocho ciudades principales y a la proporción existente, en 1949, entre esas ciudades y el total del país.

Paraguay: STICA. Incluye el ganado importado y la faena para exportación. Tasa de matanza calculada previa deducción del ganado importado.

Uruguay: Ministerio de Ganadería y Agricultura.

#### 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 podría hacerse 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 cifras que figuran en el Cuadro 77.

Tal como se muestra en ese cuadro, el volumen de las carnes exportadas ha disminuído en doce años en 56,7 por ciento. En cifras absolutas la declinación es mayor

para la Argentina que para los demás países exportadores. Pero el descenso relativo es más elevado en Brasil y Paraguay, donde el consumo interno requiere ahora de todas las disponibilidades de la producción. En Uruguay, donde la exportación por persona es todavía alta, hay también un notable retroceso relativo.

Los elementos que proporcionan los cuadros anteriores permiten llegar a un cálculo aproximado del consumo global y por persona en los países de la zona sur. (Cuadro 78.)

El examen de las cifras consignadas en el cuadro 78 revela que el consumo global aumentó en doce años en 830.000 toneladas, o sea en 44%. Ese mayor consumo proviene en 37 por ciento (310.000 toneladas) de una



Cuadro 76

## PRODUCCIÓN DE CARNE VACUNA EN CINCO PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

Países	Período 1936-42			Situación actual			Diferencia	
	Años o períodos	Toneladas	Kilos por persona	Años	Toneladas	Kilos por persona	Total	Por persona
Argentina .....	1936-40	1.522.200	112,72	1951	1.666.130	95,20	+ 143.930	- 17,52
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 .....		2.798.935			3.110.311		+ 311.370	
Perú .....				1950	157.739	18,57		
Total inc. Perú:					3.268.050			

## 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 señala 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 y Agricultura.

producción más alta y en 63 por ciento (520.000 toneladas) de una reducción de las exportaciones.

De los tres países que han visto aumentar su consumo promedio (Cuadro 79), dos son los que ya habían alcanzado los niveles más altos en el mundo. En Argentina ese aumento refleja el alza de los ingresos reales combinada con la generalmente amplia disponibilidad de carne y su bajo precio relativo. En Brasil han influido los mismos factores, pero con 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 Uruguay y en Argentina, en 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 antiguo 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 Argentina y de

Cuadro 77

## EXPORTACIONES DE CARNES VACUNAS, CONGELADAS Y CONSERVADAS, DE CINCO PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(Toneladas)

Países	Período 1936/42			Situación actual			Diferencia
	Carne congelada	Carne conservada	Total en términos de carne muerta <sup>a</sup>	Carne congelada	Carne conservada	Total en términos de carne muerta	
Argentina <sup>c</sup> .....	443.300	61.700	626.891	108.700	50.000 <sup>b</sup>	250.000 <sup>d</sup>	- 376.891
Brasil <sup>d</sup> .....	58.260	21.305	118.810	4.894	4.081	16.305	- 102.505
Paraguay <sup>e</sup> .....	—	14.352	39.612	—	4.690	12.944	- 26.668
Uruguay <sup>f</sup> .....	..	..	130.312	..	..	117.085	- 13.227
Totales .....	..	..	915.625	..	..	396.334	- 519.291

FUENTE: Estadísticas de Comercio Exterior.

<sup>a</sup>) Se utiliza la relación 100/103 para la carne congelada y 100/276 para la carne conservada. Para Uruguay, en 1940/42 y en 1949 datos directos publicados en el Plan Agropecuario y en la Recopilación de la Estadística Agropecuaria. La carne congelada incluye la enfiada ("chilled" y congelada tipo "chilled"). No está incluido el charqui o tasajo, cuyo intercambio ha declinado mucho desde la preguerra.

<sup>b</sup>) Estimado.

<sup>c</sup>) 1937/38.

<sup>d</sup>) 1942.

<sup>e</sup>) 1940/42.

<sup>f</sup>) 1940/42 y 1949.

<sup>g</sup>) Cifra indicada en el Segundo Plan Quinquenal.

Cuadro 78

CARNE VACUNA: CONSUMO GLOBAL APARENTE EN SEIS PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA  
(Toneladas)

Países	Período 1936-42			Situación actual		
	Producción <sup>a</sup>	Importación (+) Exportación (-)	Consumo Aparente	Producción <sup>a</sup>	Importación (+) Exportación (-)	Consumo Aparente
Argentina .....	1.522.200	— 626.891	895.309	1.666.130	— 250.000	1.416.130
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	3.110.311	— 396.334	2.713.977
Perú .....	—	—	—	157.739	+ 6.288	164.027
Total incluido Perú ..	—	—	—	3.268.050	— 390.046	2.878.004

FUENTE: Comisión Económica para América Latina.

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.

financiar su compra. Por lo tanto, el aumento de los ingresos reales no guarda en Chile relación directa con el consumo de carne.

En cuanto al sub o sobreconsumo de carne vacuna por persona que pueda revelar el Cuadro 79, los elementos reunidos para preparar este trabajo no permiten fundar una apreciación. Por otra parte, son sólo fragmentarias las cifras de que se dispone sobre consumo de otras carnes y de pescado en el conjunto de los países de la zona sur. Además, las mismas cifras, una vez que puedan completarse, deberían ser examinadas a la luz de la composición cualitativa y cuantitativa de la dieta nacional predomi-

nante y de los hábitos alimenticios de cada pueblo, para ponerlas entonces en relación con las normas de Hot Springs, que propugnan un consumo de 54 kilos anuales por persona de carne y pescado, en el supuesto de una dieta equilibrada.

d) El intercambio zonal de ganado en pie

El intercambio de ganado vacuno en la zona sur de América Latina, como se dijo al comienzo de este capítulo, ha evolucionado en forma notable desde la preguerra, tal como lo muestran los Cuadros 80 y 81.

Cuadro 79

CONSUMO APARENTE, POR PERSONA, DE CARNE VACUNA EN SEIS PAÍSES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

Países	Período 1936-42			Situación actual			Variación (Kgs. por persona)
	Consumo global (toneladas)	Población en los años de referencia (1000 habitantes)	Consumo aparente (Kgs. por persona)	Consumo global (toneladas)	Población en los años de referencia (1000 habitantes)	Consumo aparente (Kgs. por persona)	
Argentina .....	895.309	13.504	66,3	1.416.130	17.500	80,9	+ 16,6
Brasil .....	684.246	43.050	15,9	939.651	52.632	17,9	+ 2,0
Chile .....	113.365	4.907	23,1	119.388	5.969	20,0	— 3,1
Paraguay .....	55.778	1.001	55,7	67.291	1.330	50,6	— 5,1
Uruguay .....	134.623	2.175	61,9	171.517	2.353	73,5	+ 11,6
Total .....	1.833.321	64.637	29,1	2.713.977	79.784	34,0	+ 5,9
Perú .....	..	..	..	164.027	8.493	19,3	..
Total incluido Perú ..	..	..	..	2.878.004	88.277	32,6	..

FUENTE: Comisión Económica para América Latina.

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.

Cuadro 80

EXPORTACIÓN DE GANADO VACUNO DE CINCO PAÍSES  
DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(Unidades)

Países	Promedio 1934-38	Promedio 1946-50	1951
Argentina .....	81.100	272.257	134.077
Bolivia .....	—	2.500	2.000 <i>a</i>
Paraguay .....	—	..	— <i>b</i>
Perú .....	4.600	—	—
Uruguay .....	65.900	1.575	..
Totales .....	151.600	276.332	136.077

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior.

*a)* Dato indirecto: la estadística brasileña señala una importación de 592 toneladas desde Bolivia.*b)* La estadística brasileña indica una importación de 10.000 toneladas desde Paraguay, pero la estadística paraguaya no consigna ninguna exportación.

Esos cuadros necesitan algunos comentarios. Obsérvese, en primer lugar, que se trata de cifras globales de exportación e importación hacia todo destino y procedencia. Sin embargo en la práctica se las puede tomar como expresión del comercio intrazonal, con la salvedad de las importaciones de Perú, las cuales proceden de Centroamérica.<sup>1</sup>

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, baja que está relacionada con la disminución de la faena para exportar, debida al aumento del consumo interno y también, en cierta medida, a circunstancias climáticas adversas.

<sup>1</sup> 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.

En Uruguay el viraje es más notable aún: antes de la guerra exportaba una cantidad considerable de animales hacia Brasil. La sequía de 1942-43 hizo estragos en el ganado y sus efectos se hicieron sentir todavía en 1947 y 1949, años en que el Uruguay tuvo que importar 233.000 cabezas, no para consumo, sino para mantener en actividad su industria frigorífica de exportación. Desde entonces el Uruguay dejó de importar ganado y no exporta sino en cantidad reducida hacia Brasil.

En la preguerra Perú figuraba en las estadísticas como pequeño exportador hacia Brasil y también, años antes, hacia Chile. Ahora necesita importar en medida creciente para su abastecimiento propio. Así, Argentina queda como único exportador importante y permanente en la zona sur.

## 3. IMPORTANCIA DEL CONTRABANDO

Otra observación se refiere a la discrepancia entre las cifras de exportaciones y de importaciones. Según éstas, en 1934-38 los países de la zona sur han exportado 17.000

Cuadro 81

IMPORTACIÓN DE GANADO VACUNO EN SEIS PAÍSES DE  
LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(Unidades)

Países	Promedio 1934-38	Promedio 1946-50	1951
Bolivia .....	5.000	31.767 <i>a</i>	9.125 <i>b</i>
Brasil .....	20.500	11.025 <i>c</i>	32.000 <i>e</i>
Chile .....	22.600	141.835	117.191
Paraguay .....	81.000	26.617 <i>d</i>	—
Perú .....	1.800	6.950 <i>c</i>	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)* 1946-48.*d)* 1948-50.*e)* Estimado en relación al peso en kilos.

Cuadro 82

GANADO VACUNO: DIVERGENCIAS ENTRE LAS ESTADÍSTICAS DE IMPORTACIÓN Y DE EXPORTACIÓN DE PAÍSES DE  
LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

Años	Importaciones		Exportaciones		Diferencia exportación menos importación
	Países	Cabezas	Países	Cabezas	
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 Argentina .....	83.222	de Argentina a Paraguay .....	78.070	— 5.152
1950 .....	a Paraguay de Argentina .....	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 <i>a</i>	de Paraguay a Brasil .....	— <i>b</i>	— 32.000

FUENTE: Estadísticas nacionales.

*a)* Estimado por el peso: 10.000 toneladas.*b)* Exportación prohibida.

cabezas de ganado vacuno que no habían llegado a su destino. En 1946-50 la diferencia disminuye a 11.000. Pero si se deduce de las importaciones el ganado adquirido por Perú en Centroamérica, volvemos otra vez a unas 17.000 unidades. En 1951 la diferencia es de 22.000 cabezas, excluyendo también las importaciones peruanas. En ese año se da el caso de haberse internado, según las respectivas estadísticas, más ganado del que se exportó. Ahora bien, si se ahonda en el detalle de los datos recíprocos se revelan desequilibrios aun mayores. Algunos ejemplos de ese desequilibrio se dan en el Cuadro 82.

En cierto modo, la divergencia anotada señalaría la importancia del contrabando en el intercambio de ganado vacuno entre países de la zona sur, en especial cuando presente una sola cara de ilegalidad, es decir, cuando el movimiento de las reses ha podido ser normalmente declarado en un lado de la frontera y no en los dos. Ello explica también la causa por la cual se invierte a menudo el sentido de las divergencias estadísticas.

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 sino parte de la realidad.

#### 4. FINES DE LA IMPORTACIÓN

Otro rasgo de la evolución de las importaciones de ganado es el destino que se le da en los países importadores. Algunos —Bolivia, Chile, Perú— lo importan para compensar la insuficiencia de su producción de carnes para consumo. En otros —Brasil, Paraguay y Uruguay— la importación proporciona materia prima a los establecimientos frigoríficos que reexportan la carne y los subproductos. El Cuadro 83 refleja la discriminación de las importaciones según ese criterio.

**Cuadro 83**

DISCRIMINACIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE GANADO VACUNO SEGÚN SU UTILIZACIÓN ECONÓMICA  
(Unidades)

Países	Importado para consumo			Importado para industrialización		
	1934-38	1946-50	1951	1934-38	1946-50	1951
Bolivia .....	5.000	31.767	9.125	—	—	—
Brasil .....	—	—	—	20.500	11.025	27.000
Chile .....	22.600	141.835	117.191	—	—	—
Paraguay .....	—	—	—	81.000	26.617	—
Perú .....	1.800	6.950	14.765	—	—	—
Uruguay .....	—	—	—	3.400	47.243	—
Totales .....	29.400	180.552	141.081	104.900	84.885	27.000
Porcientos .....	22	68	84	78	32	16

FUENTE: Cuadros anteriores.

Se podría quizás objetar que una parte, no determinable, de las importaciones de Brasil se destina al consumo directo en las regiones fronterizas, lo que es probable, pero ella queda más que neutralizada por ciertas internaciones no controladas que irían finalmente a los frigoríficos de Río Grande, Santa Catarina y Paraná. La industria de la carne en toda la cuenca del Plata y sus afluentes está controlada en gran parte 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 de dichas fábricas. También interviene en esas corrientes el precio del transporte. Es más económico beneficiar el ganado del norte uruguayo en el frigorífico brasileño de Sant'Ana do Livramento, por ejemplo, que enviarlo a Montevideo. Los frigoríficos de Paraguay están mejor localizados para faenar ganado fronterizo argentino, que los similares del sur de Corrientes. Estos hechos explican la importación de ganado, a veces alta, de Paraguay y Uruguay, donde existe dotación ganadera superior a los requerimientos nacionales.

Las diferencias de precio entre país y país suelen impulsar la exportación clandestina. Hay indicaciones de que tal sería el caso del ganado paraguayo de la zona nor-oriental del país, por el que se obtiene en Brasil de 1.200

a 1.400 cruceros por novillo de dos años de 370 a 400 kilos y en Paraguay alrededor de 880 guaraníes, conforme al respectivo precio oficial.<sup>1</sup> A tipo de cambio libre, el precio brasileño es el triple del paraguayo. Según estimación de fuentes bien informadas de Asunción, el movimiento de ganado a Brasil, ajeno a control, subiría a unas 15.000 unidades anuales. En años de menor vigilancia oficial habría llegado a más de 50.000.

En cuanto al contrabando desde Argentina a Brasil, Paraguay y Uruguay, los datos existentes indican que las medidas represivas lo habrían reducido a cifras muy bajas en 1952.

Respecto del comercio por vías legales, el Cuadro 83 muestra que las importaciones para consumo tienden a expandirse a costa de las importaciones para industrialización. Esa tendencia viene de lejos. Ya era perceptible en la época de la Primera Guerra Mundial, pero se interrumpió en el decenio del 30 por la disminución absoluta de las importaciones destinadas al consumo. La evolución de las exportaciones argentinas de ganado vacuno en pie contribuye con gran claridad a la interpretación del fenómeno (Cuadro 84).

<sup>1</sup> Precios de julio de 1952.

### Cuadro 84

#### EXPORTACIONES ARGENTINAS DE GANADO VACUNO EN PIE, DISCRIMINADAS SEGÚN SU UTILIZACIÓN ECONÓMICA

Años o períodos	Para consumo		Para industrialización		Total exportado a zona sur	Total exportado todos destinos
	Unidades	Porcientos	Unidades	Porcientos		
1914 .....	33.135	29	82.188	71	115.323	115.556
1925 .....	65.932	54	55.523	46	121.455	130.306
1934-38 .....	30.023	37	50.170	63	80.193	81.081
1946-50 .....	175.996	65	93.459	35	269.455	272.454
1951 .....	113.169	84	20.908	16	134.077	134.200

FUENTE: Comisión Económica para América Latina.

En otra parte de este capítulo se verán las consecuencias de este fenómeno sobre la industria de la carne y sus probables proyecciones en el futuro.

#### 5. CARNE CONGELADA

El comercio de carne de frigorífico, entre países de la zona sur, data de hace pocos años. Las primeras operaciones se efectuaron entre Argentina, como exportador y Perú como importador. A medida que fueron superados los obstáculos que ofrecía la falta de elementos adecuados de transporte, almacenaje y distribución, esa corriente de abastecimiento argentino a Perú ha alcanzado los niveles

que señala el Cuadro 85, con un máximo de 12.085 toneladas en 1949 y cierto descenso posterior, en 1950 y 1951. A pesar de que en 1949 ambos países convinieron una compraventa anual de 25.000 toneladas, por cinco años, las modificaciones del régimen cambiario peruano, de ese mismo año, llevaron el precio interno del producto importado a un nivel superior al de origen nacional, hecho que se tradujo en una baja de la importación de aquél. Las cifras de 1951 señalan un principio de restablecimiento del nivel anterior, a medida que los precios comienzan a equipararse. El mismo Cuadro 85 registra la exportación argentina, esporádica, de carne de frigorífico para el mercado del Brasil.

### Cuadro 85

#### EXPORTACIONES ARGENTINAS DE CARNE VACUNA CONGELADA A PERÚ Y BRASIL

Años	Exportaciones a Perú		Exportaciones a Brasil		Totales	
	Toneladas	dólares	Toneladas	dólares	Toneladas	dólares
1943 .....	2.269	277.880	—	—	2.269	277.880
1944 .....	2.226	249.300	7.956	1.395.202	10.182	1.644.502
1945 .....	3.999	426.300	—	—	3.999	426.300
1946 .....	4.800	654.528	—	—	4.800	654.528
1947 .....	4.400	706.020	—	—	4.400	706.020
1948 .....	11.000	2.803.668	—	—	11.000	2.803.668
1949 .....	12.085	5.635.340	—	—	12.085	5.635.360
1950 .....	5.595	2.490.307	—	—	5.595	2.490.307
1951 .....	7.953	3.060.700	521	208.960	8.474	3.269.660

FUENTE: Estadísticas argentinas de Comercio Exterior.

Valores traducidos a dólares para Brasil al cambio de 3,36 para 1944 y al cambio de 5 para 1951. Para Perú: 4 hasta 1948, 3,36 para 1949, promedio aproximado calculado en 3,90 para 1950, 5 para 1951.

#### 6. VALORES DEL INTERCAMBIO EN LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

El Cuadro 86 indica la importancia absoluta, en miles de dólares, del intercambio zonal en carnes y ganado vacuno.

#### 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, puede intentarse una exploración del futuro. Al efecto, el Cuadro 87 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, al que fué en el período inmediatamente anterior; b) la variación de la masa ganadera será también igual, en porcentaje anual, a la registrada 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, por persona, quedará estabilizado en la cifra de 1951.

Si se comparan las cifras del Cuadro 87 con las del Cuadro 77 se observará una ligera diferencia, que se explica por la inclusión en aquél de los datos de Perú y Chile, por un lado, y de los movimientos comerciales en ganado, por otro. Esos agregados se compensan en buena parte y la diferencia final no llega a 4 por ciento. Siguiendo la comparación se advierte que entre la preguerra y 1951 los

**Cuadro 86**

VALOR F. O. B. EN MILES DE DÓLARES DEL INTERCAMBIO  
ZONAL (EXPORTACIONES) EN GANADO VACUNO  
Y CARNES VACUNAS CONGELADAS

Países	Período 1934/38	Período 1946/50	1951
<b>Ganado</b>			
Argentina .....	1.876	19.094,6	18.459,2
Bolivia .....	222	143,6 <sup>a</sup>	149,2 <sup>b</sup>
Paraguay .....	..	..	625,0 <sup>c</sup>
Perú .....	28	—	—
Uruguay .....	1.792	240,0	566,0 <sup>d</sup>
Total ganado ..	3.918	19.478,2	19.799,4
<b>Carne frigorífica</b>			
Argentina .....	4	2.458	3.271,2
Total general ..	3.922	21.936,2	23.070,6

FUENTE: Estadísticas de Comercio Exterior.

a) Promedio 1947/49. Exportado totalmente al Brasil.

b) Dato indirecto: Valor de las importaciones brasileñas desde Bolivia.

c) Dato indirecto: Valor de las importaciones brasileñas desde Paraguay.

d) En 1950.

saldos exportables de la zona han decaído en más de la mitad, hecho 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 de menos en el valor de las exportaciones netas a

**Cuadro 87**

SALDOS TEÓRICOS ENTRE CONSUMO Y PRODUCCION, EN  
1960, DE GANADO VACUNO Y SUS CARNES EN LA ZONA  
SUR DE AMÉRICA LATINA

Para exportar (+), a importar (—)

(Toneladas métricas en términos de carne sacrificada)

Países	Situación 1951	Previsión 1960	Diferencia
Argentina .....	+ 286.201	+ 75.936	— 210.265
Brasil .....	+ 10.905	+ 17.615	+ 6.710
Chile .....	— 35.157	— 57.873	— 22.716
Paraguay .....	+ 12.944	— 11.269	— 24.213
Perú .....	— 9.241	— 42.209	— 32.968
Uruguay .....	+ 117.085	+ 127.000	+ 9.915
Totales .....	+ 382.537	+ 109.200	— 273.337

FUENTE: Comisión Económica para América Latina.

Argentina: Las exportaciones de ganado se incluyen en los saldos exportables y han sido llevadas a su equivalente en término de carnes beneficiadas sobre la base de 225 kilos por animal en 1937/38 y a 270 kilos en 1951.

Brasil: El equivalente en carne beneficiada del ganado importado ha sido deducido del saldo exportable, suponiendo una importación de ganado igual en 1951 y en 1960.

Chile: Se ha admitido una producción estacionaria para la carne procedente del ganado nacional. La carne producida por el ganado importado ha sido calculada en 300 kilos por animal, ponderando las importaciones de la zona central y de la zona norte.

Perú: Por falta de elementos de comparación con el período de preguerra se han tomado como base única los guarismos de consumo y de importación del año 1950. El ganado importado de Nicaragua ha sido estimado provisionalmente en 200 kilos de carne por unidad.

Uruguay: El ganado exportado en el período 1940/42 ha sido estimado en 210 kilos de carne por unidad.

Para el detalle de los años y períodos de referencia, véase el Cuadro 78.

otras regiones. Prolongando más las curvas deducidas de esos cuadros se ve (Gráfico 11) 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.

Es obvio que esos cálculos deben ser observados con precaución. Proyectar la curva del consumo para un producto como la carne vacuna es aleatorio, dada la elasticidad de los factores que la influyen. El consumo de carnes es sensible a la situación coyuntural. El alza o deterioro de los ingresos reales por persona repercute más hondamente en ese consumo que en la mayoría de los otros alimentos básicos, al menos en los centros urbanos.

Por otra parte, la curva de la producción refleja el efecto de los incentivos naturales derivados de una demanda creciente y de los programas de fomento ganadero. El análisis de estos elementos permitiría matizar el Cuadro 87 con algunos rectos que llevarían a considerar el futuro próximo bajo un ángulo más favorable. Pero pueden antes ser útiles ciertas consideraciones más generales.

**Cuadro 88**

AUMENTO DEL CONSUMO DE CARNE Y NECESIDAD DE  
PRODUCCIÓN SUPLEMENTARIA PARA 1960 EN LOS PAÍSES  
DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

Países	Aumento del consumo global para 1960 (Toneladas)	Rendimiento medio en kilos por cabeza	Número de animales a be- neficiar en más
Argentina ...	266.000	215	1.237.209
Brasil .....	220.808	160	1.380.050
Chile .....	22.716	225	100.960
Paraguay .....	16.190	180	89.944
Perú .....	32.968	160	206.050
Uruguay .....	25.294	210	120.448
Totales ...	583.976		3.134.661

FUENTE: Comisión Económica para América Latina. Para Perú: *Panorama Económico del Perú*, 1951, de la Sociedad Nacional de Industrias.

El problema fundamental en el dominio que examinamos consiste en cómo desarrollar la ganadería a un ritmo que permita mantener la capacidad exportadora de los grandes productores y evitar que las necesidades de importación de los demás países de la zona no crezcan en forma desmedida.

Sobre la base de las condiciones actuales de la cría y de las relaciones de ocupación de las tierras de pastoreo, duración del engorde y rendimiento en carne beneficiada, el aumento de las existencias ganaderas a tenor del crecimiento de la población humana plantea el problema de las tierras disponibles.

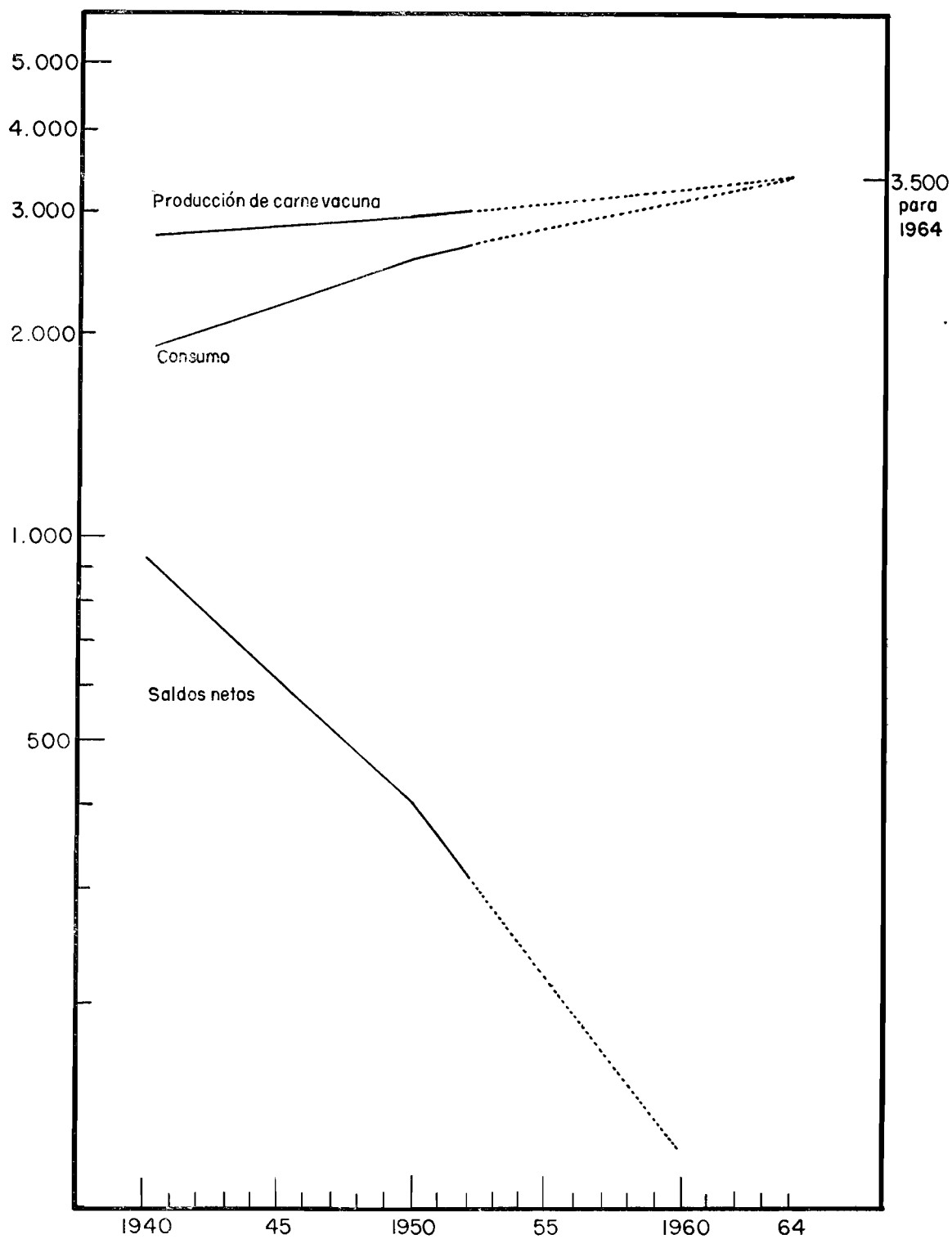
A fin de disponer en 1960 de la cantidad necesaria para mantener el consumo promedio por persona sin reducir aún más los saldos exportables actuales, se requerirán en ese año 585.000 toneladas más de carne vacuna. Sobre la base del rendimiento en carne, según los países, esa cantidad corresponde a una faena adicional de 3.135.000 cabezas (Cuadro 88). Aplicando a esta última cifra una

**Gráfico 11**

TENDENCIA DE LA PRODUCCIÓN Y DEL CONSUMO DE CARNE VACUNA EN LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

Miles de toneladas métricas

Escala semilogarítmica



Comisión Económica para América Latina, Naciones Unidas.

tasa de matanza promedial de 15,1 por ciento <sup>1</sup> se deduce que una faena de tal magnitud exige un aumento de la cabaña ganadera de más de 20 millones de cabezas. Estimando en un promedio de 4 hectáreas por animal la densidad media de la ocupación en la zona sur <sup>2</sup> se necesitaría agregar, de aquí a 1960, 80 millones de hectáreas a las tierras de pastoreo. En otros términos, en un plazo de nueve años, la satisfacción de un consumo en conjunto no muy alto, significaría aumentar las superficies dedicadas a la ganadería en 800.000 km<sup>2</sup>, o sea un área equivalente a la superficie total de los cuatro estados del sur del Brasil (São Paulo, Paraná, Santa Catarina y Río Grande do Sul) o, si se prefiere, igual al 30 por ciento de la superficie total de la República Argentina.

Por fortuna existen recursos distintos del de la expansión territorial indefinida para aumentar la producción de carnes. Con las cifras precedentes se quiso subrayar la urgencia de encarar reformas y mejoras en la técnica ganadera, a fin de intensificar la densidad de ocupación del suelo, abreviar el ciclo de engorda, reducir las pérdidas por enfermedades y obtener un mayor rendimiento en carne por animal. En una palabra, a pasar progresivamente, por lo menos en zonas de favorables 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 preparado estudios y planes en ese sentido. En Argentina, según resúmenes del Segundo Plan Quinquenal publicados a fines de 1952, se prevé para 1957 un aumento de 10 por ciento en la existencia de ganado bovino (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 por persona.<sup>3</sup> Por otra parte, incrementar en 10 por ciento la masa ganadera la llevaría a no menos de 44 millones de cabezas.<sup>4</sup> 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 esperar en las tierras del Oriente un desarrollo ganadero capaz de abastecer las necesidades nacionales.

La situación del mercado de la carne en Brasil presenta dos aspectos: desde 1942 la curva del aumento de la producción y la del crecimiento demográfico se superponen;<sup>5</sup> entretanto, el consumo por persona crece fuertemente, absorbiendo en su casi totalidad los saldos que antes se destinaban a la exportación.

Prácticamente Brasil ha dejado de ser exportador de carnes. Hubo períodos de escasez durante los cuales im-

portó ciertas cantidades de carne de frigorífico. El porvenir de estas importaciones depende, entre otros factores, del desarrollo de su ganadería nacional, que en los últimos 15 años ha demostrado notable pujanza; sin embargo, no ha podido compensar el aumento del consumo por persona. En Brasil no existe todavía, como en Uruguay, un problema de tierras, ya que las superficies disponibles para extender la ganadería son considerables. Pero hay otros problemas. La explotación ganadera ofrece cierto atraso en sus métodos. Sólo en los últimos años y en algunas regiones se inició el uso de tortas de algodón para completar la alimentación de los animales. En las zonas de ganadería intensiva de São Paulo las dificultades del transporte ferroviario constituyen una traba a su desarrollo. Mas Brasil posee elementos básicos para que su ganadería llegue a satisfacer la demanda del consumidor sin necesidad de importaciones.

En Chile, el rendimiento promedio en carne del ganado beneficiado es más alto que en los demás países, hecho en que influye la faena de vacunos gordos importados de Argentina. La existencia ganadera chilena tiende a disminuir: de 2.300.000 cabezas en 1910 subió a 2.573.000 en 1936, para bajar a 2.186.000 en 1951. Teniendo en cuenta el aumento de la población humana desde 1910, la existencia de vacunos por habitante ha bajado de 0,70 en 1910 a 0,55 en 1936 y a 0,37 en 1951. Entretanto, a pesar de la disminución del consumo por persona crecen las importaciones de ganado. La alimentación de las tierras disponibles plantea un problema serio. De ahí que el Plan Agrario de 1945 se orientara hacia el autoabastecimiento, por la vía de una reducción de la participación de la carne vacuna en el consumo nacional. Según datos del Ministerio de Agricultura el consumo total por persona de carnes, aves y pescado era en 1944 de 44,9 kilos distribuidos en esta forma:

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 persona.

Por otra parte, el Plan Agrario de 1945 aconsejaba aumentar el rendimiento de la cabaña existente. Su proposición fundamental consistía en desarrollar la producción lechera, subordinándole la de carnes.<sup>6</sup> Aconsejaba además de medidas de mejoramiento del 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 racionalizar el sistema de distribución. Para el futuro, alentaba el aprovechamiento de las posibilidades que ofrecen a la ganadería los territorios de Aisen y Chiloé.<sup>7</sup>

En el Paraguay no existe hasta el momento un plan articulado de fomento ganadero, pero el STICA ha estu-

<sup>1</sup> 16.052.000 cabezas faenadas en 1951 de una masa ganadera de 106.264.000 vacunos.

<sup>2</sup> Ese promedio corresponde a la realidad actual, pero no excluye que la misma superficie sirva además para otros animales o para cultivos de rotación.

<sup>3</sup> Estimando la población argentina en 20 millones para 1957 el consumo de carne vacuna por persona bajaría de 80,9 a 71,4 kilos.

<sup>4</sup> Ver la nota del Cuadro 73.

<sup>5</sup> La relación no es tan favorable si se remonta hacia el año 1937. (Véase Cuadro 74.)

<sup>6</sup> De 1910 hasta 1950 la proporción de vacas lecheras en la existencia total casi duplicó.

<sup>7</sup> Según el informe conjunto del Banco Internacional y de la FAO (Informe DeVries, de 1952), el territorio de Chiloé sería apropiado preferentemente para la cría de porcinos.



diado ya el problema, coincidiendo en sus apreciaciones con técnicos nacionales. Paraguay puede desarrollar ampliamente su producción ganadera. Las condiciones actuales de la explotación son deficientes, salvo en algunos establecimientos. Con vastos territorios inexplorados; con el bajo promedio de un animal por cada 4 ó 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 al 50 por ciento; con una parición inferior a un tercio de la normal y una mortandad precoz del 33 por ciento entre el nacimiento y la marca de los terneros, ofrece campo para un definido progreso.

En Uruguay existen planes de fomento ganadero. La publicación, en 1947, de un Plan Agropecuario elaborado por el Ministerio de Ganadería y Agricultura, fué seguida por el estudio realizado por una Misión destacada conjuntamente por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y por la FAO. Esa Misión presentó sus Recomendaciones en 1951, las que en agosto de 1952 se aprobaron por el Congreso. Al presente se efectúan las gestiones previas para ponerlas en ejecución sobre la base de un aporte de capital nacional por 93 millones de pesos o/u y de un empréstito del Banco Internacional por 54 millones de dólares.

Según las previsiones del Plan su realización permitiría duplicar, en menos de diez años, la producción de carne vacuna. Al elaborar el Plan, la Misión advirtió que: "el subsidio a los precios de la carne ha reducido el costo para el consumidor (mientras se cumplan los reglamentos) a un nivel completamente desproporcionado en relación con los precios de otros alimentos y por lo tanto, ha deformado la norma de consumo" y recomendó nivelar los precios internos con los precios de exportación. De seguir esa línea podría obtenerse una reducción apreciable en el consumo por persona, aceptando la hipótesis, como en el caso de Argentina, de un estancamiento del consumo global que permitiría dedicar a la exportación la totalidad del aumento de producción que se alcanzaría en lo que queda del actual decenio. En esa forma la capacidad exportadora del Uruguay pasaría de 120 a 400.000 toneladas en términos de carne vacuna beneficiada. Esta expansión se conseguiría sin extender las superficies dedicadas al pastoreo, pero aumentando la densidad de la ocupación,<sup>1</sup> acelerando el engorde y mejorando el rendimiento promedio en carne. Los medios previstos para obtener esos resultados son, en síntesis, el cercamiento de los campos por medio de alambradas, la creación de abrigos de monte, la racional distribución de las aguas, el uso de semilla seleccionada y de abonos para mejorar los pastos, la mejor selección racial de los animales y la lucha sistemática contra sus enfermedades.

## 8. PROBLEMAS Y PERSPECTIVAS DEL INTERCAMBIO ZONAL

Del lado de las exportaciones, el comercio intrazonal de ganado vacuno y sus carnes fué cubierto en 1951 en 94 por ciento por Argentina (Cuadro 86). Del lado de las importaciones (Cuadro 81) le corresponde a Chile 67 por ciento y a Perú 13 por ciento. En esa forma, el movimiento comercial argentino-chileno absorbe las dos

terceras partes del total del intercambio zonal de ganado y carnes, intercambio que ofrece las características peculiares que se resumen a continuación.

## 9. 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 materias primas y en especial del cobre. Restringidos los mercados internacionales de abastecimiento, Argentina buscó en Chile la cuota de cobre necesaria a sus industrias en desarrollo. En 1951, en las circunstancias que se describen en el punto 2 del Capítulo XI de este estudio, bajo el título de "El cobre en el comercio argentino-chileno", se concertó un acuerdo según el cual buena parte del ganado argentino exportado a Chile se intercambiaba directamente por cobre. El acuerdo comprendía la exportación a Argentina de 10.000 toneladas de esc metal. Para 1952 esa cantidad se amplió a 15.800 toneladas, 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<sup>2</sup> 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.

Las cifras estadísticas, tanto de Argentina como de Chile, a pesar de sus discrepancias, traducen esa tendencia a la equiparación gradual del intercambio cobre/ganado. (Véanse los Cuadros 89 y 90.)

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.

## 10. PRECIOS RECÍPROCOS DEL GANADO Y DEL COBRE

A primera vista, si se toman por base los términos del acuerdo de 1951 y del convenio de 1952 la relación es de algo más de 5 cabezas de ganado por una tonelada de cobre. De un año a otro, esa relación ha sido alterada a favor de Argentina, ya que el acuerdo de 1951 fijaba un aforo de 912 pesos argentinos por cabeza y el convenio de 1952 llevó ese aforo a 995,60 pesos argentinos.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> Fué de 12.000 en 1952.

<sup>3</sup> Ese aforo se refiere a ganado para la zona central de Chile. Para la zona norte el aforo pasó de 850 pesos argentinos en 1951 a 927,90 en 1952. La diferencia entre los aforos para la zona central

<sup>1</sup> Actualmente es de cerca de 2 hectáreas por cabeza.

# Cuadro 89

## ARGENTINA: INTERCAMBIO DE GANADO VACUNO Y COBRE CON CHILE

Años <sup>b</sup>	Exportación de ganado argentino a Chile			Importación de cobre chileno a Argentina		
	Unidades	1000 m\$ <sup>a</sup>	1000 dol.	Toneladas	1000 m\$ <sup>a</sup>	1000 dol. <sup>c</sup>
1949 .....	72.825	37.438,2	11.142,3	3.387,7	10.799,2	2.895,2
1950 .....	88.003	61.534,9	15.778,1	6.841,2	35.937,8	7.187,6
1951 .....	103.108	77.810,7	16.362,1	10.280,4	63.697,1	8.493,0
1952 .....	93.000	89.544,3	19.808,8	15.800,0	118.500,0	15.800,0

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior.

- a) La traducción de los pesos argentinos a dólares reviste cierta dificultad, en virtud del sistema de cambios múltiples vigente en Argentina y de las modificaciones introducidas en agosto de 1950. Hemos utilizado las siguientes relaciones: para ganado: 3,36 en 1949, 3,90 en 1950, 5 en 1951 y 1952. Para cobre: 3,73 en 1949, 5 en 1950, 7,50 en 1951 y 1952. Se hace también notar que el valor indicado en las estadísticas argentinas como precio del ganado incluye los sobreprecios de los cuales se hablará más adelante. Esos sobreprecios representan aproximadamente 800.000 dólares en 1951 y 1.900.000 dólares en 1952.
- b) Las cifras de 1949 a 51 vienen de los servicios estadísticos oficiales. Para 1952 se han utilizado los guarismos contenidos en el convenio argentino-chileno y que no se han hecho efectivos en su totalidad. Además el valor del cobre para 1952 resulta f. o. b. en vez de c. i. f.
- c) Para cobre las partidas aduaneras sumadas abarcan: 1375 c, 1378, 1380, 1381 y 1385, es decir: cables y alambres desnudos, caños, cobre electrolítico y cobre, bronce o metal amarillo en lingotes o planchas.

# Cuadro 90

## CHILE: INTERCAMBIO DE COBRE Y GANADO VACUNO CON ARGENTINA

Años	Importación de ganado argentino		Exportación de cobre a Argentina <sup>a</sup>	
	Unidades	1000 dólares	Toneladas	1000 dólares
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 <sup>b</sup> ..	93.000	19.808,8	15.800,0	15.800,0

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

Entretanto no se modificó el precio del cobre. Pero el valor del aforo no cubre el precio real del ganado. Al principio (mayo de 1951) los importadores chilenos pagaban un pequeño suplemento, de 15 a 20 pesos argentinos por cabeza. A medida que los precios internos en Argentina subían, ese suplemento aumentó también, hasta llegar en diciembre de 1952 a 564 pesos argentinos en promedio. Pero los 995,50 pesos argentinos del aforo y los 564 pesos argentinos del suplemento son monedas de distinto valor. Los primeros se giran por conducto oficial sobre la base del cambio básico de exportación vigente en Argentina, correspondiendo cada 5 pesos a 1 dólar. En cuanto a los 564 pesos argentinos del suplemento, un arreglo tácito de ambos gobiernos admite que

sea cubierto en pesos billetes argentinos comprados por los importadores chilenos en el mercado libre de Santiago. En diciembre de 1952 esos billetes se vendían en base a 22 pesos argentinos por dólar, aproximadamente.

En otros términos, el precio medio por animal exportado a Chile, calculado en su equivalencia-dólar se compone así:

995,60 pesos argentinos al cambio de 5 por dólar: 199,10 dólares, más 564,00 pesos argentinos al cambio de 22 por dólar: 25,64 dólares, de que resulta un total de 224,74 dólares por cabeza. Aclaremos que se trata de novillos gordos de un peso promedio de 540 kilos a su llegada a Chile (Los Andes), el que supone un peso vivo en estancia de 580 a 600 kilos.

El cálculo correspondiente para los animales exportados al principio de la vigencia del primer acuerdo 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 a que coloca sus exportaciones de carne vacuna frigorizada. Para hacer esa comparación, se parte de la base de que el valor f.o.b. 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 f.o.b., impuestos, comisiones y beneficio normal de las fábricas y de los comisionistas.<sup>1</sup>

La carne argentina registra varios precios, según su destino. En el caso de las ventas al Reino Unido, el nuc-

<sup>1</sup> Esa equivalencia rige también 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 de 60 por ciento, lo que da 324 kilos de carne beneficiada cuyo precio oficial, en vara, es de 40 pesos. Es decir que el animal en pie se paga 14.040 pesos ( $26 \times 540$ ) y que la carne obtenida se vende al por mayor en 12.960 pesos ( $324 \times 40$ ) 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.

y la zona norte corresponde al diferente peso promedio de los animales importados para cada una. El convenio de 1952 fijó en 48.000 el número de cabezas a importar para la zona central y en 45.000 las que se destinan a la zona norte. De esas últimas 11.250 son compensadas por exportaciones de salitre. Para las importaciones por los boquetes andinos (zona sur) el aforo argentino es de 330 pesos argentinos solamente, ya que se trata de animales de menor peso y de inferior calidad. El pago correspondiente se hace por las vías comunes, sin que haya relación con cobre ni otra mercancía en particular.

vo convenio firmado a fines de 1952 llevó el precio de la 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,<sup>1</sup> el rendimiento de carne frigorífica al 60 por ciento es de 348 kilos, lo que da un valor por cabeza de 154,41 dólares para la exportación al Reino Unido. Para las exportaciones a otros destinos (por ejemplo a Brasil y Perú), el precio fijado por el IAPI es de 530 dólares por tonelada métrica, el que da un total de 184,44 dólares por animal. Existe pues una diferencia notable, en ambos casos, con el precio cobrado a Chile. Pero, a la recíproca, Argentina paga también precios superiores al normal para el cobre chileno.

Desde que Chile denunció el anterior Acuerdo con los Estados Unidos y fijó libremente el precio y el destino de sus exportaciones de cobre, el valor del metal ha sido establecido por el Banco Central en 35,5 centavos de dólar por libra de peso para el cobre electrolítico en lingotes y en 35,25 centavos de dólar para el refinado a fuego. Dado que el convenio con Argentina prevé un 50 por ciento en volumen para cada tipo de metal, el cálculo debe hacerse sobre la base de un precio medio de 35,375 centavos de dólar por libra de peso, lo que corresponde a 779,88 dólares por tonelada métrica, en tanto que la Argentina paga 1.000 dólares, equivalentes a 45,36 centavos de dólar por libra. En otras palabras, el precio del cobre chileno para Argentina está recargado en 28,22 por ciento en tanto que el precio del ganado, en términos de carne, queda aumentado para Chile en 45,5 por ciento en relación con el precio que paga el Reino Unido y en 21,85 por ciento en relación con el fijado para otros destinos.

Estableciendo ahora el equivalente en cobre para Argentina en sus exportaciones de carne y ganado vacuno según destinos, llegamos a las cifras siguientes:

Equivalencia en cobre a 1.000 dólares por tonelada de un novillo gordo exportado a Chile .....	224,74 kilogramos
Equivalencia en cobre a 779,88 dólares por tonelada de carne de un novillo gordo exportada al Reino Unido ....	197,99 kilogramos
Equivalencia en cobre a 779,88 dólares por tonelada de carne de un novillo exportada a otros destinos .....	236,50 kilogramos

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 que, según los términos del convenio de 1952 ya mencionado, parte del cobre se entrega a Argentina semi-elaborado, es decir en barras y alambrón de primera laminación, sin decapar ni calibrar. El valor agregado por esa manipulación rudimentaria es reducido: 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.

## 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 habría 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, evidentemente ninguna. 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 f. o. b. 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 f.o.b. 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. Pero, para la modificación en esa forma del actual convenio entre los dos países, sería necesario concordar antes los regímenes cambiarios de ambos países, cuya desconexión alcanza, en los precios de los productos de intercambio, la influencia desfavorable que se describe en el Anexo al Capítulo IV de este estudio, bajo el título de "Efectos de la falta de paridad monetaria entre Argentina y Chile".

## 12. PERSPECTIVAS DEL INTERCAMBIO GANADO/COBRE

Las perspectivas del intercambio de ganado argentino por cobre chileno dependen de factores de desarrollo difícilmente previsibles. Se dan, por una parte, las necesidades del consumo chileno de carne. Ya se vió que las probabilidades de un aumento de la producción interna son relativas, por lo menos a corto plazo, de modo que para mantener el actual abastecimiento por persona Chile se hará cada año más dependiente de las importaciones. Para esas importaciones, sobre todo en forma de ganado, el proveedor natural es Argentina. Por otra parte, el crecimiento industrial de este país aparece una expansión continua de su demanda de cobre. Habría así cierto paralelismo de factores, propicio para intensificar el intercambio de esos dos productos entre ambas repúblicas.

Interfieren, sin embargo, algunos hechos desfavorables. La decreciente disponibilidad de carnes para exportar ha determinado en Argentina una clara tendencia a limitar la exportación de ganado en pie. Su antigua corriente a Brasil y Paraguay se ha interrumpido. En el caso de la que va a Chile, sus cifras han bajado a menos de la mitad entre 1946 y 1951. Además, el convenio ganado-cobre de 1952 contiene una cláusula reveladora del deseo argentino de reducir aun más esa exportación. Esa cláusula dice que para "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

<sup>1</sup> Calculamos un peso algo mayor, porque la pérdida de peso es inferior que en el transporte a larga distancia hacia Chile para animales iguales.

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 f. o. b. Buenos Aires.<sup>1</sup> El precio interno de esa carne, al por mayor en Santiago, fué fijado en 41,50 pesos chilenos el kilo, es decir algo mayor que el de la carne fresca.

Aparte de los obstáculos que ofrece la insuficiencia de los medios de transporte, almacenaje y distribución de carne de frigorífico en Chile, el porvenir del desarrollo de las exportaciones argentinas de este tipo a dicho país, en cierta medida parece depender de la intensidad con que Argentina siga desarrollando su política de reemplazar la venta de ganado en pie por la de carne faenada.

### 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 cercando 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 ofrecida a su consumo, el proyecto arriba aludido, sin perjuicio de mantener las actuales importaciones desde la Argentina, intenta mejorar el nivel del abastecimiento, reforzando sus perspectivas a largo plazo.

Para este efecto, se adquirieron en Bolivia dos lotes de tierra. Uno de 120 mil hectáreas en Bañados de Otuquis (Tucavaca), en la zona de servidumbre del Ferrocarril de Corumbá a Santa Cruz y otro, de más del doble de esa extensión, en el departamento de Cordillera, en Matellapécu. En Paraguay, las negociaciones entabladas con ese país y que no han llegado aún a término, se encaminan a la compra de 500 mil hectáreas de terrenos fiscales, por intermedio de su Instituto de Reforma Agraria. De acuerdo con los planes respectivos, una vez formados los nuevos planteles, mediante un servicio ad hoc de transporte aéreo se expediría a Chile la mitad de la producción, previo faenamiento. La otra mitad incrementaría en Bolivia las disponibilidades para el consumo local y en Para-

guay las de ganado para beneficio en frigorífico y exportación por este país. Los aviones para el transporte de la carne permitirían a la vez y según el proyecto, abrir líneas de fletes de importación a Bolivia y Paraguay de mercaderías de procedencia chilena.

También en ganado vacuno se diseñan otras perspectivas dentro de acuerdos de cooperación fronteriza. Uno, en estudio, para estimular la exportación de vientres de Matto Grosso, en Brasil, que incrementarían la población ganadera del Beni, en Bolivia, drenada por los efectos de la creciente demanda del Altiplano. Dentro del arreglo proyectado, el valor de los vientres que suministraría Brasil sería compensado con ganado de carne, que Bolivia exportaría a ese país, para consumo de Guaporé y Acrc. La otra perspectiva, que nace de estudios realizados en Paraguay desde hace varios años por el Servicio Técnico Interamericano de Cooperación Agrícola (STICA) y también, en 1952, por funcionarios brasileños, viene de la posibilidad de concertar entre Brasil y Paraguay exportaciones constantes de reproductores cebú, de ese país, con fines de mejorar el ganado paraguayo.

### 14. PARAGUAY Y EL GANADO ARGENTINO

A pesar de ser el Paraguay un país tradicionalmente ganadero, hace ya muchos años que su industria de la carne depende en parte de la importación de ganado argentino. Ese país posee tres fábricas de conservas y extracto de carne, dos de las cuales recurren en parte a la importación de ganado. El Cuadro 91 indica la importancia relativa de dichas importaciones y su evolución desde 1938.

Las tres manufacturas de carnes establecidas en 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 proce-

**Cuadro 91**

PARAGUAY: IMPORTACIÓN E INDUSTRIALIZACIÓN DE GANADO VACUNO, PARA LA EXPORTACIÓN  
(Unidades)

Años	Total vacunos faenados en las fábricas <sup>a</sup>	De los cuales:		% importados
		Importados	Nacionales	
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 <sup>b</sup>	62.781	22.618	73,5
1948 .....	122.315 <sup>b</sup>	63.603	58.612	52,0
1949 .....	95.277 <sup>b</sup>	396	94.881	0,4
1950 .....	70.788 <sup>c</sup>	44.811	25.977	63,3

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

a) Liebig, International Products Corporation e Industria Paraguaya de Carnes. Esta última faena únicamente ganado nacional.

b) Deducido el ganado correspondiente a conservas consumidas en el país.

c) Sujeto a revisión.

<sup>1</sup> 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, o sea un total de 53.548 cabezas que se comparan con las 93.000 previstas en el convenio.

dían de la Argentina. En 1949, paralizada la exportación desde Argentina, el gobierno paraguayo puso 100.000 cabezas de ganado nacional a la disposición de las fábricas. En 1950 Paraguay recibió de Argentina un cupo de 80.000 cabezas, pero su cumplimiento fué suspendido en julio, cuando recién la mitad de aquél había sido utilizada. 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 un cupo de 30.000 animales, su utilización fué entorpecida por los efectos combinados del alza del precio del ganado en Argentina y la obligación de pagar el ganado exportado en base al cambio básico de exportación, o sea un dólar por 5 pesos argentinos. En años anteriores, un animal costaba entre 220 y 240 pesos argentinos, en tanto el precio subió a 530 pesos, según el aforo fijado en febrero de 1952 por resolución del Instituto Ganadero Argentino, para el ganado criollo de Formosa. Ese precio, que equivale a 106 dólares, permitiría una explotación económica. Según datos de fuente paraguaya, la industrialización de un animal requiere en ese país de un gasto equivalente a 34 dólares y el producido por la venta de los productos y subproductos no pasa de 95 dólares. El precio máximo que la industria paraguaya podría pagar para el ganado sería entonces de 60 dólares, lo que significaría alternativamente, o rebajar el aforo a 300 pesos argentinos,<sup>1</sup> o elevar la tasa de cambio a 9 pesos por dólar. También es de considerar que el ganado argentino de Formosa, cuya producción se estima en unas 150.000 cabezas al año, encuentra ahora mayor demanda en el mercado interno, sea para el consumo local, sea para la industrialización en Rosario y Santa Elena. La conclusión es obvia. Para asegurar la reanudación del trabajo en su industria de carnes y para recuperar la fuente de

---

<sup>1</sup> Para 1953 según información de prensa, el aforo habría sido rebajado a 400 pesos argentinos.

divisas que representaba hasta hace poco la exportación de productos y subproductos de la carne, el Paraguay se enfrenta con la necesidad de emprender cuanto antes una campaña de fomento ganadero.

#### 15. LA IMPORTACIÓN DE CARNE EN EL BRASIL

Tal como se ha visto antes, el Brasil ha dejado prácticamente de ser exportador y hasta tuvo que efectuar importaciones esporádicas. El futuro de tales importaciones está estrechamente relacionado con la evolución de los ingresos reales de la población urbana, en particular del Distrito Federal y con el nivel de los precios relativos de la carne para el consumidor. A mediano y largo plazo la tendencia de la curva del desarrollo económico del Brasil hace probable una paulatina mejoría de los ingresos y, por lo tanto, un ulterior aumento del consumo por persona, que tendría por consecuencia la de importar otra vez carne, si no se acelera el ritmo de expansión de la ganadería nacional. Aunque esas eventuales importaciones no pasarían 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, o por insuficiencia de medios de transporte interno, y tal como ocurrió en 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. Las conversaciones entabladas al efecto con Argentina en ese entonces, no prosperaron. En 1952, se concertaron algunas compras en Argentina y Uruguay. El contrato con este último país fué firmado por 20.000 toneladas al precio de 530 dólares f. o. b. 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 de mejoramiento del transporte y la distribución, adoptadas por la Comisión de Control de Abastecimientos y Precios (COFAP).

## Capítulo IX

### LOS ACEITES Y LAS GRASAS COMESTIBLES

#### 1. INTRODUCCIÓN

La participación de las grasas y de los aceites comestibles en el comercio interlatinoamericano de la zona sur de América Latina es hasta ahora limitada y no corresponde ni a lo factible, dados los saldos de que se dispone en los países exportadores, ni a lo deseable, atendido el nivel de consumo de los que son importadores.

En el período transcurrido desde la preguerra, la producción de aceites comestibles ha progresado considerablemente en la zona sur, vista en conjunto, pero no así la de mantequilla y la de grasas animales.

El consumo, según cifras del quinquenio 1946-50, es satisfactorio en Argentina y Uruguay y apenas regular en Brasil y Chile. Existen indicaciones de que sería deficiente en las demás repúblicas del grupo, pero la insuficiencia de datos acerca de las respectivas producciones nacionales impide conocer con precisión el déficit de abastecimiento que habría en esas repúblicas. Pero el examen de las cifras disponibles, en relación con otros elementos de apreciación reunidos, sugiere la necesidad de incrementar su consumo promedial.

Hay en la zona sur tres países exportadores de substancias grasas para alimentación humana, de los cuales Argentina es, con mucho, el más importante. El siguiente, que es Uruguay, dispone de saldos exportables de relativa significación. Brasil, que es el tercer exportador, tiende a desaparecer como tal, a causa del aumento de su demanda interna.

Exceptuando el aceite de oliva, más de las tres cuartas partes de la importación de substancias grasas que realizan los países de la zona sur procede de la propia zona, cuyo consumo promedial, según las cifras estadísticas disponibles, registra el bajo nivel de 5,5 kilos anuales por persona, con excepción de Argentina y Uruguay, donde sube a aproximadamente 15 kilos. La plena utilización de toda la producción de la zona sur para el abastecimiento de ella misma, no elevaría aquel consumo sino en dos kilos anuales por persona. Ahora, para aumentarlo al nivel de 10 kilos por persona y excluyendo siempre a Argentina y Uruguay, habría que retener todos los saldos que la zona exporta a otras regiones del mundo y además, incrementar en 15 por ciento la producción de ella en conjunto.

#### 2. SITUACIÓN EN AÑOS RECIENTES

En el Cuadro 92 se resumen los datos disponibles de volumen de producción de mantequilla, grasas animales y aceites comestibles en los países de la zona sur. Las cifras de ese cuadro adolecen de vacíos. Aunque el período que cubre es el de 1946-50, con excepción de las cifras de Argentina, las de los demás no abarcan todos esos años, sino la fracción de ellos que el mismo cuadro señala. Para el Paraguay faltan las cifras de producción de mantequilla y grasas animales. Las de Perú son incompletas y no se dispone de las correspondientes a Bolivia.

Sin embargo, las deficiencias mencionadas carecen de significación porcentual, al examinarse la situación de la zona en conjunto. Esas deficiencias, que podrían repre-

#### Cuadro 92

##### PRODUCCIÓN DE ACEITES Y GRASAS COMESTIBLES EN LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(Promedio anual en toneladas)

Países	Mantequilla	Grasas animales	Aceites	Total general	Años de referencia
Argentina ...	45.540	97.600	230.400	373.540	1946-1950
Brasil .....	24.892 <sup>a</sup>	182.450	119.904	327.246	1948-1950
Chile .....	6.967	7.890	21.074	35.931	1947-1949
Paraguay ....	..	..	2.603	2.603	1946-1949
Perú .....	2.300	1.230	10.880	14.410	1948-1950
Uruguay ....	2.008	26.073	16.212	44.293	1949
Totales ...	81.707	315.243	401.073	798.023	

##### FUENTES:

Argentina: *Síntesis Estadística y Censo Industrial*.

Brasil: *Anuarios Estadísticos*.

Chile: *Estadística Industrial*, 1949, e información directa proporcionada por el Instituto de Economía Agrícola.

Paraguay: *Estadísticas oficiales* recopiladas por el Servicio Técnico Interamericano de Cooperación Agrícola.

Perú: *Anuarios de la FAO y Panorama Económico del Perú*, 1951.

Uruguay: *Recopilación de la Estadística Agropecuaria del Uruguay*.

a) Incluye crema.

sentar un máximo de 30.000 toneladas de producción no registrada estadísticamente, tendrían una influencia de menos de 4 por ciento sobre el total que arroja el Cuadro 92.

Por lo que respecta a las cifras de importación, resumidas en el Cuadro 93, se ha podido obtener en los Anuarios de Comercio Exterior y en informaciones directas de los servicios estadísticos oficiales, detalles algo más completos. Las estadísticas dadas en ese cuadro no reflejan el movimiento real de la importación de Bolivia y Paraguay, ya que existen indicaciones de que el tráfico fronte-

#### Cuadro 93

##### IMPORTACIÓN DE ACEITES Y GRASAS COMESTIBLES EN LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(Promedio anual en toneladas)

Países	Grasas animales	Mantequilla	Aceites	Total general	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.



Cuadro 94

## CONSUMO APARENTE DE ACEITES Y GRASAS COMESTIBLES EN LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(Promedio anual del período 1946-50)

Países	Aceites		Grasas animales		Mantequilla		Total	
	Consumo global Tons.	Por persona Kilos	Consumo global Tons.	Por persona Kilos	Consumo global Tons.	Por persona Kilos	Consumo global Tons.	Por persona Kilos
Argentina .....	155.117	9,5	54.387	3,3	32.502	2,0	242.006	14,9
Bolivia .....	799	0,3	2.182	0,7	281	0,09	3.262	1,1
Brasil .....	110.638	2,2	182.450	3,5	24.892	0,4	317.980	6,2
Chile .....	27.038	4,8	7.945	1,4	7.961	1,4	42.944	7,6
Paraguay .....	3.060	2,2	100	0,07	26	0,002	3.186	2,3
Perú .....	11.729	1,4	3.937	0,5	2.518	0,3	18.184	2,2
Uruguay .....	11.647	4,9	24.994	10,5	1.917	0,8	38.558	16,2
Total .....	320.038	3,6	278.998	3,1	70.097	0,8	666.120	7,5

FUENTES: Ver cuadros anteriores.

rizo de contrabando, especialmente desde Argentina, sería importante. En cuanto a las cifras mismas del cuadro, cabe señalar que en los años recientes denotan dos modificaciones notables: una, la duplicación de las importaciones chilenas de aceites comestibles y otra, un apreciable crecimiento de las de aceite de oliva en Brasil.<sup>1</sup>

Relacionando las cifras de los Cuadros 92 y 93 y sobre la base del quinquenio 1946-50, puede intentarse una estimación del consumo global y por persona de aceites y grasas comestibles en la zona sur, tal como se hace en el Cuadro 94.

Recordemos que este cuadro no incluye los datos de la producción boliviana, ni, en parte, los de la producción de Paraguay y Perú. Por esta causa las cifras registradas para esos tres países son evidentemente inferiores a las reales. En cuanto al consumo promedio por persona en la zona sur, si se admite, como antes se dijo, una adición de cerca de 25.000 toneladas para compensar las omisiones, podrá llegarse a la cifra de 7.900 gramos en vez de 7.600.<sup>2</sup>

Ahora bien, si se examina esta última cifra a la luz de los trabajos de la FAO sobre alimentación,<sup>3</sup> se observa que el consumo es más que satisfactorio en Argentina y Uruguay; en Brasil y Chile se mantiene dentro del nivel que la misma FAO indica como mínimo tolerable. En los demás países, aun considerando que las cifras compiladas no reflejan toda la disponibilidad de sustancias grasas, se padece evidentemente de un sensible subconsumo.

Para aumentar el nivel de consumo de sustancias grasas en los países de la zona sur, con excepción de Argentina y Uruguay, al nivel de 10 kilos anuales por persona, sería necesario incrementar la producción global en 100.000 toneladas anuales y retener además para el abastecimiento de la propia zona las cantidades que al presente son ex-

portadas a otras regiones. Esa exportación llega a 153.000 toneladas (Cuadro 95), cantidad que debe ponerse en relación con el total de importaciones que apenas llega a 21.000 toneladas (Cuadro 93), de las cuales sólo la mitad proviene de la misma zona.

Los Cuadros 93, 95 y 96 señalan que si bien la zona sur en conjunto es exportadora neta de sustancias grasas, el comercio de éstas entre sus países es muy bajo, particularmente si las cifras respectivas se comparan con las de la importación del mismo artículo desde Europa, bajo la forma de aceite de oliva, importación cuya magnitud queda de manifiesto en el Cuadro 97. Su relativo descenso en los últimos años es, en parte, resultado del fomento de la producción olivarera en algunas de las repúblicas de la zona sur.

## 3. ALGUNOS HECHOS RECIENTES

En los últimos años la fisonomía de la producción, consumo e intercambio de sustancias grasas en la zona sur presenta cambios de cierta importancia.

En Argentina se advierte un aumento en la producción de aceite de algodón y de oliva y una cierta recuperación

Cuadro 95

EXPORTACIÓN DE ACEITES Y GRASAS COMESTIBLES  
EN TRES PAÍSES DE LA ZONA SUR  
DE AMÉRICA LATINA

(Promedio anual en toneladas)

Países	Aceites comestibles	Mantequilla	Grasas comestibles	Total	Años de referencia
Argentina .....	75.576	13.038	43.215	131.827	1946-48
Brasil .....	14.805	—	—	14.805	1948-50
Uruguay .....	5.324	91	1.076	6.491	1950
Totales .....	95.705	13.129	44.289	153.123	

FUENTES: Anuarios de Comercio Exterior.

<sup>1</sup> También hay indicios a través de las cifras argentinas de exportación, de un fuerte aumento de las importaciones de aceite comestible en Bolivia.

<sup>2</sup> Sin contar en cuenta el consumo directo en las zonas rurales, que se compone mayormente de tocino y manteca de cerdo.

<sup>3</sup> FAO, *World Food Survey*, Washington, julio de 1946. Ese informe propone una dieta diaria de 2.600 calorías, de las cuales 150 a 200 corresponden a las porciones de grasas en forma directa, las que representan un consumo anual promedio de 6 a 8 kilos por persona.

Cuadro 96

## IMPORTACIÓN DE ACEITES Y GRASAS COMESTIBLES, POR PAISES, EN LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(Promedio anual en toneladas)

Países importadores	Toneladas			Miles de dólares			Años de referencia
	Imp. total	Imp. desde zona sur	%	Imp. total	Imp. desde zona sur	%	
Argentina .....	329,3	4,8	1,5	502,3	3,5	0,7	1947-48
Bolivia .....	3.261,9	1.690,5	51,8	1.457,6	952,1	65,3	1949
Brasil .....	5.539,0	—	0,0	7.061,7	—	0,0	1948-50
Chile .....	7.012,0	6.781,7	96,7	3.373,9	3.249,9	96,3	1946-50
Paraguay .....	582,5	515,7	88,5	165,5	86,6	52,3	1950
Perú .....	3.556,2	2.251,8	63,3	2.936,8	1.724,8	58,7	1948-49
Uruguay .....	758,8	—	0,0	571,5	—	0,0	1950
Totales .....	21.039,7	11.244,5	53,4	16.069,3	6.016,9	37,4	

FUENTES: Anuarios de Comercio Exterior.

en la de maní. Pero en el mercado sigue dominando el girasol, cuyas cosechas ofrecen fuertes fluctuaciones, por causas climáticas.

Así, en una superficie sembrada de 1.600.000 hectáreas, la recolección de semillas bajó de 1.021.000 toneladas en 1950-51 a sólo 648.000 el año siguiente. El Segundo Plan Quinquenal consulta ampliaciones de consideración en la producción de aceites comestibles de origen vegetal y prevé la instalación de plantas hidrogenizadoras.

La producción argentina de aceite de oliva alcanza ya a 2.000 toneladas anuales, con perspectivas de rápido aumento, pues la dotación de olivos, que en 1948 llegaba a 2 millones de árboles adultos, se ha incrementado a tal punto con plantaciones nuevas, que en 1952 la Asociación Olivícola Argentina estimaba en 10 millones el número total de unidades plantadas en el país.

En Brasil la exportación de aceite de algodón parece destinada a desaparecer, a causa del crecimiento de la demanda interna de sustancias grasas, a cuya satisfacción comienzan a entregarse las obtenidas de la industrialización del coco babasú. El cultivo del girasol, intentado hace pocos años en Río Grande del Sur, parece abandonado por ahora. En el mismo Estado de Río Grande, los rendimientos obtenidos en las plantaciones de olivos, de hasta 100 kilos de aceitunas por árbol y por año, están dando decidido impulso a la extensión de ese tipo de plantaciones.

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).<sup>1</sup> La tendencia actual conjuga una utilización interna más completa de la producción de aceites con algunas importaciones de manteca de cerdo, mantequilla y aceite de oliva, productos en los que Argentina y en menor

escala Uruguay pueden ser ahora o en el futuro próximo los proveedores más cercanos.

Para llevar el consumo de sustancias grasas en el Brasil a un mínimo de 8 kilos por persona distribuyéndolos a razón de 4 kilos de aceites y de 4 kilos de grasas y mantequilla, se necesitaría utilizar para el año 1953 (población estimada: 56 millones de habitantes) la totalidad de los recursos propios del país, agregándoles, sea por un aumento de la producción nacional, sea por medio de importaciones, las siguientes cantidades al total de las disponibilidades del período 1948-50:

Aceites comestibles: 100.000 toneladas.

Grasas y mantequilla: 22.000 toneladas, principalmente en forma de mantequilla, cuyo consumo actual no llega a 500 gramos por año y habitante.

Importaciones de tal trascendencia alcanzarían exactamente al nivel total de las exportaciones, en años recientes, de Argentina y Uruguay, siendo la composición de esas exportaciones algo menor en aceites y algo mayor en gra-

Cuadro 97

## IMPORTACIÓN DE ACEITE DE OLIVA EN LOS PAISES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(Promedio anual en toneladas)

Países importadores	1934-38	1947-50	Diferencia
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.

<sup>1</sup> Mil toneladas en 1952, a causa de la peste porcina que afectó la producción.



sas animales. En valor, a los precios actuales, representarían unos 40 millones de dólares al año. Es obvio que tal aumento del consumo necesitaría cierto incremento de los ingresos. Por otra parte, aquí como en el caso del trigo, se plantearía el problema de las exportaciones brasileñas de retorno en productos de valor-dólar.

En Chile las perspectivas son también de una necesidad creciente de importar sustancias grasas para alimentación humana. El hecho más notable de los últimos años es el cambio de la tendencia a aumentar la siembra de girasol.<sup>1</sup> De 1940 a 1950 la superficie sembrada en girasol había aumentado en forma casi ininterrumpida de 3.000 a 54.000 hectáreas. En 1951-52 se redujo en 10.000 hectáreas y no parece probable que pase otra vez de 50.000. El cultivo del girasol requiere suelos de riego y amplio uso de abonos. La tendencia más probable es el estancamiento de la producción nacional de aceite en una cifra de alrededor de 12.000 toneladas como promedio anual. Por otra parte, existe cierto aumento en la producción de aceite de oliva, la que es actualmente de unas 500 toneladas anuales.

En los últimos años se ha notado un desvío de la corriente importadora tradicional. En el quinquenio 1946-50 Chile compró en 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 Argentina. La preferencia dada al aceite de soya industrializado en Europa derivó de que el IAPI<sup>2</sup> 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.

En divisas, la importación de sustancias grasas le significa a Chile una carga anual cercana a los 7 millones de dólares, estimando la importación en 17.000 toneladas de aceites a 35 centavos de dólar c. i. f. y 1.000 toneladas de

mantequilla a algo más de un dólar. Es decir, que esa importación representa para Chile, un desembolso igual a la mitad del que efectúa para adquirir trigo en el exterior.

Ahora bien, si se tratara de llevar el consumo por persona al nivel propugnado por los técnicos chilenos, de 11 kilos por persona, habría que duplicar las importaciones cuyo importe se elevaría así a unos 15 millones de dólares al año. En relación al monto del presupuesto de divisas de Chile<sup>3</sup> y a la naturaleza de alimento esencial de las sustancias grasas, la carga no parece excesiva, pero es evidente que semejante evolución no puede producirse en breve tiempo, ya que necesitaría una previa mejoría de los ingresos reales de la población, y una paulatina transformación de los hábitos alimenticios.

En Uruguay la producción de aceites comestibles ha crecido en forma notable en los últimos años: de 28.000 toneladas de granos (girasol y maní) en 1946 a 68.000 en 1949 y 127.000 en 1951. Desde 1949 el Uruguay empezó a disponer de saldos exportables que, en la actualidad, pueden estimarse en cerca de 15.000 toneladas de aceites. La exportación de grasas animales llega a cerca de 3.000 toneladas en promedio anual. Respecto de la manteca de vaca, es de señalar que su exportación es marginal, dependiendo en parte de factores climáticos que influyen sobre el volumen de la producción de leche y de las ventajas comparativas entre la producción de manteca, queso y caseína.

Un factor nuevo es la creciente disponibilidad uruguaya de aceites de girasol y maní, en torno de la que existe alguna preocupación a causa de la situación de los precios. 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 la producción uruguaya difícilmente puede competir en el mercado internacional. 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 exterior, a base del cambio preferencial de 2,35 por dólar.

<sup>1</sup> En Chile se la llama también "maravilla".

<sup>2</sup> Instituto Argentino de Promoción del Intercambio.

<sup>3</sup> En 1951 fué de 368 millones de dólares.

## Capítulo X

### EL HIERRO Y EL ACERO EN EL COMERCIO INTERLATINOAMERICANO DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

#### 1. INTRODUCCIÓN

Apartándose de los productos tradicionales de intercambio interlatinoamericano, una de sus posibilidades de expansión en la zona sur parece provenir de las nuevas industrias de hierro y acero. La creación y desarrollo de siderurgias locales y los progresos logrados en ciertas ramas de la respectiva actividad transformadora, abrirían camino a esa expansión.

Numerosos factores tendrían que ser considerados para estimar las perspectivas de robustecimiento del comercio interlatinoamericano de hierro y acero. Entre ellos, sería necesario analizar las características de las industrias nacionales de este ramo, para establecer si tienden a complementarse o si, por buscar separadamente cada país su autosuficiencia, se desenvuelven en forma paralela. Luego, deberían examinarse las posibilidades de desarrollo de esas industrias y compararlas con el margen de crecimiento de la demanda interna, a fin de saber en qué medida algunos de los países del grupo podrían contar con saldos exportables y cuáles seguirían dependiendo y en qué cuota, de los abastecimientos de origen foráneo. Además, habría que profundizar en algunos factores de orden económico, relativos a costos, fletes y otros que influyen en los precios de exportación y en la competencia de mercados con productos similares provenientes de países de más alta productividad.

Como la tarea que supone el análisis de esos factores queda fuera del alcance de un trabajo de la naturaleza del presente, hemos procurado resumir a continuación las informaciones que sobre el comercio interlatinoamericano del hierro y acero y algunas de sus perspectivas, fluyen de los documentos presentados por la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina a la Junta de Expertos en Industrias Siderúrgicas de la América Latina, celebrada en Bogotá en Octubre de 1952.<sup>1</sup> Esos documentos examinan, en determinadas fases, algunos de los factores enumerados más arriba. Hemos agregado además, en carácter de anexo al presente capítulo, un estudio especial sobre el comercio del hierro y acero entre Argentina y Chile.

#### 2. EL CONSUMO ACTUAL DE PRODUCTOS LAMINADOS DE HIERRO Y ACERO EN LA ZONA SUR

El consumo conjunto de los siete países de la zona sur ha alcanzado en 1951 a cerca de 2.400.000 toneladas de

aceros laminados. De ellas, alrededor de 1.100.000 han correspondido a Argentina, cerca de 900.000 a Brasil, 210.000 a Chile y 104.000 a Uruguay, mientras los tres países restantes —Bolivia, Paraguay y Perú— no han alcanzado en total a las 90.000 toneladas. Tres de los siete países —Argentina, Brasil y Chile— contaron con aportes relativamente importantes de producción interna, totalizando poco más de un millón cien mil toneladas anuales de aceros laminados, mientras los otros cuatro dependieron exclusivamente de importaciones, las que alcanzaron para todos los países de la zona a 1.250.000 toneladas en dicho año de 1951. Dentro de estas últimas se incluye una cantidad pequeña que corresponde a intercambio entre las repúblicas del grupo, de modo que en su conjunto el consumo de la zona sur proviene en alta proporción de importaciones desde otras áreas (cerca de un 55 por ciento).

En el Cuadro 98 se resumen las cifras de producción, importación y consumo zonal de aceros laminados: Una alta proporción del consumo total de aceros laminados se compuso de barras y perfiles, grupo de productos cuya

**Cuadro 98**

CONSUMO APARENTE DE HIERRO Y ACERO EN LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA <sup>a</sup>

Países	Producción	Importación	Consumo	Consumo por habitante (Kgs. por persona)
	(miles de toneladas)			
Argentina . . .	300	800	1.100	63
Bolivia . . . . .	—	15	15	5
Brasil . . . . .	702	196	898	17
Chile . . . . .	120	90	210	35
Paraguay . . . .	—	10	10	7
Perú . . . . .	—	60	60	10
Uruguay . . . .	12	92	104	43
Total . . . . .	1.134	1.263	2.397	

FUENTE: Comisión Económica para América Latina.

a) Las cifras corresponden a 1951 para Argentina, Brasil, Chile y Uruguay y aproximadamente a los consumos de 1948 ó 1949 para Bolivia, Paraguay y Perú.

importancia relativa ha alcanzado en 1945-49 a cerca de 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 15 por ciento del consumo total, proporción que fluctúa entre 6 por ciento en Argentina y 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

<sup>1</sup> Los documentos mencionados son:

ST/ECLA/Conf. 1/L. 86. "Factores que influncian el consumo de hierro y acero en América Latina.

ST/ECLA/Conf. 1/L. 87. "Influencia de los factores locales sobre la industria del hierro y acero en América Latina".

ST/ECLA/Conf. 1/L. 88. "Las industrias de producción y transformación de hierro y acero en las economías de los países latino-americanos"; y

ST/ECLA/Conf. 1/L. 91. "Influencia del tamaño de las plantas sobre la industria siderúrgica en América Latina".

fuerte, variando en forma 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 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 sur:

Consumo estimado (miles de toneladas)	
Rieles y accesorios .....	160
Barras, perfiles, etc. ....	890
Alambres y derivados .....	350
Planchas .....	520
Hojalata .....	210
Cañerías .....	270
Total .....	2.400

En lo que respecta a la situación actual de los países que lograron cierta producción interna de aceros laminados, 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, su dependencia de las importaciones es aún mayor a la indicada por las cifras del Cuadro 98.

Brasil, que ha logrado un mayor desarrollo en su industria siderúrgica, cuenta con numerosas empresas que operan a carbón vegetal y tiene también una gran usina que opera utilizando coque: la de Volta Redonda. Esta última produjo en 1951 un poco más de 340.000 toneladas de aceros laminados, principalmente planchas y chapas, hojalata, barras y perfiles y rieles. Brasil muestra cifras de exportación de lingotes de cierta consideración en 1947 y 1948, debido a un excedente de producción con respecto a la capacidad local de laminación existente en esos años.

Por último, Chile constituye, a partir de 1950, el segundo país productor de hierro primario en la zona, al poner en marcha la fábrica de Huachipato. Su producción para el mercado interno alcanza en 1951 a cerca de 120.000 toneladas de aceros laminados, lo que constituyó más de 55 por ciento del consumo total del país, a lo que se agrega algunas exportaciones efectuadas principalmente a Argentina y a los Estados Unidos y en menor escala a Uruguay y Perú.

De las cifras anteriores puede concluirse que, en la actualidad, ninguno de los países de la zona sur cuenta con excedentes de producción de aceros laminados que pudieran ser objeto de intercambio con otras repúblicas de la región. Si bien en los últimos años se han efectuado algunas transacciones interlatinoamericanas de productos de hierro y acero, ello no se ha debido a la existencia de excedentes reales de exportación, sino a la necesidad de procurarse desde el otro país algunos productos esenciales, a cambio de los cuales era necesario entregar productos de una significación comparable.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Un caso típico de transacciones de esta naturaleza han sido las exportaciones a Argentina de algunos productos de Huachipato, destinados a compensar adquisiciones de aceites comestibles que Chile ha efectuado en ese país.

### 3. PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO DEL CONSUMO

A la insuficiente producción local frente al consumo de la zona, se agrega el que en todos sus países, las perspectivas parecen ser de un aumento considerable de ese consumo en los 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 respectivo nivel de ingresos. 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 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 las repúblicas de la zona sur. La Argentina, por ejemplo, ha visto bajar su consumo por persona 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 disminuido hasta poco más de 20 kilogramos por persona (1940-44). En 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.<sup>2</sup> En Uruguay, al contrario, el consumo aparente por persona sube desde 30 a 43 kilos entre 1948 y 1951.

Como consecuencia de esta evolución desfavorable, el consumo de aceros laminados ha venido retrasándose frente al desarrollo experimentado por los factores determinantes de su demanda. No ha mantenido, por ejemplo, un ritmo similar al mostrado por el ingreso y ha disminuido 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 categorías de productos de hierro y acero no logra aumentar tampoco en la forma en que lo han hecho ciertas necesidades específicas: el consumo de barras y perfiles crece más lentamente que la actividad en la industria edificadora; las industrias de conservas se desarrollan mucho más rápidamente que el consumo de hojalata; y el consumo de rieles y accesorios para vías férreas resulta incluso insuficiente para cubrir las necesidades de reposición.

En algunos casos, estas discrepancias pueden explicarse parcialmente por evoluciones tecnológicas (reducción del acero necesario en las construcciones, utilización de hojalata más delgada, fabricación de envases de mayor volumen); o por la utilización de productos substitutivos (planchas y tuberías de asbesto-cemento, envases de vidrio o cartón).

Todos estos factores coinciden en indicar la existen-

<sup>2</sup> 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.

cia de una demanda potencial muy superior a las cifras del consumo efectivamente logrado, de modo que, en condiciones más favorables de abastecimiento, cabría esperar aumentos considerables sobre los niveles actuales de consumo. Las dificultades para estimar cuantitativamente la influencia de algunos de los factores indicados hacen muy difícil un intento de proyección de cifras probables del consumo futuro. En líneas generales, éstas parecen ser más amplias en Brasil, por su baja significación actual, y en Argentina, a cuyo alto nivel de ingreso debiera corresponder un consumo considerablemente mayor; en Chile, en cambio, se está probablemente más cerca de satisfacer con cierta holgura las necesidades potenciales del mercado interno. En cuanto a los demás países de la región, aún no se ha efectuado un estudio que permita apreciar en forma más aproximada la magnitud del retraso en el consumo y las perspectivas de crecimiento futuro.<sup>1</sup>

#### 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 interlatinoamericano 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. 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 Zapla. 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; por otra parte, se proyecta la instalación de una planta integrada en San Nicolás, respecto de la que contiene algunas informaciones el punto 4 del anexo al presente capítulo.

En el Brasil, gran parte de las posibilidades de incremento de la producción local radican en los planes de expansión de Volta Redonda, cuya producción se espera aumentar en una primera etapa a 680.000 toneladas anuales de acero en lingotes (alrededor de 460.000 toneladas de productos laminados, frente a una producción en 1951 de 340.000 toneladas), para alcanzar finalmente a un millón de toneladas, o sea, unas 750.000 toneladas de aceros laminados, de los que considerable proporción estará constituida por chapas, planchas gruesas y hojalata. Además del ensanche de ésta y otras industrias existentes,

se instalan también nuevas plantas, entre ellas una en Bello Horizonte, la que se especializará en tubos sin costura y en aceros especiales, con una capacidad inicial de 80.000 toneladas al año, susceptible de ampliarse hasta 400.000; otra en São Paulo, con una capacidad de producción de 260.000 toneladas anuales de aceros laminados; y una tercera en Santos, con igual capacidad.

En Chile se está actualmente poniendo en marcha un plan de inversiones que totaliza alrededor de 12 millones de dólares, destinado a ampliar la planta de Huachipato.<sup>2</sup> La producción podría elevarse, si se opera en condiciones óptimas, hasta unas 400.000 toneladas anuales de lingote de acero, o sea alrededor de 300.000 toneladas de aceros laminados. Se está ampliando también la capacidad de la planta de Corral, que emplea carbón vegetal, esperándose llegar a una producción de alto horno de 29.000 toneladas anuales, y proyectándose la instalación de un taller de fundición para 12.000 toneladas anuales de piezas livianas y pesadas. Como perspectiva no tan inmediata, se considera la posibilidad de construir un segundo alto horno en Huachipato.

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 53.000 toneladas anuales de aceros laminados, incluyendo 15.000 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 nacionales 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 su mercado interno como por una situación mucho más desfavorable en cuanto a disponibilidad de materias primas.

#### 5. PERSPECTIVAS PARA EL COMERCIO INTERLATINO-AMERICANO

De las observaciones anteriores sobre las perspectivas futuras de la demanda de productos de hierro y acero en cada uno de los países de la zona sur y las de creación o expansión de industrias siderúrgicas locales, parece posible obtener algunas conclusiones generales acerca de las posibilidades de lograr un intercambio intrarregional 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 si-

<sup>1</sup> Una indicación aproximada podría probablemente obtenerse de las cifras de consumo de acero por cien dólares de ingreso nacional, las que han alcanzado en años recientes a 9 kilogramos en Bolivia, 10 kilogramos en Perú y 16 kilogramos en Uruguay, mientras las cifras comparables para Argentina, Brasil y Chile son, respectivamente, de 19, 21 y 26 kilogramos. (Cifras tomadas de "Factores económicos que afectan el consumo y la producción de hierro y acero en América Latina" (documento E/CN.12/293, Comisión Económica para América Latina, Naciones Unidas, 1953).

<sup>2</sup> El plan prevé la instalación de canchas adicionales de almacenamiento de materias primas, ampliación de la coquería, instalación de una planta de aglomeración de mineral de hierro para el aprovechamiento de los finos, instalación de un mezclador, de un convertidor Bessemer y de un tercer horno Siemens-Martin, y ampliación de las instalaciones de laminación.

derúrgicas de las repúblicas 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 a crecer. 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 gravamen sobre su capacidad para importar.

La realización de los planes existentes de instalación y ampliación de las industrias siderúrgicas argentinas, colocaría a este país en condiciones de producir gran parte de los aceros laminados que hoy consume, reduciendo fuertemente su importación. Sin embargo, la necesidad de ampliar sustancialmente el consumo actual permite estimar que, aun en esa situación, Argentina continuará importando un tonelaje apreciable de hierro y acero, sea en forma de productos ya laminados o de arrabio para laminación en el país.

En Brasil, los planes de desarrollo de la producción siderúrgica totalizan cifras que están muy por encima de las del consumo actual; pero de nuevo se presentan en este país posibilidades tan amplias de expansión del mercado interno, que difícilmente podrá, al menos a mediano plazo, contar con saldos exportables apreciables. De este modo, Brasil podrá alcanzar rápidamente la autosuficiencia en materia de hierro y acero, con excepción de productos especiales que, por razones económicas, tendrá que seguir importando desde áreas que cuenten con producciones especializadas; pero no constituye tampoco un probable exportador en escala apreciable a otros países de América Latina, y a excepción de aquellos rubros en que la siderurgia brasileña pudiera especializarse, como sería el caso de las tuberías de acero sin costura, o la producción de ferroaleaciones y de aceros especiales.

La situación resulta similar en Chile, dentro de los marcos de las ampliaciones y mejoras más inmediatas de Huachipato. El mercado chileno tiene probablemente una capacidad potencial suficiente para absorber la mayor producción que, en condiciones óptimas, podría lograrse con las inversiones actualmente en ejecución. La instalación de un segundo alto horno en Huachipato permitiría, sin embargo, lograr un nivel de producción que superaría ya en forma apreciable las necesidades del mercado interno, creándose excedentes que podrían ser objeto de intercambio con otros países de la región.

En cuanto al Perú, finalmente, su posición con respecto a las posibilidades del comercio interlatinoamericano depende de la decisión que en definitiva se adopte sobre el tamaño de la planta siderúrgica proyectada. Una producción local de 53.000 toneladas anuales de aceros laminados cubriría aproximadamente el consumo actual del país, tomando siempre en cuenta que es necesario mantener 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, podrían 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 interlatinoamericano 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. Ésta es 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 zona sur; 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 uno de los factores determinantes de las posibilidades de comercio 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 de las industrias siderúrgicas que se instalen. A los costos de producción en las distintas localizaciones y para tamaños variables de las plantas, es necesario agregar los gastos por concepto de fletes, a fin de comparar los precios a que estos productos podrían venderse en otros países de la región con los provenientes de otras áreas.

En el citado documento L. 87 se presentan cálculos detallados que permiten apreciar la posición en que se encuentran algunos países de la zona en cuanto a la influencia de los factores de localización sobre los costos de producción de acero. Se toma para ello como ejemplo algunas plantas hipotéticas en distintas ubicaciones, con una misma capacidad de producción<sup>1</sup> (250.000 toneladas anuales de aceros laminados), y se las compara con una planta similar en Sparrows Point, Estados Unidos. Para la Argentina, se supone una planta ubicada en San Nicolás, que utilice mineral nacional de Sierra Grande y carbón coquizable importado; para Brasil, ubicada en Volta Redonda, utilizando mineral nacional de Lafaeta y para la obtención del coque una mezcla de 70 por ciento de carbón importado desde los Estados Unidos y 30 por ciento de carbón nacional de Santa Catarina; para Chile, la planta ubicada en Huachipato, operada con mineral nacional de El Tofo y 85 por ciento de carbón chileno y 15 por ciento importado desde los Estados Unidos; mientras para Perú se supone ubicada en Chimbote, utilizando mineral del ya-

<sup>1</sup> Además de la capacidad de producción, se suponen iguales para las diversas plantas una serie de factores, a fin de permitir la comparabilidad; entre ellos, se supone un funcionamiento a plena capacidad, una producción de un mismo conjunto de productos laminados, iguales costos de transporte por tonelada-kilómetro, idéntica productividad de la mano de obra, iguales costos del equipo en los países latinoamericanos y 20 por ciento superiores a los de Estados Unidos, etc.

cimiento peruano de Marcona y, para la obtención del coque, una mezcla de 85 por ciento de antracitas nacionales de El Santa y 15 por ciento de asfalto importado. La planta de Sparrows Point que sirve como base de comparación se supone operada con mineral venezolano de El Pao y carbones nacionales.<sup>1</sup>

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 850.000

toneladas anuales de aceros laminados (lo que excede los planes actualmente existentes en ese país); a la de Volta Redonda, 716.000 toneladas; a la de Huachipato, 230.000; para la de Chimbote, se consideran dos alternativas: 50.000 y 150.000 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 cifras del Cuadro 99.

Los cálculos para las plantas de igual tamaño ponen de manifiesto la ventaja que, bajo los supuestos que se hacen en el trabajo, tendrían las plantas de Huachipato y Chimbote frente a la de Sparrows Point, y aún las de

**Cuadro 99**

**COSTOS DE PRODUCCIÓN EN DIVERSAS PLANTAS HIPOTÉTICAS DE HIERRO Y ACERO**

(Dólares de 1948, por tonelada)

Ubicación	Plantas iguales <sup>a</sup>			Plantas reajustadas <sup>b</sup>		
	Arrabio	Acero en lingote	Acero laminado	Arrabio	Acero en lingote	Acero laminado
San Nicolás	48,5	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

FUENTE: Comisión Económica para América Latina.

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 han considerado las posibilidades de operar con tarifas rebajadas de fletes marítimos.

San Nicolás y Volta Redonda si a aquéllas se agregan los gastos de transporte desde los Estados Unidos a Río de Janeiro y Buenos Aires, los que se han estimado entre 18 y 22 dólares por tonelada de acero laminado. Por otra parte, la diferencia entre el costo de producción de San Nicolás y los de Huachipato y Chimbote parecen superar el valor de los fletes necesarios para el transporte de los productos desde estas plantas al mercado argentino.

Un cálculo para las plantas reajustadas permite apreciar, en cambio, la gran influencia que sobre los costos de producción tiene el tamaño de las industrias. Si bien en valores absolutos la disminución de los gastos por unidad resulta más acentuada en los procesos de acerería y laminación que en el de la obtención de arrabio, la reducción proporcional resulta más fuerte en éste, como se comprueba al observar las curvas que representan los gastos por unidad correspondientes a las diferentes capacidades como

porcentaje de los que corresponden a la planta de 50.000 toneladas.<sup>2</sup>

Los cálculos para las plantas de diferentes tamaños muestran que los costos resultarían, en las cuatro ubicaciones supuestas en los países de la región, superiores a los de una planta en Sparrows Point con capacidad para un 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 50.000 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 provisionarias— pueden permitir un juicio más realista acerca de las posibilidades de que se concreten las pers-

<sup>1</sup> En el estudio se incluye también la consideración de plantas hipotéticas ubicadas en Colombia, México y Venezuela, a las que no se hace aquí referencia porque este estudio preliminar, en su primera etapa, ha debido limitarse a los solos países de la zona sur.

<sup>2</sup> Sin embargo, entre 250 y 500.000 toneladas la reducción es más acentuada en los procesos de aceración y laminación que en el de la obtención de arrabio: 25 por ciento en el primero y sólo 20 por ciento en el segundo.



pectivas para el comercio interlatinoamericano, 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 850.000 toneladas anuales a la planta de San Nicolás y de sólo 230.000 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 alto horno, el cual, si no trabaja a plena capacidad y se limita a suplir solamente el déficit del mercado interno, determinaría un mayor costo en la producción de arrabio, en vez de permitir su disminución. La única posibilidad de lograr esta disminución radicaría en una operación a plena capacidad, creándose un excedente que tendría que colocarse en mercados externos. Esto subraya la necesidad de arreglos previos, a largo plazo.

En el caso de Perú, los beneficios que podrían derivar de una mayor capacidad de producción con vistas a exportar parte de la producción de arrabio, son todavía más evidentes, ya que se encuentra en un sector de la curva de costos en que las reducciones son proporcionalmente más fuertes al aumentarse el tamaño de la industria. El paso de una planta con capacidad para 50.000 toneladas a otra de 150.000 toneladas,<sup>1</sup> disminuiría el costo del arrabio —bajo las condiciones supuestas para las plantas hipotéticas— hasta una cifra muy cercana a la de Huachipato, contando además con fletes para el transporte a la Argentina que probablemente, por razones especiales, no serían superiores a los de Chile.

Fuera de la ventaja directa que significaría para Argentina el poder importar arrabio desde Chile y Perú a precios inferiores al de su producción interna o al que podría obtener en otras áreas, es necesario considerar también el efecto indirecto que tendría sobre los costos de laminación el desarrollar las instalaciones de aceraría y

laminación más allá de los límites de producción de la industria primaria local. Del mismo modo, Chile y Perú podrían, a través del aumento de su capacidad de producción, lograr no sólo costos de arrabio que les permitirían competir en mercados externos, sino también abaratar el arrabio destinado a su laminación en el país disminuyendo el costo de los productos laminados para el mercado interno.

b) *Posibilidades de especialización.* Aun dentro de estas condiciones las perspectivas de comercio interlatinoamericano aparecen limitadas a probables exportaciones de cuños y de aceros laminados a Bolivia, Paraguay y Uruguay, 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 intrarregional 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 planeadas 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.<sup>2</sup>

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 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 160.000 toneladas y que Argentina contemple un plan de relaminación de los rieles existentes más bien que una renovación de los mismos.

Algo similar sucede en el consumo de planchas delgadas y hojalata, en que probablemente sólo la suma de algunos mercados nacionales podría justificar la instalación de un "continuous strip mill" e instalaciones anexas necesarias para producir en condiciones óptimas.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> El consumo conjunto de los siete países alcanza actualmente a unas 500.000 toneladas de planchas de todos los tipos y a poco más de 200.000 toneladas de hojalata.

<sup>1</sup> Entre los proyectos existentes en el Perú, se ha pensado también en la instalación de una planta con capacidad para 180.000 toneladas anuales de arrabio, de las cuales 130.000 serían exportadas y 50.000 laminadas en el país para el mercado interno.

Son éstas, en todo caso, consideraciones de carácter muy general, que sería necesario analizar detalladamente desde el punto de vista de los tamaños mínimos, de las inversiones necesarias, de las posibles ubicaciones, de los costos de transporte, etcétera, lo que requiere numerosos antecedentes de que actualmente no se dispone.

c) *Ingresos netos de divisas derivados de exportaciones de hierro y acero.* Por otra parte, los reducidos ingresos netos en divisas que pueden derivarse de exportaciones de hierro y acero efectuadas por algunos países de la zona, constituyen un factor adverso para las perspectivas del comercio intrarregional en este tipo de productos. En efecto, la producción de arrabio o de aceros laminados destinados a ser exportados, implica para los países exportadores un gasto en divisas que puede alcanzar a una proporción considerable del costo de estos productos.

Ello se debe, por una parte, a que los países de la zona no cuentan con carbones de la calidad requerida para obtener el coque metalúrgico exclusivamente de ellos y deben importar parte del combustible requerido para la operación de los altos hornos.<sup>1</sup> Pero el factor más importante radica en que la industria siderúrgica necesita inversiones de capital superiores a la mayoría de las otras ramas industriales, lo que determina una incidencia fuerte de las cargas de amortización e intereses sobre los costos de producción. Es justamente esta necesidad de inversión de grandes capitales por unidad de valor agregado en el proceso de producción, una de las características distintivas de la industria siderúrgica.

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, 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 América Latina anteriormente 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 Chimboté.<sup>2</sup>

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:

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

De este modo, si bien los gastos en moneda extranjera forman una alta proporción del costo del acero, hecho que tiende a disminuir el interés por su exportación como fuente de ingreso de divisas, la influencia adversa de este factor se aminora al considerar que para la creación de saldos exportables es necesario ampliar la capacidad de las plantas, con lo cual se logra una disminución de la incidencia de este tipo de gastos sobre los costos de producción.

## 6. INDUSTRIAS DE TRANSFORMACIÓN DE HIERRO Y ACERO

De los comentarios anteriores podría concluirse que gran parte de las posibilidades de lograr un intercambio interlatinoamericano apreciable de productos primarios de hierro y acero depende de que pudiera planearse un desarrollo coordinado de las industrias siderúrgicas locales. Se tropieza aquí con la dificultad de que en los países de la zona sur se encuentran ya en funcionamiento algunas plantas —y otras en vías de instalación— que han sido planeadas basándose más bien en las necesidades propias de los respectivos mercados nacionales, sin considerar desde el comienzo las posibilidades que podría ofrecer el comercio intrarregional. En este aspecto, la situación es mucho más favorable en cuanto a las perspectivas que puede ofrecer el intercambio en productos de la industria de transformación de hierro y acero, las que son de más reciente iniciación y ofrecen posibilidades más amplias de desarrollo futuro.<sup>3</sup> Además, estas industrias presentan algunas características generales que pueden considerarse como aliciente para el comercio, y entre ellas las siguientes:

- una mayor dificultad para lograr una producción económica basada sólo en los mercados nacionales;
- una intensidad de capital relativamente menos fuerte que en la industria primaria; y
- una menor incidencia del costo de transporte sobre el valor de los productos finales.

Es difícil disponer de informaciones más o menos precisas acerca de lo que podría considerarse como tamaños mínimos para una producción económica 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 pueden requerir de un gran mercado para lograr una producción eficiente, mientras otras, aparentemente más complejas, podrían operar satisfactoria-

<sup>1</sup> Como se ha indicado antes, en las plantas hipotéticas consideradas para los cálculos de costos, se ha supuesto que la planta de Huachipato tendría que trabajar con un 15 por ciento de carbón importado desde los Estados Unidos, y la de Chimboté con un 15 por ciento de asfalto también importado.

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> Se excluye aquí del concepto de industria de transformación la fabricación de tubos y otros derivados de producción relativamente simples, los que se han considerado incluidos en la industria primaria.



mente 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.<sup>1</sup> En ambos casos, se requeriría de investigaciones y encuestas especiales para poder formular conclusiones aproximadas.

Pero, 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 sur resultarían, aisladamente considerados, insuficientes para justificar la instalación de una industria local. Cualquier tentativa en este sentido tendría pues que basarse en instalaciones destinadas a satisfacer más de uno de estos mercados, lo que plan-

tea 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.

En cuanto a la relativa intensidad de capital necesario,

**Cuadro 100**

IMPORTACIONES DE ALGUNOS PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACIÓN DE HIERRO Y ACERO  
EN LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA, 1947

(Miles de dólares)

	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Uruguay	Total
<b>A) Maquinarias e implementos agrícolas</b>								
Tractores .....	7.262,7	..	3.297,0	1.218,1	..	..	1.353,0	
Trilladoras y cosechadoras .....	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 maquinarias e implementos ..	5.731,4	..	2.756,6	1.193,8	..	..	187,0	
<b>Total .....</b>	<b>17.858,6</b>	<b>721,6</b>	<b>7.296,8</b>	<b>3.225,1</b>	<b>556,9</b>	<b>4.991,3</b>	<b>2.688,0</b>	<b>37.338,3</b>
<b>B) Equipos y materiales de transporte y comunicaciones</b>								
Camiones, chasis 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 ...	..	82,8	15.242,1	4.718,7	..	1.168,9	..	
Coches de pasajeros para ferrocarril .	374,2							
Locomotoras autocarriles y sus accesorios .....	1.682,4	317,7	14.053,0	1.704,0	..	1.118,4	..	
Diversos .....	45.543,8	927,8	61.508,9	7.935,8	371,8	2.531,5	7.701,0	
<b>Total .....</b>	<b>166.526,7</b>	<b>4.876,1</b>	<b>178.635,2</b>	<b>19.514,2</b>	<b>598,0</b>	<b>13.141,1</b>	<b>18.135,0</b>	<b>401.426,3</b>
<b>C) Maquinarias y equipos industriales en general</b>								
<b>Total .....</b>	<b>146.834,2</b>	<b>5.488,6</b>	<b>175.176,0</b>	<b>28.591,6</b>	<b>852,4</b>	<b>17.471,7</b>	<b>18.646,0</b>	<b>393.060,5</b>
<b>D) Bienes de consumo durables</b>								
Automóviles y repuestos .....	45.143,1	562,6	49.942,2	6.968,2	732,0	3.861,8	6.762,0	
Artículos eléctricos .....	8.141,7	494,3	42.915,7	1.865,5	110,7	1.154,4	774,0	
Otros .....	13.711,4	261,8	7.567,0	658,3	364,0	593,4	2.046,0	
<b>Total .....</b>	<b>66.996,2</b>	<b>1.318,6</b>	<b>100.424,9</b>	<b>9.492,0</b>	<b>1.206,7</b>	<b>5.611,6</b>	<b>9.582,0</b>	<b>194.632,0</b>

FUENTE: Comisión Económica para América Latina.

la diferencia entre la industria primaria de hierro y acero y la de transformación de estos productos es accentuada. La primera es, como se ha insistido ya, una industria cen-

<sup>1</sup> 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.

cialmente pesada, en la que se requiere alrededor de seis toneladas de diversas materias primas para la producción de una tonelada de acero laminado, cuyo valor no es sino de alrededor de 100 dólares; en la segunda, en cambio, el valor agregado es proporcionalmente mucho mayor en relación con las inversiones necesarias. De acuerdo con cifras contenidas en el Documento L. 88, los coeficientes de inversión de varios grupos industriales expresados como

porcentajes del correspondiente a la industria manufacturera en su conjunto, alcanzan en los Estados Unidos (1945), a 140 para la producción y transformación primaria de hierro y acero, mientras para la transformación secundaria es de sólo 54. De este modo, es aquí escasa la influencia adversa que para la creación de saldos exportables puede tener la intensidad de capital necesario, como sucede en la industria primaria.

Aun dentro de las limitaciones estadísticas señaladas, algunas cifras de importación pueden servir para ilustrar la importancia que para la economía de los países de la región tienen algunos sectores de la industria de transformación de hierro y acero. En el año de 1947, por ejemplo, en el que las importaciones totales y en especial las de bienes de capital, han alcanzado uno de los más altos niveles de la postguerra, los países de la zona dedicaron entre 20 por ciento y 40 por ciento de sus importaciones totales a la importación de algunos bienes de consumo durables, maquinarias agrícolas, material para transportes y comunicaciones y maquinarias e implementos para la industria en general. Una apreciación somera de los gastos en divisas que estas importaciones significaron para la zona, puede obtenerse a través de las cifras contenidas en el Cuadro 100.<sup>1</sup>

Estas cifras de importación resultan en la mayoría de los casos insuficientes si se les compara con lo que puede considerarse como necesidades potenciales en los diversos tipos de productos. En el Documento L. 86 se presentan cifras que reflejan, por ejemplo, la magnitud del retraso que algunos países de la zona han venido experimentando

<sup>1</sup> Con el solo propósito de presentar cifras relativamente uniformes, se han hecho las conversiones de las cifras en moneda nacional a dólares utilizando los tipos de cambio que generalmente se aplican a las importaciones totales. La presentación de las cifras en unidades físicas para los distintos rubros se ve impedida porque esos productos se consignan en algunos países en unidades, y en otros en toneladas.

Por otra parte, dentro de las partidas incluidas quedan comprendidos numerosos productos que no corresponden estrictamente a las industrias de transformación de hierro y acero, sino más bien a las de otras materias.

en su aprovisionamiento de equipo ferroviario y material de transporte en general. Se pone también allí en evidencia el que para alcanzar un nivel de importaciones capaz de suplir ese retraso y de permitir un abastecimiento más acorde con las crecientes necesidades planteadas por el desarrollo económico, se requeriría de gastos en divisas que están muy por encima de la limitada capacidad nacional para importar. Las restringidas perspectivas de probables aumentos futuros de la capacidad para importar, hacen resaltar la importancia del desarrollo de industrias locales de transformación de hierro y acero.

La disponibilidad de materias primas ha constituido la primera dificultad de orden económico para este desarrollo. En efecto, una industria de transformación basada exclusivamente en importaciones desde otras áreas de los productos primarios de hierro y acero que requiere como materia prima, quedaría expuesta a las alternativas de la industria primaria de los países exportadores y a las fluctuaciones de la capacidad para importar del propio país. Esta consideración adquiere gran importancia en las repúblicas latinoamericanas, que en los últimos 25 años han conocido dos períodos de fuerte reducción de sus importaciones de aceros laminados: el de la crisis de los años treinta y el correspondiente a los años de la segunda guerra mundial.

En todo caso, esta dificultad ha venido perdiendo gran parte de su importancia con la instalación y desarrollo de industrias siderúrgicas locales, las que significan una perspectiva de abastecimiento en condiciones más regulares. Se mantiene vigente, en cambio, el problema de la insuficiencia de los mercados nacionales, aisladamente considerados, frente a los tamaños mínimos necesarios para una producción económicamente justificable en diversas ramas de la industria de transformación de hierro y acero. Es esta segunda dificultad la que probablemente no podrá en muchos casos ser superada sino a través de una coordinación entre dos o más países, que tienda a la especialización y, por lo tanto, a un fortalecimiento del intercambio interlatinoamericano.

## Anexo: COMERCIO ARGENTINO-CHILENO DE PRODUCTOS DE HIERRO Y ACERO Y DE FERROALEACIONES

### 1. INTRODUCCIÓN

Desde 1951, Chile inició 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.<sup>1</sup>

Tal como se explica en el anexo que va al final del Capítulo IV del presente estudio, a virtud del desajuste de los sistemas cambiarios argentino y chileno, un determinado precio f. o. b. en moneda extranjera, igual para cualquier destino, da al exportador chileno a Argentina una remuneración en cerca de 50 por ciento inferior a la que dicho exportador obtiene por la venta de la misma mercadería a un tercer país.

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 mencionada 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

<sup>1</sup> Ver, al final del Capítulo IV, el Anexo titulado: "Efectos de la falta de paridad monetaria entre Argentina y Chile".

exportaba a Argentina desde 1947. El tonelaje de ventas al mercado transandino que fué importante años atrás, ha ido descendiendo, hasta casi desaparecer en 1951 y 1952, precisamente en el período en que esta industria chilena se apresta para una ampliación substancial, que aumentará considerablemente su saldo exportable.

A largo plazo y de no ser hacedero algún convenio de reciprocidad que coordine determinadas etapas de la producción siderúrgica argentina y chilena y de sus derivados y que estimule el crecimiento del bajo consumo de hierro y de acero de ambos países, el crecimiento paralelo de sus respectivas industrias parece destinado a reducir en más y más el margen de cooperación de la siderurgia de Chile al abastecimiento de Argentina. Pero, en todo caso por un número apreciable de años y tal como se verá más abajo, es posible que las exportaciones chilenas en productos de primera etapa y del laminador de planchas, encuentren en ella buena acogida, siempre que logren sustraerse al castigo de la subvaloración cambiaria.

### 2. PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE CHILE

La producción y exportación chilenas de productos de hierro y acero en el último trienio, y el programa de producción para 1953, pueden apreciarse en el Cuadro 101. Según las cifras dadas en ese cuadro, 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

**Cuadro 101**

CHILE: PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS DE HIERRO Y ACERO (HUACHIPATO Y CORRAL)

(Miles de toneladas)

Productos	1950		1951		1952		1953
	Producción	Exportación	Producción	Exportación	Producción	Exportación	Producción prevista
Lingotes de fundición .....	9,2	7,5	92,3	72,9	33,0	17,4	100,0
Desperdicios de acero .....					6,0		
Palanquilla .....	1,0	1,0	4,0	4,0	12,6	1,4	
Productos del laminador de barras .....	12,0	2,4	73,9	9,1	90,0	12,7	90,0
Productos del laminador de planchas .....	17,7	1,2	45,9	10,6	67,7	18,0	75,6
Cañerías .....	1,1		3,9	0,5	8,4	1,9	8,4
Total .....	41,0	12,1	220,0	97,1	217,7	51,4	274,0

FUENTE: Compañía de Acero del Pacífico, Chile.

NOTA: Además de la producción de Huachipato y Corral, existen las de I. N. D. A. C. y F. A. M. A. E. que utilizan exclusivamente chatarra. La primera fabrica alrededor de 12.000 toneladas anuales (10.000 de barras para concreto y 2.000 de aleaciones, y otras especialidades) y la segunda alrededor de 5.000 de barras para concreto y flejes. Otras industrias menores, de laminado en frío, terminan productos de Huachipato, por alrededor de 500 toneladas anuales.

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 congénere 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.<sup>1</sup> Señalando que todo pronóstico sobre

la cantidad que podría ser exportada en los próximos años debe ser emitido con reserva, las autoridades del ramo estiman que a partir de 1953 sería de cerca de 90.000 toneladas.

Las exportaciones chilenas de hierro y acero, desde 1950, por países, se exponen en el Cuadro 102. Ese cuadro 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 aceria, en especial planchas. En 1952 desaparece Estados Unidos como comprador. Inglaterra, en una operación ocasional derivada de su escasez de chatarra, adquiere

barras redondas 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.

<sup>1</sup> A pesar del descenso del índice de edificación, el consumo de

**Cuadro 102**  
CHILE: EXPORTACIONES DE HIERRO Y ACERO  
(Valores f. o. b. en miles de dólares)

	Lingotes fundición		Productos del laminador de barras		Productos del laminador de planchas		Cañerías		Exportación total	
	Toneladas	Mil dólares	Toneladas	Mil dólares	Toneladas	Mil dólares	Toneladas	Mil dólares	Toneladas	Mil dólares
<b>1950</b>										
Argentina .....	1.012	64,4	502	47,0	48	6,5			1.562	117,9
Bolivia .....										
Colombia .....										
Ecuador .....			357	23,6	236	27,4			593	51,0
Estados Unidos .....	7.449	373,3							7.449	373,3
Perú .....	10	0,6	1.557	100,1	946	111,2			2.513	211,9
Uruguay .....										
<b>Total 1950 .....</b>	<b>8.471</b>	<b>438,3</b>	<b>2.416</b>	<b>170,7</b>	<b>1.230</b>	<b>145,1</b>			<b>12.117</b>	<b>754,1</b>
<b>1951</b>										
Argentina .....	14.482	941,1	1.421	173,9	5.156	994,8	7.635	495,2	28.694	2.605,0
Bolivia .....			336	48,2					336	48,2
Colombia .....			1.287	124,5					1.287	124,5
Ecuador .....			466	48,8	220	41,3			686	90,1
Estados Unidos .....	53.374	2.674,8			4.094	575,4	500	102,5	57.968	3.352,7
Perú .....	10	0,7	5.623	443,5	1.161	209,9			6.794	654,1
Uruguay .....	1.444 <sup>b</sup>	112,4 <sup>b</sup>							1.444	112,4
<b>Total 1951 .....</b>	<b>69.310</b>	<b>3.729,0</b>	<b>9.133</b>	<b>838,9</b>	<b>10.631</b>	<b>1.821,4</b>	<b>8.135</b>	<b>597,7</b>	<b>97.209</b>	<b>6.987,0</b>
<b>1952</b>										
Argentina .....	13.284	1.030,4			16.446	3.181,1			29.730	4.211,5
Colombia .....	—	—	256	31,9	380	94,0			636	125,9
Ecuador .....			1.067	122,6	290	49,2			1.357	171,8
Estados Unidos .....	1.325	67,0					1.863	396,9	3.188	463,9
Inglaterra .....	2.800	170,9							2.800	170,9
Panamá .....			14	1,8	4	0,6			18	2,4
Perú .....	20	1,7	11.352	1.383,3	885	202,3			12.257	1.587,3
<b>Total 1952 <sup>a</sup> .....</b>	<b>17.429</b>	<b>1.270,0</b>	<b>12.689</b>	<b>1.539,6</b>	<b>18.005</b>	<b>3.527,2</b>	<b>1.863</b>	<b>396,9</b>	<b>49.986</b>	<b>6.733,7</b>

FUENTE: Compañía de Acero del Pacífico, Chile.

a) Cifras provisionarias, correspondientes a las exportaciones efectivas de los primeros ocho meses del año y para los cuatro últimos, a las ventas realizadas por Huachipato.

b) Esta exportación es de palanquilla.

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 la cifra de 53.660 toneladas en 1952, contra 97.209 en 1951.

De los mercados latinoamericanos donde 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.<sup>1</sup> 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 parrecida.

### 3. IMPORTACIONES ARGENTINAS

Los Cuadros 103 y 104 son representativos de las actuales necesidades argentinas en productos de hierro y acero. Al ritmo actual de demanda, Argentina debe importar cerca de un millón de toneladas de hierro y acero, fuera de artefactos, según se desprende de esos cuadros. El primero de ellos resume la importación que efectuó desde 1939, por variedad. El segundo, mediante un cálculo practicado en Buenos Aires con ayuda de productores y distribuidores, señala que para el período julio 1952-junio 1953, podría saldar su demanda, que sufre los efectos del descenso del nivel de construcciones, con una importación no superior a 836.000 toneladas.

#### Cuadro 103

##### ARGENTINA: IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS DE HIERRO Y ACERO

(Miles de toneladas)

Artículos	1939	Promedio 1940-1944	Promedio 1945-1949	1950	1951
Lingotes para fundición .....	55,8	21,1	63,4	93,3	71,2
Lingotes para laminación (palanquilla) .....	0,1	—	36,7	163,6	180,5
Hierro en barras redondo, cuadrado y en planchuelas (incluyendo alambrón) .....	173,6	50,3	61,6	81,9	51,9
Perfiles .....	49,0	11,7	40,2	78,3	103,7
Tirantes .....	14,6	1,1	21,4	15,7	18,7
Flejes .....	22,6	11,0	29,1	51,4	58,2
Rieles .....	16,5	1,4	37,2	15,7	30,6
Alambres .....	57,7	27,1	86,8	95,2	62,7
Hierro en chapas .....	109,3	44,5	125,4	130,9	274,7
Hojalata .....	66,3	60,6	52,2	58,7	85,4
Acero sin trabajar con más de 0,4% de carbono en barras, planchas y planchuelas .....	5,7	3,6	19,8	14,0	38,5
Caños de hierro con y sin costura .....	39,2	18,8	38,9	65,6	8,1
Varios .....	17,0	2,7	8,4	0,9	4,7
Totales .....	627,4	253,9	621,1	865,2	988,7

FUENTE: Dirección General de Servicio Estadístico Nacional, Buenos Aires.

Dentro de estas cifras y para sus requerimientos actuales, Argentina necesita traer desde el exterior 85.000 toneladas al año de lingotes de fundición del tipo que le suministra Chile,<sup>2</sup> al que se le agrega el que obtiene de su alto horno de Palpalá (Zapla) que en 1950 entregó 18.000 toneladas de arrabio y 35.000 en 1951.<sup>3</sup> (En sep-

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> A la industria argentina interesa el lingote de fundición chileno con contenido de: carbón, 3,5%; silicio, 2,5 a 3%; manganeso 0,4%; fósforo 1,7 a 1,9%; azufre 0,05% máximo. También el de tenor de fósforo de 0,05 a 1,2%.

<sup>3</sup> El precio del producto de Zapla ha sido constantemente superior al importado, si bien la diferencia en contra de aquél casi des-

tiembre de 1952, Fabricaciones Militares contrató con Demag, Alemania, servicios técnicos de valor próximo al equivalente de un millón de dólares, para modernizar este alto horno, elevando su capacidad a 70.000 toneladas). En cuanto a palanquilla, Argentina debe importar unas 100.000 toneladas por año, tanto para relaminarla, como para atender a aceries cuyos equipos derivados poseen mayor capacidad que la de los hornos de la respectiva industria. Este tonelaje aumentará si la escasez mundial de hierro viejo, unida a las contingencias de la situación nacional de divisas, dificulta la importación de chatarra, que se pensaría reemplazar en parte en el proceso de refinación

apareció en 1951, año en que el tipo de cambio para importar se elevó de 3,7313 a 5,50. El arrabio nacional de 350 toneladas sobre vagón Palpalá en 1950 pasó en 1951 sucesivamente a 450, 490 y 560 y en 1952 a 720 pesos en febrero y 785 en abril, más 208 por flete a Buenos Aires, o sea, a 993 pesos la tonelada base Capital.

Cuadro 104

ARGENTINA: CALCULO DE DEMANDA, PRODUCCIÓN NACIONAL E IMPORTACIÓN NECESARIA DE HIERRO Y ACERO EN EL PERÍODO 1952/53 <sup>a</sup>

(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 toneladas de alambón .....	300	260	40 <sup>b</sup>
Perfiles ángulos .....	70	20	50
Tirantes .....	30	10	20
Flejes .....	100	40	60
Rieles <sup>c</sup> .....	50		50
Alambres .....	120	100	20 <sup>d</sup>
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 fabricación de herramientas ...	20		20
Caños con y sin costura ....	95	45	50 <sup>e</sup>
Fierro viejo <sup>f</sup> .....	170	70	100

FUENTE: Empresas privadas, Buenos Aires.

a) Con respecto a las posibilidades potenciales del mercado argentino, es de señalar que su consumo por persona 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 por persona).

- 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 recoado 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.

en los hornos Siemens-Martin de Argentina, con hematita compacta que se obtendría en Brasil.<sup>1</sup>

#### 4. POLÍTICA ARGENTINA DE AUTOABASTECIMIENTO

Las adquisiciones argentinas de hierro y acero en el exterior vienen experimentando la reestructuración que patentiza el Cuadro 103, por el que se aprecia que su industria transformadora de hierro, tanto en la línea de los artículos

<sup>1</sup> En 1951 y 1952, aunque desde Argentina se ofrecieron altos precios para adquirir algunas partidas de hierro 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 105 es representativo de la evolución de precios de hierro viejo en Argentina.

Cuadro 105

ARGENTINA: PRECIO PROMEDIO DE FIERRO VIEJO, POR TONELADA BASE BUENOS AIRES

(Pesos argentinos)

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

FUENTE: Empresas consumidoras, Buenos Aires.

que fabricaba parcialmente desde antiguo, como en la incorporación de renglones en que dependía por entero de otros países, tiende a sustituir definitivamente la importación de productos elaborados, por la de materia prima para fabricarlos. Es así como, en un aspecto, la capacidad de fundición de Argentina <sup>2</sup> de 41.000 toneladas en 1937, era ya de 285.000 en 1951, en que sus 24 hornos en actividad entregaron 206.000 toneladas, o sea, <sup>3</sup> más de un tercio de los requerimientos domésticos de laminados

Cuadro 106

ARGENTINA: HORNO SIEMENS-MARTIN EN ACTIVIDAD <sup>a</sup> CAPACIDAD INSTALADA Y PRODUCCIÓN ANUAL TEÓRICA Y REAL (SOBRE LA BASE DE 3,5 COLADAS DIARIAS Y 200 DÍAS ANUALES DE TRABAJO)

(Miles de toneladas)

Años	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.

sin trabajar, que se estimaron para ese año en 580.000 toneladas. De otra parte, en productos del laminador de barras, de los que el mercado argentino absorbe alrededor de medio millón de toneladas anuales, las instalaciones que ya posee le permiten abastecerlo de aproximadamente 330.000 siendo de advertir que con ensanches en ejecución proyecta liberarse del total de este tipo de importaciones, en pocos años, y excepto en especialidades de bajo significado porcentual.<sup>4</sup>

En el mismo sector, Acindar S. A. opera un tren mo-

<sup>2</sup> Ver Cuadro 106.

<sup>3</sup> Ver Cuadro 106.

<sup>4</sup> Como la Tarifa de Aduana, según se juzga del Cuadro 108, no constituye protección suficiente para la producción argentina de fierro y acero, el desarrollo del autoabastecimiento se ha amparado principalmente en el régimen selectivo de permisos que aplica el Banco Central.

**Cuadro 107****ARGENTINA: PRODUCCIÓN DE ACERO LAMINADO  
(EXCLUIDAS LAS RELAMINACIONES)**

(Miles de toneladas)

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

FUENTE: Empresas particulares.

dermo continuo Norgin, que fabrica en escala nacional tanto alambres destinados a las trefilerías, 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; 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.

**Cuadro 108****ARGENTINA: TRATAMIENTO TARIFARIO PARA LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS DE HIERRO Y ACERO**

Productos	Tasa	Aforo
Lingote de fundición .....	Exento	
Palanquilla .....	Exento	
Planchas sin trabajar .....	15%	0,056 el kilo
Fleje .....	15%	0,064 el kilo
Alambre galvanizado liso hasta el N° 14 y alambre de púas .....	28%	s/valor de factura
Cañerías de fierro dulce batido .....	42%	0,128 el kilo
Cañería galvanizada .....	42%	0,16 el kilo

FUENTE: Tarifa de avalúos de Argentina.

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 Argerich (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 déficit eventuales. Para sede de la zona in-

dustrial 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 rodarán. 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 substancias 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 rectangular. Un laminador continuo hará la transformación de la palanquilla en barras comerciales de tipos corrientes. El proyecto consulta además un tren estructural para fabricación de rieles y perfiles pesados. La fabricación de chapas gruesas, delgadas y hojalata está también considerada en el programa, con las instalaciones correspondientes. La central eléctrica proyectada para la nueva zona industrial, de 125.000 kilowatts, se iniciará con una sección de tres turbogeneradoras que suministrarán 25.000 kilowatts cada una. Los yacimientos de hierro hace poco descubiertos de Sierra Grande, a treinta kilómetros del mar, en Río Negro y el carbón de Río Turbio, próximo a Gallegos, ya mencionados, proveerán de los elementos básicos para la producción de lingotes del nuevo grupo siderúrgico. Además, se admite que el mineral de hierro de Urucum, en Brasil, que bajaría por el Río Paraguay, puede ser objeto de negociaciones para su aprovechamiento en San Nicolás.

**5. PRODUCTOS TUBULARES**

Aunque la industria chilena manufacturadora de cañerías con costura abastece en general las necesidades nacionales, es de señalar que no posee aún un equipo ad hoc, para los diámetros de catorce a veinticuatro pulgadas, equipo cuyo precio sería de alrededor de medio millón de dólares. En Argentina, la fábrica de la American Rolling Mill (Armco) opera una planta cuya eficiencia máxima incide precisamente en esas dimensiones y que según juicios avanzados por algunos técnicos, en una utilización combinada, que mejoraría el aprovechamiento de su capacidad, podría dar lugar a arreglos para llevar a Argentina, en admisión temporal, materia prima de Huachipato, para manufacturar caños que serían reexportados tanto a Chile como a otros países latinoamericanos y satisfaciendo Chile el importe de los respectivos servicios a través del clearing argentino-chileno.

Además y siempre en productos tubulares, parece digna de ser explorada a fondo la posibilidad de una coordinación chileno-argentina en el radio de las cañerías sin costura destinadas a entubamiento petrolífero, en las dimensiones de 6 a 12 pulgadas, que Chile adquiere en Estados Unidos con dólares preferenciales de 31 pesos,<sup>1</sup> para la planta de Manantiales, en Tierra del Fuego y cuyos requerimientos de este material llevan visos de 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

<sup>1</sup> Régimen en vigor en 1952.

a la palanquilla. Esa coordinación produciría el aprovechamiento de la planta de caños sin costura que al presente monta en Argenta una filial del grupo italiano Dálmine, con una crecida inversión, planta cuya capacidad inicial será de 100.000 toneladas anuales y que, por lo demás, es un cliente potencial de la palanquilla de Huachipato. Aparentemente sería practicable un convenio

**Cuadro 109**

ARGENTINA: NECESIDAD CALCULADA ANUAL DE PLANCHAS (CHAPAS), POR TIPOS

Espesor	Número	Porcen- taje	Miles de Toneladas
1 mm. o menos	20 o más fina	11	19,8
Más de 1 mm. y menos de 2,2 mm.	14 a 19	31	55,8
Más de 2,2 mm. y menos de 8 mm.	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.

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 poseen 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.

A la continuidad del aporte de la siderurgia chilena al abastecimiento argentino de hierro y acero, le sería fundamental que el valor de las exportaciones a Argentina fuera liquidado en Chile bajo el mismo régimen establecido para la venta a otros destinos. Hasta ahora, las exportaciones a Argentina han podido realizarse mediante arbitrios que han salvado, transitoriamente los efectos del fenómeno de la subvaloración cambiaria. Así el equivalente en pesos chilenos de las ventas de hierro y acero de 1951 a Argentina y parte de las de 1952, le fué compensado en Chile a Huachipato con moneda nacional, que de otro modo habría tenido que entregar para adquisición a tipo preferencial, de divisas destinadas a cubrir obligaciones en el exterior. A la vez, dentro del arreglo especial alcanzado con Argentina, al mismo valor y hasta la concurren-

cia de 8,5 millones de dólares, fué abonado en este país a cuenta de la deuda en esa moneda, ascendente a 18,5 millones, que la Corporación de Fomento y el Instituto de Economía Agrícola de Chile mantenían con el IAPI por saldo de precio de compras de trigo y aceite efectuadas en 1946-47. La fórmula permitió a Huachipato, cludiendo la subvaloración, cotizar sus productos prácticamente al nivel de la competencia.<sup>1</sup> Por lo demás, el

**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

Años	Precio f. o. b. puerto chileno	Flete de puerto chileno a Buenos Aires	Precio f. o. b. puerto belga	Flete de puerto belga a Buenos Aires
LINGOTE DE FUNDICIÓN:				
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
PALANQUILLAS:				
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: Firms importadoras, Buenos Aires.

**Cuadro 111**

ARGENTINA: PRECIO C. I. F., EN PESOS ARGENTINOS, DE LINGOTES DE FUNDICIÓN

Fecha	Tipo de cambio	Procedencia	Valor c. i. f.
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.

arreglo determinaba que el hierro debía facturarse al promedio de las respectivas cotizaciones estadounidense, belga y francesa, y que de suspender estos mercados la exportación, o congelar sus precios, la cotización se ajustaría a la relación de las variaciones, f.o.b. Buenos Aires, del quebracho, aceite comestible y ganado vacuno.

<sup>1</sup> Véanse Cuadros 110 y 111.



Las preocupaciones que se advertían en orden a que, una vez que a fines de 1952 se completara la entrega convenida con el IAPI, el alza de cotizaciones que experimentarían el hierro chileno al ingresar al régimen común de pagos y sufrir la subvaloración, entorpecería su flujo a Argentina, encontraron un respiro en un acuerdo de pareo logrado en septiembre último entre ambos gobiernos, que se obligaron a intercambiar, a partir de octubre de 1952, la cantidad de 7.000 toneladas de aceite comestible de girasol, semi-refinado, argentino, con 15.050 toneladas de productos de Huachipato (3.000 de arrabio, 11.500 de planchas y 550 de hojalata para medidores), todo de un valor equivalente a casi 2,9 millones de dólares, a saldar con el del aceite, calculado a 2.020 nacionales de la cuenta 1308 por tonelada f.o.b. granel, o sea, 404 dólares de la cuenta 1308. Además se convino que Chile enviaría a Argentina, en admisión temporal, 1.000 toneladas de planchas para manufacturar los tambores de 225 litros en que se transportará el aceite, tambores cuyo costo aproximado de fabricación es de 150 nacionales por tonelada, más una suma igual para los gastos que demandará envasar el aceite, controlar su calidad y embarcarlo en Buenos Aires. El total se cubrió por Chile a través del clearing argentino-chileno, en un acuerdo de coordinación de cariz semejante al que originaría la fabricación en Argentina de tubos para las instalaciones petrolíferas de Manantiales. Al concertarse el trueque aceite-hierro, quedó latente la idea de examinar su renovación sobre bases estables, tal vez trienales, con un mecanismo prefijado de ajuste de precios, en que el pareo aseguraría a cada parte ventajas equitativas.

## 7. FERROALEACIONES

La fabricación chilena de ferroaleaciones contribuye desde 1945 al abastecimiento de ferromanganeso para la industria argentina, cuyas necesidades actuales en este producto esencial para el acero se estiman en alrededor de 3.000 toneladas al año y en una cantidad aproximadamente igual de ferrosilicio. En silicomanganeso, la demanda parece no exceder de 600 toneladas.

La producción de ferromanganeso y silicomanganeso y también la de ferrosilicio, se incrementará en Chile con el traslado, a la zona industrial de Huachipato, de la fábrica que Carburo y Metalurgia S. A. posee desde antiguo en Nos. Sus hornos, que le han permitido entregar anualmente hasta 6.000 toneladas de ferroaleaciones, se amplían a la fecha con 700.000 dólares de la primera cuota de un préstamo del Exim-Bank por 1,5 millones y que desde 1954, en su nueva sede y aprovechando coquecillo de Huachipato, la habilitarán para industrializar la ex-

tracción chilena de manganeso, que a un nivel de 46.000 toneladas de mineral, alimentaría un rendimiento de aproximadamente 18.400 toneladas de ferromanganeso. Como el consumo chileno se satisface con 3.000 toneladas, son las exportaciones las que definirán la utilización de la capacidad de esta industria. El ferrosilicio, por derivarse de una materia prima de mayor abundancia mundial que el manganeso, como es el cuarzo, encuentra perspectivas internacionales más limitadas.

Las compras del ferromanganeso chileno por Argentina (Cuadro 112), 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 f.o.b. del ferromanganeso chileno en 1951, para el importador argentino, equivalía a 335,8 dólares por tonelada. En la misma época, la cotización f.o.b. 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 f.o.b. 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 siderurgia argentina, cuyos requerimientos aumentarán en la medida en que realice los proyectos de San Nicolás.

**Cuadro 112**

ARGENTINA: IMPORTACIÓN DE FERROMANGANESO  
CHILENO

(Toneladas)

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

FUENTE: Empresas privadas, Buenos Aires.

## Capítulo XI

### EL COMERCIO DEL COBRE Y SUS PERSPECTIVAS

#### 1. INTRODUCCIÓN

A base de la producción cuprífera de Chile y en menor escala de la de Perú y Bolivia, la región en su conjunto es uno de los más grandes exportadores mundiales de cobre. A pesar de ello, los países de la zona sur de América Latina mantienen hasta hoy una apreciable corriente de importaciones de metal rojo y de sus manufacturas desde otras áreas, hecho que constituye un ejemplo de la debilidad actual del comercio intrarregional, a la vez que de sus perspectivas de desarrollo futuro.

En la preguerra y conforme a cifras del período 1935-37, la producción de cobre en la zona sur de América Latina alcanza a cerca de 350.000 toneladas por año, de las cuales poco más de 310.000 provienen de las minas de Chile; casi 33.000 de las peruanas y cerca de 3.000 de las de Bolivia. La producción de estos dos últimos países es exportada en su totalidad fuera de la región, mientras sólo una parte marginal de la obtenida en las minas de Chile se destina al consumo interno de esta república y de otras de América Latina. Relacionando las cifras de consumo y exportación, con las de importación de cobre a países de la zona sur, desde otras áreas, importaciones que en 1935-37 llegaron al promedio de aproximadamente 27.000 toneladas anuales, puede estimarse un consumo aparente para el conjunto de las repúblicas de ella, en los años de preguerra, de cerca de 36.000 toneladas anuales.<sup>1</sup>

La comparación de las cifras que recoge el Cuadro 113 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 440.000 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, si bien se duplica durante ese período, se mantiene todavía en cifras relativamente muy bajas, mientras la de Perú se reduce en casi una tercera parte.<sup>2</sup> Además, como las exportaciones a otras áreas muestran un aumento inferior al alcanzado por la producción, evidentemente existe un mayor consumo local de parte de los países exportadores, a la vez que un creci-

miento de sus exportaciones a otros países de la zona. Este hecho, unido a la expansión que también experimentan las importaciones efectuadas desde otras áreas, determina un aumento en el consumo aparente de la zona en conjunto, el que prácticamente se duplica en ese período, al pasar de 36.000 toneladas anuales en 1935-37 a un promedio anual de 72.000 en 1945-47.

En atención a que en los años 1950 y 1951 se mantiene la tendencia al crecimiento en la demanda de cobre, de acuerdo con las cifras del consumo aparente de Argentina y Brasil, puede estimarse que la zona sur constituye al presente un mercado para cobre en bruto y manufacturado de alrededor de 78.300 toneladas anuales, distribuido en la forma indicada en el Cuadro 114.

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 interlatinoamericano de cobre, escaso en los años de preguerra<sup>3</sup> alcanza en la postguerra

<sup>3</sup> En 1935-37 el comercio intrarregional sube apenas a un promedio anual de aproximadamente 500 toneladas.

**Cuadro 113**

#### CONSUMO APARENTE DE COBRE EN BRUTO Y ELABORADO EN LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(Miles de toneladas)

	1935-37	1947-49	Aumento porcentual
<b>PRODUCCIÓN EN LA ZONA</b>			
Bolivia .....	2.937	5.992	
Chile .....	312.191	414.231	
Perú .....	32.902	22.840	
Total .....	348.030	443.063	27,3
<b>EXPORTACIONES A OTRAS ÁREAS</b>			
Bolivia .....	2.937	5.992	
Chile .....	303.146	384.045	
Perú .....	32.902	16.836	
Total .....	338.985	406.873	20,0
<b>IMPORTACIONES DESDE OTRAS ÁREAS</b>			
Argentina .....	8.694	12.897	
Bolivia .....	132	239	
Brasil .....	12.281	15.630	
Chile .....	2.185	2.088	
Paraguay .....	..	165 <sup>a</sup>	
Perú .....	1.979	1.755	
Uruguay .....	1.913 <sup>b</sup>	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.

<sup>1</sup> Es probable que el consumo efectivo haya sido algo más reducido, principalmente por las variaciones de stocks en los países exportadores. En efecto, de la cifra de consumo indicada, alrededor de 9 mil toneladas corresponderían a Chile, cuya producción en 1938 muestra un excedente muy pequeño sobre las exportaciones efectuadas en ese año.

<sup>2</sup> La disminución de la producción peruana es más bien temporal, ya que las perspectivas futuras son de aumento considerable. Por una parte, la Compañía Cerro de Pasco ha efectuado ampliaciones de sus plantas de beneficio. Por otra, se está habilitando cerca de Tacna la mina de Toquepala de la American Smelting and Refining Co. En esta última, se proyecta invertir más de 180 millones de dólares, para alcanzar una producción de alrededor de 135 mil toneladas anuales de cobre refinado en 1956-57.

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 115, las importaciones totales de los países de la zona sur alcanzaron en 1947-49 a un promedio anual de poco más de 50.000 toneladas; de ellas, 14.000 provinieron de la región y 36.000 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 ese comercio se registra en 1951, al expedir poco más de 4.000 toneladas de lingotes a 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.

El Cuadro 115 señala los rasgos principales de la composición de las importaciones de cobre efectuadas por los países de la zona sur. Más de 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

**Cuadro 114**

PAISES DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA:  
NECESIDADES CALCULADAS DE CONSUMO DE COBRE, 1953

Argentina <sup>a</sup> .....	27.000 toneladas
Bolivia .....	500 "
Brasil .....	33.000 "
Chile .....	10.000 "
Paraguay .....	300 "
Perú .....	2.500 "
Uruguay .....	5.000 "
<b>Total .....</b>	<b>78.300 toneladas</b>

FUENTE: Estadísticas de Comercio Exterior y Empresas Privadas.  
a) Una información de fuentes privadas del ramo, establecida a fines de 1952, señala que Argentina necesitaría en 1953 alrededor de 27.000 toneladas de cobre para su abastecimiento normal en usos civiles. El aumento vegetativo de consumo de este material en la próxima década se calcula en mil toneladas anuales, sin contar el que provendría de la realización del plan de renovación y extensión de centrales eléctricas y de otras obras extraordinarias, para el que se requeriría no menos de 10.000 toneladas, al margen del consumo normal, dentro de un plazo de aproximadamente 5 años.

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.

**Cuadro 115**

COMPOSICIÓN Y PROCEDENCIA DE LAS IMPORTACIONES DE COBRE DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(Promedio anual del período 1947-49, en miles de toneladas)

	Total	Lingotes, barras y planchas	Alambres y cables	Caños y tubos	Otras manufacturas
<b>Argentina:</b>					
Total .....	19.400	11.201	5.833	736	1.630
De la zona .....	6.503	5.738	534	98	133
De otras áreas .....	12.897	5.463	5.299	638	1.497
<b>Bolivia:</b>					
Total .....	272	34	"	"	238
De la zona .....	33	18	"	"	15
De otras áreas .....	239	16	"	"	223
<b>Brasil:</b>					
Total .....	23.158	18.219	1.428	656	2.855
De la zona .....	7.528	7.518	10	—	—
De otras áreas .....	15.630	10.701	1.418	656	2.855
<b>Chile:</b>					
Total .....	2.102	226	1.674	136	66
De la zona .....	14	—	10	—	4
De otras áreas .....	2.088	226	1.664	136	62
<b>Paraguay:</b>					
Total .....	165	..	165	..	..
De la zona .....	—	..	—	..	..
De otras áreas .....	165	..	165	..	..
<b>Perú:</b>					
Total .....	1.805	221	1.325	149	110
De la zona .....	50	13	37	—	—
De otras áreas .....	1.755	208	1.288	149	110
<b>Uruguay:</b>					
Total .....	3.313	1.128	1.988	133	64
De la zona .....	170	126	43	2	—
De otras áreas .....	3.143	1.000	1.946	131	64
<b>Total zona:</b>					
Total .....	50.215	31.029	12.413	1.810	4.963
De la zona .....	14.298	13.413	633	100	152
De otras áreas .....	35.917	17.616	11.780	1.710	4.811

FUENTE: Estadísticas de Comercio Exterior.

\*) Incluidos en "otras manufacturas".

a) Sólo alambres, promedio 1948-49.

El cobre en bruto representa cerca de 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 cuenta con materia prima nacional, ha exportado manufacturas por cantidades secundarias.<sup>1</sup> De este modo, las perspectivas para el comercio interlatinoamericano parecen residir en la posibilidad de desplazar hacia países de la zona —Chile y Perú— las importaciones de cobre en bruto, por unas 20.000 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, Brasil proyecta construir una planta de refinación electrolítica con capacidad para 5.000 toneladas anuales.<sup>2</sup> Pero de todos modos, parece existir un margen apreciable de aumento del comercio de cobre en bruto, que podría ser cubierto a través de un mayor intercambio interlatinoamericano.

La posibilidad de expandir el intercambio de productos manufacturados de cobre se halla limitada por el hecho de que los principales países consumidores, que son Argentina, Brasil y Chile, poseen importantes industrias transformadoras, las que se hallan en proceso de expansión. Pero, como el último de estos países cuenta en su territorio con materia prima suficiente y es a la vez el que se perfila como principal abastecedor de cobre en bruto de los otros dos, el porvenir del comercio intrazonal de manufacturas quedará necesariamente entregado a los convenios que al efecto se alcancen y en que la posibilidad chilena de seguir colocando una cuota de manufacturas parece llamada a depender, en apreciable medida, de las condiciones que prevalezcan en la oferta de cobre en el mercado mundial. Además, la industria de elaboración del metal rojo presenta características de relativa sencillez y exige inversiones de capital en cierto modo bajas. Estos factores, en conjunto, constituyen alicientes para la instalación de industrias locales, aun cuando el solo mercado nacional sea reducido.

En cuanto a la demanda misma de manufacturas, la tendencia al crecimiento mostrada por el consumo entre los años de pre y postguerra y el bajo nivel que aquél registra al presente, a pesar de ese crecimiento, permiten conjeturar que puede esperarse una ampliación de los mercados nacionales en los años próximos.

<sup>1</sup> Las exportaciones de alambre de cobre de Chile han fluctuado entre 2 y 6.000 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 19.000 toneladas, de las cuales alrededor de 13.400 fueron expedidas a mercados no regionales.

<sup>2</sup> La planta ubicada en Utinga (São Paulo), sería abastecida parcialmente con 3.000 toneladas anuales de concentrados provenientes de la mina de Camacua, cuyas reservas, cubiertas hasta ahora, son del orden de las 500.000 toneladas de mineral de cobre.

Otras reservas brasileñas son las de Itaperá y Caraíba, con reservas de 200.000 y 40.000 toneladas respectivamente, de minerales de leyes relativamente bajas.

En todo caso, aun cuando no pudiera lograrse un mayor intercambio de productos elaborados, el desarrollo de las industrias de transformación significará un incremento de las necesidades de cobre en bruto, el que, unido a las importaciones que hasta ahora se efectúan desde fuera de la región, podría fortalecer en buena medida el comercio interlatinoamericano.

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 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 el Capítulo VIII 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 eficiencia 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 explotaban sus tres principales yacimientos cupríferos y que aseguraban a la economía chilena, en dólares, una retribución equivalente al costo de producción, más una suma igual a la mitad entre ese costo y el precio obtenido por las ventas en el exterior. Bajo el régimen dicho, el metal rojo no era elemento de negociación en los acuerdos comerciales chilenos. Durante la última guerra, a raíz de instalarse en Chile la industria transformadora del cobre, este país inició su contribución al abastecimiento del mercado latinoamericano, en productos de diferente grado de elaboración. El sistema de venta del lingote no experimentó variación y continuó radicado en Nueva York, sin intervención chilena. En 1951, cuando la Conferencia Internacional de Materiales fijó en Washington el esquema de distribución del cobre disponible en el mundo occidental, la representación de Chile anunció el propósito gubernativo de disponer del 20 por ciento de la producción de lingote de la Gran Minería y del total de la proveniente de las empresas medianas y pequeñas establecidas en su territorio, en una fórmula que aseguraba a la industria transformadora nacional más de 70.000 toneladas anuales de materia prima.

Esa reserva se hallaba en la misma línea del convenio que Chile había celebrado poco antes con Estados Unidos y en que se determinaba que el 80 por ciento de la producción chilena de cobre virgen sería adquirida por este país, a 27,5 centavos por libra, de los que 24,5 eran pagados por el consumidor y 3 por el Erario norteamericano. Al precio del mercado libre mundial, que en los días del Convenio alcanzaba a 54,5 centavos por libra, vendería Chile el 20 por ciento restante. Pero, a poco de celebrarse este acuerdo, se registró una rápida pérdida en el nivel de la cotización libre. La determinación de cuotas, por la Conferencia Internacional de Materiales, por cantidades no superiores a las de la producción mundial, el control dirigido a evitar las reexportaciones del metal rojo a países de la órbita soviética y las noticias que indicaban como inminente la celebración de un nuevo acuerdo chileno-norteamericano, que conduciría a la venta de todo el cobre de Chile a precio único, parecen haberse contado entre los factores de la baja. En mayo de 1952 Chile denunció el Convenio con Estados Unidos y adoptó resoluciones que incorporaron de lleno a todo el cobre extraído de su territorio a los elementos de negociación de tratados y por tanto, de liquidación de balances bilaterales. Las ventas del 80 por ciento de la producción de las Empresas de la Gran 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,<sup>1</sup> 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 contraponen 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, a pesar de las crecientes necesidades de ese metal en la nación del Plata y de la dificultad que prevalece, al menos por ahora, para importarlo desde otras fuentes mundiales, deberá superar todavía otros obstáculos para llegar a convertirse en un flujo regular. Aparte de los problemas de precio y de pagos descritos en otros capítulos de este estudio, el estrecho paralelismo de la respectiva industria transformadora, en los dos países, inclina de preferencia el interés argentino a la obtención de materia prima, en 70 por ciento en forma de lingote electrolítico y el resto en refinado a fuego, para abastecer a sus establecimientos fundidores, laminadores y trefiladores y a los que fabrican caños y aleaciones. Como la capacidad instalada que posee, y excepto en alambres de 12 mm., es suficiente para los actuales requerimientos internos y esa capacidad se halla en camino de ampliación, por medio de una nueva planta de Fabricaciones Militares, las expectativas de venta de manufacturas de cobre chileno a Argentina parecen destinadas a confrontarse con su paulatino reemplazo por el cobre virgen y en escala que determinará la disponibilidad mundial de materia prima y la posición del balance de pagos argentino en el área dólar.

### 3. EL COBRE EN EL COMERCIO BRASILEÑO-CHILENO

En el sector del comercio entre Brasil y Chile, el Tratado de Cooperación Económica que ambos países concertaron en 1947 y que se halla en vigencia sólo desde mediados de 1952, se consigna el compromiso chileno de exportar a Brasil mil toneladas anuales de cobre en lingotes y el del Brasil de no restringir la importación anual a su territorio de tres mil toneladas de cobre manufacturado. Este acuerdo, que no define la moneda que se empleará en el pago, es típicamente representativo, tanto del paralelismo que también existe entre las industrias transformadoras de ambos países, como del estilo de fórmulas a que podría abrirse camino para conciliar el interés por obtener la materia prima, con la defensa de la industria manufacturadora de su país de origen.

En Brasil, donde la necesidad actual de cobre, en empleo restringido, se estima en 33.000 toneladas,<sup>2</sup> y donde cerca de los dos tercios del consumo efectivo proviene del radio de los conductores eléctricos, la escasez 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 incluídos 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

<sup>1</sup> 24,5 centavos norteamericanos.

<sup>2</sup> 28.000 de electrolítico y 5.000 de refinado a fuego, según informe presentado al Banco del Brasil por el Sindicato de la Industria de Conductores Eléctricos y Trefilación, del Estado de São Paulo.

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.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> 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.

## Capítulo XII

### EL SALITRE CHILENO EN EL MERCADO BRASILEÑO

#### 1. INTRODUCCIÓN

Un atisbo de la magnitud que puede alcanzar la transferencia a Latinoamérica de una porción substancial de las exportaciones de salitre se encuentra en el crecimiento de las ventas del fertilizante chileno a Brasil, que han subido casi cuatro veces en ocho años. De un promedio anual de 18.598 toneladas, en el período 1938-1943, llegan a 71.050 en el año 1951 y a alrededor de 80.000, según cifras aún provisionales, en 1952.

Los cultivos de azúcar absorben casi la mitad del consumo agrícola del salitre en Brasil (exactamente el 48,7 por ciento en 1951). En segundo lugar, sigue el café, con 16,2 por ciento y en tercero, el algodón, con 12 por ciento. La participación de otros cultivos, en el consumo, es muy baja.

El tonelaje a que ya alcanza el empleo del salitre, tonelaje alto en sí mismo, es sin embargo mínimo para la demanda potencial del agro brasileño, que parece hallarse en los preliminares de una intensa renovación de métodos, destinada a reducir el desequilibrio entre su desarrollo y el de la industria.<sup>1</sup> El ritmo a que la demanda potencial de abonos se transforma en consumo efectivo, se manifiesta en las cifras del Cuadro 116.

**Cuadro 116**

BRASIL: CONSUMO APARENTE DE ABONOS

(Miles de toneladas)

	1948	1949	1950	1951 <sup>a</sup>
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

<sup>1</sup> Según datos del Consejo Nacional de Economía de Brasil, la tasa calculada de crecimiento vegetativo de la población en 1940-1950, fué de 23, contra 12 de aumento de la producción agrícola en el mismo período, señalándose que esta última emana principalmente de la expansión de las áreas cultivadas.

La superficie destinada a trigo aumentó en 259 por ciento entre 1941 y 1951, y la producción misma de este cereal, sólo en 213 por ciento.

El algodón, de un rendimiento medio de 167 arrobas por alqueire en 1941, registraba sólo 65 arrobas en 1951.

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 de la demanda de nitrógeno es parte del impulso que denota en los últimos años la importación, fabricación y distribución de abonos en Brasil. Los fertilizantes con base de fósforo encabezan ese movimiento de ascensión, a favor de nuevos y extensos descubrimientos de materias primas fosfatadas escasas en el resto de Sudamérica, y de arreglo para molinera local de fosforitas africanas que se aplican sin más tratamiento que pulverizarlas. Las fábricas de superfosfatos han decuplicado en tres años su capacidad de producción, pasando de 19.100 toneladas en 1949, a 200.000 en 1952.

No es de extrañar que la industria privada, en su primera etapa, prefiera el rubro que ofrece mayores expectativas de negocio y menos dificultad para obtener sus materias primas principales: apatitas y fosforitas. En parte, ello explicaría también por qué mientras algunos juicios técnicos preconizan que la distribución de abonos en Brasil, en conjunto, debería tender al acercamiento entre la relación de tres de los cuatro elementos básicos (nitrógeno, fósforo y potasa), esa relación se deteriora en el último trienio, en perjuicio del nitrógeno. Pero la diferente evolución de precios que se observa entre los abonos fosfatados y el nitrógeno, se vincula evidentemente al más rápido avance de los primeros en el favor de los agricultores. Entre 1946 y 1950, el salitre sódico aumenta sus precios en 63 por ciento y el superfosfato de 20 por ciento de tenor, sólo en 25 por ciento. Entre 1948 y 1951, los precios del superfosfato de 45 por ciento de tenor aumentan en un 16,7 por ciento y los del salitre potásico en 23,9 por ciento.



La cal, que es el otro elemento básico, debería ser el mayoritario en el terreno ácido del Brasil, en carácter de correctivo para mejorar el deficiente nivel de aprovechamiento que, de otro modo, alcanzan los abonos distribuidos. Pero la construcción de la cal es tan baja, que su tonificación constituye el primer problema brasileño de la defensa de suelos. Las calizas de que procede se hallan requeridas por la fuerte demanda de materia prima para la industria más lucrativa del cemento, de modo que sus precios, que vienen remontándose en medida que dobla al alza de los abonos que más han subido, aumentaron 142,4 por ciento entre 1946 y 1951. Aparentemente, parece difícil que la debilidad de la agricultura frente al mercado de la cal pueda remediarse sin el apoyo de medidas gubernativas directas, en una tarea que reclama el primer lugar entre las varias que en este radio requieren de un esfuerzo superior al que pueda esperarse de la 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 ázoe 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 plurilateralmente los saldos que de otro modo quedarían inactivos.<sup>1</sup>

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 cual 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 sintético, en lugar de provenir del alcohol anhidro, se obtendría de los de los gases de la refinación de petróleo de Cubatao, los que, a su vez, no se dedicarían, como estaba

planeado, a elaboración de nitrógeno de síntesis. Bajo esta fórmula, Chile distribuiría sus compras de azúcar, que alcanzan a poco más de 200.000 toneladas anuales, entre Perú, Cuba y Brasil.<sup>2</sup> La otra alternativa mencionada en los medios respectivos consistiría en substituir, mediante un arreglo ad hoc, el actual compromiso brasileño de no facilitar la construcción de plantas de salitre sintético, por otro en que reserve a Chile un porcentaje constante del abastecimiento nacional de nitrógeno. La suerte de estas fórmulas tendrá necesariamente grande influencia en el porvenir del salitre como medio de pago intrarregional.

En otro aspecto y en un terreno que por ahora no pasa del de la comprobación científica, en círculos especializados se atribuye importancia a la contribución que el bióxido nítrico chileno, derivado de la materia prima del salitre, el caliche, podría prestar a la solubilización de los fosfatos brasileños, como elemento de substitución del azufre y que permitiría obtener además nitrofosfato de calcio como subproducto. Esta preconización técnica, que no ha sido aún estudiada en su significación financiera, económica y de intercambio, fué expuesta en la Reunión realizada por la FAO en Río, en 1951. El bióxido nítrico del mismo origen, se añade, reemplazaría también el ácido sulfúrico en la obtención del nitrato de amonio proveniente del amoníaco de destilación, tendiéndose así un puente entre los intereses, hasta ahora contrapuestos, del salitre natural y del ázoe de síntesis.

El resumen que precede y que sintetiza las perspectivas del salitre chileno en el mercado del Brasil, y los peligros que le opone el actual desnivel de la balanza comercial entre ambos países, se funda en los antecedentes que se resumen a continuación. Al exponerlos, no se ha podido prescindir de algunos aspectos tecnológicos, cuya mención es indispensable para explicar la posición de ese producto frente a los problemas que confronta su expansión.

## 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 São 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

<sup>1</sup> El desequilibrio del comercio entre Brasil y Chile, 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 f. o. b. 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 f. o. b., 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 c. i. f., 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 una parte de los saldos inmovilizados.

<sup>2</sup> En el Tratado de 1952, Chile reservó a Cuba una cuota anual de 60.000 toneladas de azúcar. En el mismo año, inició la instalación de la nueva industria de la remolacha azucarera, que absorberá el crecimiento vegetativo del consumo chileno de azúcar, estimado en un 3,3 por ciento anual.



**Cuadro 117****BRASIL: IMPORTACIÓN DE ABONOS**

(Miles de toneladas)

Productos	Promedio anual 1938-43	Promedio anual 1944-50	1950	1951
Nitrogenados (total) .....	18,6	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
Total .....	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.

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.

El Cuadro 118 define también la proporción entre el uso agrícola y el industrial del salitre en Brasil. Este último empleo decae en los dos recientes años. En 1950, deja de funcionar una fábrica de rayón, que adquiría 4.000 toneladas anuales para obtener ácido nítrico destinado a hilados de nitrocelulosa. Tuvo también demanda en el tratamiento que transforma al óxido de aluminio (bauxita) en sulfato de albúmina. Al presente, su destino industrial más importante en Brasil es reemplazar al carbonato de sodio como proveedor de óxido de sodio, para la composición del vidrio. A causa de que ambos ofrecen un rendimiento parecido en óxido de sodio y una semejante intensidad de ataque al material refractario de los hornos, la demanda de salitre para ese fin cubre el déficit con que en el suministro regular de ceniza de soda se refleja periódicamente la escasez de divisas sobre los países abastecedores de ésta.<sup>1</sup>

### 3. SITUACIÓN DEL NITRÓGENO

El promedio empleado por hectárea, en 1948-49, fué en Brasil de 0,59 kilos, contra 1,18 kilos de promedio latinoamericano y 4,58 en Canadá y Estados Unidos.<sup>2</sup> En cuanto al salitre, el consumo brasileño fué del 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 áci-

<sup>1</sup> Los largos esfuerzos hechos en Brasil para producir ceniza de soda y soda cáustica, parecen destinados ahora a una coronación satisfactoria, mediante un empréstito de 15 millones de dólares del Banco Internacional, para levantar una planta de álcalis en Cabo Frio.

<sup>2</sup> FAO, *Provisión de Fertilizantes para la América Latina*, 1951.

dos, de los que áreas sustanciales 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.<sup>3</sup>

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 119. Este cuadro, atribuyendo al 16,4 por ciento de la superficie cultivada en 1949 una dosis mínima de empleo de salitre, demuestra que al bajo nivel del cálculo, el consumo habría ascendido en ese año a 600.100 toneladas. Ello exigiría multiplicar por diez la actual provisión nitrogenada del campo brasileño. De otra parte, ese tonelaje revestiría una importancia equivalente a 38,6 por ciento de la exportación total de nitrato de sodio de Chile en ese año de 1949, y que alcanzó a casi 1,6 millones de toneladas.<sup>4</sup> Por cierto que cualquier expansión substancial del nitrógeno y en

**Cuadro 118****BRASIL: USO AGRÍCOLA E INDUSTRIAL DEL SALITRE DE CHILE**

(Miles de toneladas)

Período	En la agricultura	En la industria	Total	% consumo de Estados de São Paulo, Río y Minas Gerais
1937/38 ...	5,0	2,7	7,8	79,0
1945/46 ...	31,0	10,2	41,2	75,0
1947/48 ...	30,0	15,6	45,6	73,5
1950/51 ...	57,9	11,8	69,7	

FUENTE: Firms distribuidoras, Brasil.

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

<sup>3</sup> En el Cuadro 122 se expone la evolución de precios de abonos en Brasil, de 1946 a 1951.

<sup>4</sup> 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.

### Cuadro 119

BRASIL: NECESIDAD MÍNIMA POTENCIAL CALCULADA DE SALITRE EN LA AGRICULTURA

Cultivos	Superficie bajo cultivo (Miles de Has. a)	Superficie a abonar		Dosis mínima de salitre (Por Ha.)	Consumo potencial (Miles de Tons.)	Consumo 1951
		%	(Miles de Has.)			
Algodón .....	2.497	30	750	150 Kgs.	112,5	7,2
Arroz .....	1.758	10	175	100 "	17,5	0,5
Plátano .....	100	40	40	300 "	12,0	
Papas .....	154	30	45	300 "	13,5	2,7
Cacao .....	258	10	25	200 "	5,0	
Café .....	2.537	20	500	300 "	150,0	10,0
Caña de azúcar .....	796	60	480	300 "	144,0	30,0
Cocotero .....	51	10	5	300 "	1,5	0,7
Frijol .....	1.790	5	90	50 "	4,5	
Tabaco .....	145	15	21	200 "	4,2	1,2
Naranjas .....	80	40	30	400 "	12,0	3,9 b
Mandioca .....	941	10	95	200 "	19,0	
Maíz .....	4.516	10	450	200 "	90,0	1,1
Tomate .....	12	30	3,5	300 "	1,0	
Trigo .....	630	10	60	150 "	9,0	0,2
Vid .....	35	30	10	300 "	3,0	0,2
Varios .....	709	2	14	100 "	1,4	0,2
Total .....	17.009	16,4%	2.793,5		600,1	57,9

FUENTE: Servicios técnicos de empresas distribuidoras, Brasil.

a) Cifras del Servicio de Estadística de la producción, del Ministerio de Agricultura, Río, 1949.

b) Comprende también el consumo destinado a otros frutales y a hortalizas.

crecimiento del consumo de salitre debe ser considerada 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 Cuadro 120 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, dicho 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.

#### 4. FABRICACIÓN DE NITRÓGENO DE SÍNTESIS

Los planes de fabricación de nitrógeno de síntesis en Brasil abren una interrogante en el destino de las importaciones de salitre en este país. Brasil posee tres reducidas fuentes propias de nitrógeno de síntesis, si bien sólo una de ellas satisface necesidades agrícolas. De las tres, una pertenece a la Nitroquímica Brasileira, con una producción de 100 toneladas anuales, que la propia empresa ocupa en fibras de celulosa. Otra, de la Rhodia Brasileira, entrega amoníaco líquido con 24 a 25 por ciento de amonio, para refrigeración. La tercera, de Volta Redonda, fabrica 3.000 toneladas anuales para uso agrícola, de sulfato de amonio en solución, de 21 por ciento de ley, que se obtiene como subproducto de la coquería.

En la última década, se han esbozado diversas iniciativas en Brasil para crear fuentes substanciales de nitrógeno sintético. De ellas, la principal pertenece al Consejo Nacional de Petróleo, que en 1951 planeó la utilización de los gases residuales de la refinería petrolífera que se construya en Cubatao (São Paulo), para elaborar 375 toneladas cortas por día de nitrato de amonio y carbonato

de calcio, con tenor del 20,5 por ciento de nitrógeno. Aunque el contrato de compra de la planta, en Alemania, por un valor equivalente a 8 millones de dólares, parecía próximo a firmarse en julio de 1952, con una primera cuota pagadera mediante una exportación de azúcar a ese país, la operación se postergó, sine die, a efectos del convenio de Cooperación Económica de 1947, que Chile y Brasil ratificaron en 1952 y en que aquél se compromete a suministrar a éste, bajo compensaciones, el nitrato de sodio que necesite. En el mismo pacto, Brasil se obliga por tres años, en un compromiso de renovación automática, a no facilitar la instalación en su territorio de plantas de nitrogenado sintético o de amoníaco o ácido nítrico para fabricarlos y excluyéndose el amoníaco que sea subproducto de industrias que no lo destinen a ázoe artificial. Al igual que en el acuerdo semejante chileno-argentino y dentro de su plazo, el pacto es válido mientras

### Cuadro 120

BRASIL: CRECIMIENTO CALCULADO DE CONSUMO DE SALITRE

(Miles de toneladas)

	Consumo 1951	Consumo calculado 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	—
Total .....	69,7	134,0	64,3

FUENTE: Firmas distribuidoras, Brasil.

cualquier otro país de Sudamérica no construya plantas de nitrógeno de síntesis.<sup>1</sup>

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 São 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 África, puede emplearse en terrenos ácidos, sin otro tratamiento que la molienda. Brasil ha pedido el concurso de técnicos del Punto Cuarto para estudiar el complejo problema de explotar el manto de Pernambuco, sin comprometer un extenso lago de agua subterránea cautiva, que en la zona se emplea desde antiguo para fines humanos y agrícolas y al que la fosforita del yacimiento sirve de cubierta.

Los fosfatos nacionales proporcionan, conforme a cifras de 1951, alrededor de 50 por ciento de la materia prima empleada por las fábricas brasileñas de abonos. El

<sup>1</sup> Los gases de Cubatao, de no aprovecharse en nitrógeno, y según opiniones recogidas en medios técnicos del Brasil, se destinarían a obtener el isopreno que, con el benzol, constituyen materia prima para el caucho sintético que el Brasil se propone fabricar, a fin de suplir al déficit de su producción natural.

## Cuadro 121

### BRASIL: RESERVAS ESTIMADAS DE MINERAL FOSFATADO

(Millones de toneladas)

Traíra-Pirocaua, y otras (Maranhao) .....	15
Olinda (Pernambuco) .....	42
Monteiro (Paraíba) .....	2 <sup>a</sup>
Ipirá (Bahía) .....	.. <sup>a</sup>
Araxá (Minas Gerais) .....	92
Ipanema (São Paulo) .....	1
Jucupiranga (São Paulo) .....	6
Serrote-Juquía (São Paulo) .....	6
Anitápolis (Santa Catarina) .....	.. <sup>a</sup>
Fernando de Noronha .....	1
<b>Total</b> .....	<b>165</b>

FUENTE: S. Fross Abreu, "O problema dos fosfatos do Brasil", *Digesto Econômico de São Paulo*, junio de 1952.

a) Datos no disponibles.

resto proviene de harina de huesos y sangre seca de producción local y, sobre todo, de importaciones, en su mayor parte del Comptoir des Phosphates de Sfax, Túnez, que se pulverizan en Brasil por empresas en que participa el propio Comptoir.<sup>2</sup> La capacidad de fabricación 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.<sup>3</sup>

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.

<sup>2</sup> Según datos expuestos en el Segundo Congreso Mundial de Fertilizantes (Roma, 1951), el consumo mundial de minerales fosfatados triturados fué en el período 1950-51 de 5,6 millones de toneladas, contra 3,5 en 1939. La participación de los principales países consumidores de Sudamérica en las cifras de 1950-51, fué la siguiente, en miles de toneladas:

Argentina .....	6,5
Brasil .....	30,0
Colombia .....	6,0
Chile .....	17,1
Perú .....	24,0

<sup>3</sup> 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.

## 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,<sup>1</sup> el que, aparentemente, podría añadir un nuevo rubro al comercio brasileño-chileno.

En Chile, la Sociedad Chilena de Fertilizantes, entidad estatal, ha realizado experiencias para substituir el azufre en la obtención de superfosfatos, por ácido nítrico y derivado del tratamiento de una mezcla del "caliche", materia prima del salitre, y de sulfatos del grupo del hierro, cuyos yacimientos tienen arraigo en la misma región geográfica de las calicheras. A la Reunión de Fertilizantes de la FAO (Río, 1951), se presentó el resultado de las experiencias. Según ellas, la combinación del nitrato de sodio del caliche con el sulfato de aluminio anhidro, libera al estado gaseoso bióxido de nitrógeno que, con adición de agua y aire, regenera el ácido nítrico que reemplaza al sulfúrico en la solubilización de fosfatos. Para el transporte a larga distancia entre Chile y Brasil, el proceso se simplificaría captando sólo bióxido nítrico, que se despacharía en recipientes metálicos una vez licuado.

El bióxido nítrico líquido, de 30,4 por ciento de nitrógeno, convertido nuevamente en ácido nítrico, en destino,

<sup>1</sup> 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.

reemplazaría ventajosamente al ácido sulfúrico en la fijación del amoníaco de destilación, para formar nitrato de amonio de 35 por ciento. Esta ley es superior a la del sulfato de amonio, que contiene 21 por ciento de nitrógeno. En el tratamiento de los fosfatos, el ácido nítrico serviría además para fabricar un abono de adición, el nitrofosfato de calcio, similar al superfosfato, pero con 27 por ciento de anhidro fosfórico y 10 por ciento de nitrógeno, ambos solubles al agua. Añade la experiencia chilena que si en el tratamiento se descara evitar la sal doble de fósforo y nitrógeno, bastaría agregar lechada de cal para obtener el fosfato precipitado o fosfato bicálcico, de ley 38 a 40 por ciento de anhidrido fosfórico, mientras que, por otra parte, se separa además el nitrato de calcio, que cristalizado y fundido constituye un abono apetecible.

Sólo un estudio de la significación económica de estas fórmulas, que abrirían un nuevo campo de empleo al salitre, esclarecería el grado de su posible asociación con el crecimiento de la industria brasileña de los fosfatos, y también si es dable lograr en el futuro una base de cooperación entre los intereses, hasta ahora contrapuestos, del salitre natural y del ázoe de síntesis.<sup>2</sup>

## 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 substancias 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 extin-

<sup>2</sup> El salitre chileno, dentro de un procedimiento térmico que siguen en Chile algunas fábricas de abonos, permite solubilizar el fósforo contenido en la roca fosfórica (apatita) por la simple calcinación de una mezcla de ella con nitrato de sodio, o con sulfato de sodio. El Instituto de Investigaciones Tecnológicas, de Santiago, se apresta para ensayar el procedimiento Jourdain, que permitiría obtener soda cáustica del salitre, dejando libre el ácido nítrico como subproducto.

## Cuadro 122

BRASIL: PRECIOS DE VENTA DEL SALITRE, OTROS ABONOS, Y CARBONATO DE CALCIO, EN PAGOS A PLAZO

(Cruceros)

	1946	1948	1949	1950	1951	Porcentaje de aumento desde 1946
Salitre sódico .....	1.323	1.626	1.626	1.687	2.156	63,0 <sup>a</sup>
Salitre potásico .....	—	1.976	1.976	1.961	2.449	23,9
Sulfato de amonio .....	2.600	2.200	2.500	2.890	2.960	13,8
Cloruro de potasio .....	2.000	2.400	2.800	2.800	2.800	40,0
Sulfato de potasio .....	—	2.900	3.000	3.000	3.000	3,4 <sup>a</sup>
Superfosfato 20% .....	1.400	1.400	1.300	1.550	1.750	25,0
Superfosfato 45% .....	—	3.000	3.000	3.000	3.500	16,7 <sup>a</sup>
Hiperfosfato .....	—	—	1.200	1.250	1.662	38,5 <sup>b</sup>
Carbonato de calcio (CaCO <sub>3</sub> ) con un 43% de óxido de calcio .....	165	180	180	250	400	142,4

FUENTE: Sindicato das Industrias de Adubos e Colas, y empresas privadas, Sao Paulo.

<sup>a</sup>) Relación entre 1948 y 1951.

<sup>b</sup>) Relación entre 1949 y 1951.

NOTA: El precio del salitre en el segundo semestre de 1952, era de 85 dólares por tonelada métrica, c. i. f. Brasil, para compras de 1.000 toneladas o más, y del que resultaba el de 2.325 cruceros, ex depósito Sao Paulo.

Cuadro 123

BRASIL: PRECIO DE ABONOS IMPORTANTES POR TONELADA

(Cruceros)

Abonos	Precio de costo en bodega del importador	Almacenaje, comisión, intereses, seguros, propaganda, etc.	Precio de venta al agricultor	Recargo sobre el costo en bodega del importador	Beneficio neto
Superfosfato simple .....	1.030	226	1.500	46%	23,7%
Cloruro de potasio .....	1.838	387	2.730	52%	27,5%
Salitre de Chile .....	1.492	318	1.843	30%	2,2% <sup>a</sup>
Hiperfosfato <sup>b</sup> .....	1.055	231	1.355	28%	6,5% <sup>a</sup>
Sulfato de amonio .....	1.933	406	2.890	50%	28,5%

FUENTE: Sub-División de Economía Rural, Secretaría de Agricultura, São Paulo.

a) Al parecer, la comisión de los distribuidores está incluida, en el caso de estos dos abonos, en el precio de costo en bodegas.

b) Además, el hiperfosfato satisface un gasto adicional de Cr. 75 la tonelada, por descarga

guida 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 descalcificación es tan severa, que los análisis del suelo bajo cultivo, en la faja climática oriental, suelen arrojar cero de carbonato de cal.<sup>1</sup>

En los servicios agrícolas del Brasil se piensa que el esfuerzo restaurador debería básicamente contrarrestar la descalcificación, 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<sub>3</sub>) 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 122, 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 industria del cemento y de la construcción, que están en pleno auge y a cuyo servicio preferente se hallan las calizas en explotación. Aunque todos los Estados del Brasil poseen yacimientos calcáreos, su aprovechamiento para correctivo agrícola no ha interesado casi a los capitales particulares. Aún y en contraste, la industria de abonos fabrica de preferencia superfosfatos que, a juicio de los técnicos, intensifican la acidez del suelo, si su diseminación no se apareja con una dosis calcificadora. En esta perspectiva, el déficit de distribución del carbonato de calcio parece constituir hoy el pro-

<sup>1</sup> Pág. 9 del Boletín N° 5, de 1949, del Servicio Nacional de Pesquisas Agronómicas.

Cuadro 124

BRASIL: RELACIÓN ENTRE PRECIOS DE FERTILIZANTES Y DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS <sup>a</sup>

(1935 = 100)

Años	Fertilizantes <sup>b</sup>	Café	Algodón	Maíz	Arroz	Maní	Papas
1935 .....	100	100	100	100	100	100	100
1940 .....	170	115	72	125	169	93	178
1945 .....	259	..	132	403	434	256	361
1950 .....	335	1.134	380	533	587	581	761
1951 .....	355	1.202	542	643	721	503	643

FUENTE: Sub-División de Economía Rural, Secretaría de Agricultura, São Paulo.

a) Cotizaciones medias anuales compiladas por la Bolsa de Mercaderías de São Paulo.

b) Precios fundados en la cotización media anual de los siguientes abonos base Santos: sulfato de amonio, superfosfatos simples, cloruro de potasio y nitrato de sodio.

blema número uno de los varios con que se enfrenta la política de defensa del patrimonio agrario del Brasil.

## 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 aquéllos reflejan el movimiento interno de precios. Así, por los Cuadros 124 y 125, referidos al Estado de São 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 agri-

**Cuadro 125**

BRASIL: CANTIDADES DE PRODUCTOS NECESARIOS PARA ADQUIRIR UNA TONELADA DE ABONO

Productos	Unidades	1935	1951
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, São Paulo.

cultura, 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.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> La tarifa ferroviaria por vagón completo, base São 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.

## **ANEXO ESTADISTICO**





### Cuadro Anexo 1

#### COMERCIO INTERLATINOAMERICANO EN LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

##### EXPORTACIONES

(Valores f. o. b. Promedios anuales en miles de dólares)

	A Zona			Total		
	1934-38	1946-48	1949-51	1934-38	1946-48	1949-51
Argentina .....	45.516	156.086	163.596	542.000	1.466.600	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	1.657.065
Chile .....	4.356	34.212	58.731	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	164.809	227.424
Total zona .....	94.676	392.567	398.456	1.180.172	3.200.942	3.669.045

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior.

### Cuadro Anexo 2

#### COMERCIO INTERLATINOAMERICANO EN LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

##### IMPORTACIONES

(Valores c. i. f. Promedios anuales en miles de dólares)

	De Zona			Total		
	1934-38	1946-48	1949-51	1934-38	1946-48	1949-51
Argentina .....	33.930	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.

**Cuadro Anexo 3**  
**ARGENTINA: EXPORTACIONES**  
(Valores f. o. b. en miles de dólares)

Años	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Uruguay	Total zona	Total general
1934 ....	1.064	18.119	1.911	3.575	1.714	2.595	28.978	475.000
1935 ....	1.770	24.138	2.878	3.594	3.383	3.071	38.834	501.000
1936 ....	2.626	33.736	3.273	3.535	4.068	2.663	49.901	537.000
1937 ....	3.167	42.384	4.259	3.383	4.304	3.763	62.160	758.000
1938 ....	3.018	30.741	4.295	3.580	3.545	2.529	47.708	438.000
Promedio 1934-38 ..	2.329	30.004	3.323	3.533	3.403	2.924	45.516	542.000
1946 ....	10.912	43.746	26.419	11.052	14.726	14.360	121.215	1.159.200
1947 ....	10.425	72.761	42.087	11.436	17.865	24.686	179.260	1.611.800
1948 ....	10.939	76.405	23.736	12.544	28.856	15.303	167.783	1.628.800
Promedio 1946-48 ..	10.758	64.304	30.747	11.677	20.482	18.116	156.086	1.466.600
1949 ....	6.734	113.727	17.229	7.773	12.206	3.143	160.812	1.043.500
1950 ....	6.792	92.223	28.796	8.940	7.139	4.340	149.230	1.177.700
1951 ....	6.760	116.868	30.054	8.388	16.468	2.209	180.747	1.114.629
Promedio 1949-51 ..	6.762	107.942	25.360	8.370	11.938	3.230	163.596	1.111.943

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior.

**Cuadro Anexo 4**  
**BOLIVIA: EXPORTACIONES**  
(Valores f. o. b. en miles de dólares)

Años	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	982	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.

### Cuadro Anexo 5

#### BRASIL: EXPORTACIONES

(Valores f. o. b. en miles de dólares)

Años	Argentina	Bolivia	Chile	Paraguay	Perú	Uruguay	Total zona	Total general
1934 ....	13.450	44	794	90	6	8.596	22.980	284.000
1935 ....	13.223	4	842	64	56	6.951	21.140	272.000
1936 ....	13.065	14	810	36	22	6.328	20.275	320.000
1937 ....	16.609	52	1.021	49	36	6.361	24.128	348.000
1938 ....	13.388	51	515	52	29	4.206	18.241	296.000
Promedio 1934-38 ..	13.947	33	796	58	30	6.488	21.352	304.000
1946 ....	70.445	1.176	10.008	2.115	1.603	15.338	100.685	673.600
1947 ....	108.301	1.383	11.826	4.137	1.306	19.282	146.235	1.231.700
1948 ....	111.057	763	12.729	1.178	291	17.641	143.659	1.134.200
Promedio 1946-48 ..	96.601	1.107	11.521	2.577	1.067	17.420	130.192	1.013.166
1949 ....	83.774	240	9.340	1.806	382	15.668	111.210	2.115.900
1950 ....	75.789	151	9.225	516	59	16.967	102.707	1.097.900
1951 ....	116.907	1.648	6.198	264	4.678	16.662	146.357	1.757.396
Promedio 1949-51 ..	92.157	680	8.254	862	1.706	16.432	120.091	1.657.065

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior.

### Cuadro Anexo 6

#### CHILE: EXPORTACIONES

(Valores f. o. b. en miles de dólares)

Años	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	216	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 ....	17.645	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

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior.

**Cuadro Anexo 7**  
**PARAGUAY: EXPORTACIONES**  
(Valores f. o. b. en miles de dólares)

Años	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Perú	Uruguay	Total zona	Total general
1934 ....	2.732	5	29	—	—	184	2.950	8.400
1935 ....	2.029	—	6	2	—	178	2.215	8.500
1936 ....	1.061	—	2	13	—	133	1.209	6.300
1937 ....	1.779	—	5	—	—	162	1.946	8.400
1938 ....	1.660	—	3	—	—	157	1.820	7.500
Promedio 1934-38 ..	1.852	1	9	3	—	163	2.028	7.820
1946 ....	7.085	7	31	4	4	2.083	9.224	26.754
1947 ....	8.606	3	3	—	—	1.551	10.163	21.261
1948 ....	9.290	—	13	6	—	2.116	11.425	28.185
Promedio 1946-48 ..	8.327	3	19	3	1	1.917	10.271	25.473
1949 ....	11.475	—	21	3	—	1.541	13.040	32.883
1950 ....	10.405	—	244	16	—	3.148	13.013	29.124
1951 ....	9.742	1	7	6	—	1.450	10.206	31.070
Promedio 1949-51 ..	10.541	—	124	7	—	2.046	12.353	31.026

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior.

**Cuadro Anexo 8**  
**PERÚ: EXPORTACIONES**  
(Valores f. o. b. en miles de dólares)

Años	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	4.489	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.

**Cuadro Anexo 9**  
**URUGUAY: EXPORTACIONES**  
(Valores f. o. b. en miles de dólares)

Años	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Total zona	Total general
1934	4.069	---	5.007	2	108	---	7.846	56.355
1935	5.540	---	3.807	1	43	---	9.391	76.909
1936	8.011	---	2.235	97	46	4	10.393	72.206
1937	7.429	---	2.121	57	126	---	9.733	78.176
1938	5.933	---	2.237	35	182	43	8.430	62.103
Promedio 1934-38	6.196	---	2.813	38	101	9	9.157	69.150
1946	1.921	79	3.136	370	477	344	6.327	152.766
1947	3.213	13	2.012	109	165	196	5.708	162.502
1948	4.077	589	10.005	8	198	18	14.695	178.953
Promedio 1946-48	3.070	160	5.051	162	281	186	8.910	164.809
1949	7.623	303	13.741	18	252	147	22.084	191.660
1950	1.305	771	2.450	180	680	369	5.755	254.282
1951	2.360	---	7.017	---	---	---	9.377	236.330
Promedio 1949-51	3.763	537	7.736	99	466	258	13.919	227.424

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior.

**Cuadro Anexo 10**  
**ARGENTINA: IMPORTACIONES**  
(Valores c. i. f. en miles de dólares)

Años	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Uruguay	Total zona	Total general
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	2.039	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	8.523	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	11.093	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	964.200
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.

### Cuadro Anexo 11

#### BOLIVIA: IMPORTACIONES

(Valores c. i. f. en miles de dólares)

Años	Argentina	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Uruguay	Total zona	Total general
1934 .....	1.398	306	1.288	—	2.011	3	5.006	25.111
1935 .....	2.117	365	870	—	1.714	23	5.089	27.309
1936 .....	2.867	299	964	—	1.786	13	5.929	20.683
1937 .....	2.833	287	850	—	3.439	15	7.424	21.970
1938 .....	3.347	198	1.118	—	3.308	4	7.975	25.881
Promedio 1934-38 ..	2.512	291	1.018	—	2.452	12	6.285	24.191
1946 .....	11.975	2.322	4.920	8	7.151	80	26.456	51.552
1947 .....	12.097	1.482	3.697	—	6.281	—	23.557	59.557
1948 .....	11.151	2.026	3.775	—	7.048	—	24.000	68.736
Promedio 1946-48 ..	11.741	1.943	4.131	3	6.827	27	24.672	59.948
1949 .....	12.403	1.116	3.580	4	6.353	299	23.755	78.330
1950 .....	9.864	1.155	2.947	9	6.042	697	20.714	55.843
1951 .....	5.383	793	1.957	2	3.797	276	12.208	36.683
Promedio 1949-51 ..	9.217	1.021	2.828	5	5.397	424	18.892	56.952

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior.

### Cuadro Anexo 12

#### BRASIL: IMPORTACIONES

(Valores c. i. f. en miles de dólares)

Años	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	13	882	10	1.635	1.444	39.201	260.690
1946 .....	52.731	121	11.101	9	1.633	3.225	68.820	673.586
1947 .....	78.946	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	8.195	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.

### Cuadro Anexo 13

#### CHILE: IMPORTACIONES

(Valores c. i. f. en miles de dólares)

Años	Argentina	Bolivia	Brasil	Paraguay	Perú	Uruguay	Total zona	Total general
1934 ....	1.228	39	702	—	4.333	4	6.306	49.431
1935 ....	1.930	18	780	2	4.509	5	7.244	62.699
1936 ....	2.004	11	953	14	5.019	67	8.068	71.600
1937 ....	3.805	29	898	—	7.176	38	11.946	88.561
1938 ....	4.491	10	638	—	5.995	301	11.435	103.035
Promedio 1934-38 ..	2.692	21	704	3	5.406	83	8.999	75.065
1946 ....	28.724	178	11.338	16	31.759	384	72.399	196.929
1947 ....	28.563	124	13.141	1	35.697	122	77.648	269.965
1948 ....	25.857	254	10.997	24	35.563	25	72.720	269.233
Promedio 1946-48 ..	27.715	185	11.825	14	34.340	177	74.256	245.376
1949 ....	13.364	197	12.994	14	32.667	23	59.259	304.583
1950 ....	13.437	160	11.274	170	17.976	124	43.141	247.958
1951 ....	26.044	251	6.156	—	14.221	1.002	47.654	329.140
Promedio 1949-51 ..	17.615	196	10.141	61	21.621	383	50.017	293.894

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior.

### Cuadro Anexo 14

#### PARAGUAY: IMPORTACIONES

(Valores c. i. f. en miles de dólares)

Años	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	6.500
1937 ....	3.705	—	53	8	—	139	3.905	8.700
1938 ....	3.935	—	58	4	—	200	4.197	8.200
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 ....	6.275	6	2.028	187	31	468	8.993	28.433
1950 ....	6.346	2	514	188	7	413	7.770	17.610
1951 ....	8.541	6	508	8	6	782	9.851	33.023
Promedio 1949-51 ..	7.055	5	1.117	128	15	554	8.872	26.355

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior.

### Cuadro Anexo 15

#### PERÚ: IMPORTACIONES

(Valores c. i. f. en miles de dólares)

Años	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Uruguay	Total zona	Total general
1934 ....	1.847	11	27	1.811	—	1	3.697	39.936
1935 ....	3.360	13	73	1.126	—	—	4.572	44.144
1936 ....	4.323	9	102	1.236	—	4	5.674	50.386
1937 ....	4.874	8	103	1.243	—	42	6.270	60.048
1938 ....	3.636	7	61	1.195	—	169	5.068	59.498
Promedio 1934-38 ..	3.608	10	73	1.322	—	43	5.056	50.802
1946 ....	17.084	256	1.840	6.254	35	331	25.800	119.900
1947 ....	17.816	462	1.137	4.751	72	229	24.467	132.700
1948 ....	29.567	157	1.183	5.354	—	49	36.310	167.700
Promedio 1946-48 ..	21.489	292	1.387	5.453	36	203	28.860	140.100
1949 ....	7.928	23	344	2.666	17	65	11.043	167.097
1950 ....	6.874	15	78	2.270	15	369	9.621	187.599
1951 ....	11.215	259	3.410	3.588	—	247	18.719	279.196
Promedio 1949-51 ..	8.672	99	1.277	2.841	11	227	13.127	211.297

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior.

### Cuadro Anexo 16

#### URUGUAY: IMPORTACIONES

(Valores c. i. f. en miles de dólares)

Años	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 ....	2.187	—	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 17

## ESTRUCTURA DE PAGOS DE LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(Promedio de valores t. o. b. 1946/51, en miles de dólares)

Países exportadores	Países importadores							Total exportado en cuenta a la zona
	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Uruguay	
COMERCIOS BILATERALES EN CUENTA								
Argentina .....	—	9.160	56.123	24.765 <sup>a</sup>	10.349	16.210	12.366	158.973
Bolivia .....	1.889	—	251	201	—	—	—	2.341
Brasil .....	94.378	893	—	9.888	1.669	—	16.926	123.754
Chile .....	12.957 <sup>b</sup>	2.761	6.570 <sup>b</sup>	—	—	—	—	22.288
Paraguay .....	9.372	—	15	—	—	—	—	9.387
Perú .....	6.830	—	—	—	—	—	—	6.830
Uruguay .....	3.416	—	6.393	—	—	—	—	9.809
Total importaciones en cuenta .....	128.842	12.814	99.352	34.854	12.018	16.210	29.292	333.382
SALDOS DE LOS COMERCIOS BILATERALES EN CUENTA								
Argentina .....	—	— 7.271	+ 8.255	— 11.808	— 977	— 9.380	— 8.950	—
Bolivia .....	+ 7.271	—	+ 642	+ 2.560	—	—	—	—
Brasil .....	— 8.255	— 642	—	— 3.318	— 1.654	—	— 10.533	—
Chile .....	+ 11.808	— 2.560	+ 3.318	—	—	—	—	—
Paraguay .....	+ 977	—	+ 1.654	—	—	—	—	—
Perú .....	+ 9.380	—	—	—	—	—	—	—
Uruguay .....	+ 8.950	—	+ 10.533	—	—	—	—	—
Saldos + .....	38.386	—	24.402	2.560	—	—	—	—
Saldos — .....	8.255	10.473	—	15.126	2.631	9.380	19.483	—
Saldos netos .....	+ 30.131	— 10.473	+ 24.402	— 12.566	— 2.631	— 9.380	— 19.483	± 54.533
COMERCIOS BILATERALES EN DÓLARES								
Argentina .....	—	—	—	3.288 <sup>c</sup>	—	—	—	3.288
Bolivia .....	—	—	—	—	20	192	5	217
Brasil .....	—	—	—	—	—	1.386	—	1.386
Chile .....	4.931 <sup>d</sup>	—	3.892 <sup>d</sup>	—	165	2.882	2.315	14.185
Paraguay .....	—	2	—	—	—	11	2.078	2.091
Perú .....	—	5.941	1.136	26.944	11	—	6.859	40.891
Uruguay .....	—	311	—	137	354	215	—	1.017
Total importaciones en dólares .....	4.931	6.254	5.028	30.369	550	4.686	11.257	63.075
SALDOS DE LOS COMERCIOS BILATERALES EN DÓLARES								
Argentina .....	—	—	—	+ 1.643	—	—	—	—
Bolivia .....	—	—	—	—	18	+ 5.749	+ 306	—
Brasil .....	—	—	—	+ 3.892	—	— 250	—	—
Chile .....	— 1.643	—	— 3.892	—	165	— 24.062	— 2.178	—
Paraguay .....	—	+ 18	—	+ 165	—	—	— 1.724	—
Perú .....	—	— 5.749	+ 250	— 24.062	—	—	— 6.644	—
Uruguay .....	—	— 306	—	+ 2.178	+ 1.724	+ 6.644	—	—
Saldos + .....	—	18	250	7.878	1.724	36.455	306	—
Saldos — .....	1.643	6.055	3.892	24.062	183	250	10.546	—
Saldos netos .....	— 1.643	— 6.037	— 3.642	— 16.184	+ 1.541	+ 36.205	— 10.240	± 37.746

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

a) Excluye la exportación de trigo, que se incluye en el comercio en dólares efectivos.

b) Excluye la exportación de cobre, que se incluye en el comercio en dólares efectivos.

c) Exportaciones de trigo.

d) Exportaciones de cobre.

e) Los signos + o - se refieren en cada caso a los países cuyos nombres encabezan las columnas.

### Cuadro Anexo 18

#### PRODUCTOS ALIMENTICIOS DE INTERCAMBIO SECUNDARIO EN LA ZONA SUR DE AMERICA LATINA

(Valores f. o. b. en miles de dólares)

Productos	Países exportadores							Total
	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Uruguay	
PROMEDIO 1934-38								
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 .....	1		669		60			730
Total .....	5.027		2.266	1.472	60		383	9.208
PROMEDIO 1946-51								
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 .....	2		3.717			261		3.980
Total .....	5.548		3.988	6.342		268	494	16.640

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior.

### Cuadro Anexo 19

#### VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE MADERA EN LA ZONA SUR DE AMERICA LATINA

(Promedios anuales en miles de dólares)

Años	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Uruguay	Total
A) Exportaciones a la zona sur								
1934-38 .....	171	1	2.221	361	250	—	—	3.004
1946-48 .....	71	97	34.576	2.273	4.333	—	—	41.350
1949-51 .....	71 <sup>c</sup>	357 <sup>a</sup>	29.107	5.196 <sup>d</sup>	7.867	—	—	42.598
1946-50 .....	71 <sup>c</sup>	162 <sup>b</sup>	30.999	3.443	5.579	—	—	40.254
1946-51 .....	71 <sup>c</sup>	162 <sup>b</sup>	31.842	3.443 <sup>c</sup>	6.100	—	—	41.618
B) Total exportaciones								
1934-38 .....	1.580	1	3.256	561	250	70	—	5.718
1946-48 .....	847	97	44.631	2.819	4.347	172	—	52.913
1949-51 .....	847 <sup>c</sup>	357 <sup>a</sup>	43.844	6.653 <sup>d</sup>	7.889	436	—	60.026
1946-50 .....	847 <sup>c</sup>	162 <sup>b</sup>	41.328	4.352	5.594	208	—	52.491
1946-51 .....	847 <sup>c</sup>	162 <sup>b</sup>	44.238	4.352 <sup>c</sup>	6.118	304	—	56.021

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior (Datos preliminares).

a) Año 1949.

b) Promedio 1946-49.

c) Promedio 1946-50.

d) Promedio 1949-50.

e) Promedio 1946-48.

## Cuadro Anexo 20

### QUANTUM DE LAS EXPORTACIONES DE MADERA EN LA ZONA SUR DE AMERICA LATINA

(Promedios anuales en toneladas métricas)

Años	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Uruguay	Total
A) Exportaciones a la zona sur								
1934-38 .....	10.289	12	144.426	20.048	52.600	---	---	227.375
1946-48 .....	6.006	4.899	489.750	41.220	194.070	---	---	735.954
1949-51 .....	6.006 <i>c</i>	5.844 <i>a</i>	379.512	74.469 <i>d</i>	197.990	---	---	663.821
1946-50 .....	6.006 <i>c</i>	5.135 <i>b</i>	429.950	54.520	203.436	---	---	699.047
1946-51 .....	6.006 <i>c</i>	5.135 <i>b</i>	434.635	54.520 <i>c</i>	196.030	---	---	696.326
B) Total exportaciones								
1934-38 .....	103.261	28	210.602	26.437	52.600	4.565	---	397.496
1946-48 .....	17.370	4.899	620.160	48.910	195.103	4.246	---	890.697
1949-51 .....	17.370 <i>c</i>	5.844 <i>a</i>	619.498	96.213 <i>d</i>	198.990	5.789	---	943.704
1946-50 .....	17.370 <i>c</i>	5.135 <i>b</i>	584.449	67.831	204.456	4.349	---	883.590
1946-51 .....	17.370 <i>c</i>	5.135 <i>b</i>	619.834	67.831 <i>c</i>	197.047	5.017	---	912.234

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior (Datos preliminares).

a) Año 1949.

b) Promedio 1946-49.

c) Promedio 1946-50.

d) Promedio 1949-50.

e) Promedio 1946-48.

## Cuadro Anexo 21

### VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE MADERA EN LA ZONA SUR DE AMERICA LATINA

(Promedios anuales en miles de dólares)

Años	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Uruguay	Total
A) Importaciones de la zona sur								
1934-38 .....	3.392	95	---	1	---	150	772	4.410
1946-48 .....	43.566	254	4	---	---	370	5.101	49.495
1949-51 .....	42.967	132	---	---	---	228 <i>a</i>	5.972 <i>d</i>	49.299
1946-50 .....	42.570	223 <i>b</i>	2	---	---	485 <i>b</i>	5.449	48.729
1946-51 .....	43.266	223 <i>b</i>	2	---	---	485 <i>b</i>	5.449 <i>c</i>	49.425
B) Total importaciones								
1934-38 .....	9.649	311	150	248	---	1.390	1.476	13.233
1946-48 .....	50.965	926	103	242	---	2.499	5.968	60.703
1949-51 .....	66.082	716 <i>a</i>	229 <i>d</i>	374	---	2.250 <i>d</i>	6.849	76.500
1946-50 .....	54.722	873 <i>b</i>	153	260	---	2.399	6.547	64.954
1946-51 .....	58.524	873 <i>b</i>	153 <i>c</i>	370	---	2.399 <i>c</i>	6.409	68.728

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior (Datos preliminares).

a) Año 1949.

b) Promedio 1946-49.

c) Promedio 1946-50.

d) Promedio 1949-50.

## Cuadro Anexo 22

### QUANTUM DE LAS IMPORTACIONES DE MADERA EN LA ZONA SUR DE AMÉRICA LATINA

(Promedios anuales en toneladas métricas)

Años	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Uruguay	Total
A) Importaciones de la zona sur								
1934-38 .....	208.390	3.759	—	8	—	12.554	46.691	271.402
1946-48 .....	627.382	4.018	602	1	—	14.554	91.891	738.448
1949-51 .....	630.009	2.768 <i>a</i>	452	1	—	6.072 <i>a</i>	95.280	734.582
1946-50 .....	618.824	3.705 <i>b</i>	452	1	—	12.434 <i>b</i>	93.227	728.643
1946-51 .....	628.695	3.705 <i>b</i>	452	1	—	12.434 <i>b</i>	93.227 <i>c</i>	738.514
B) Total importaciones								
1934-38 .....	433.667	15.357	933	7.342	—	94.685	74.941	626.925
1946-48 .....	701.479	16.741	1.515	2.594	—	55.828	102.521	880.678
1949-51 .....	832.012	15.246 <i>a</i>	367	2.821	—	45.705	109.106	1.005.257
1946-50 .....	732.950	16.368 <i>b</i>	1.228 <i>c</i>	2.417	—	50.720	105.156	908.839
1946-51 .....	766.746	16.368 <i>b</i>	1.228 <i>c</i>	2.707	—	50.767	105.156 <i>c</i>	942.972

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior (Datos preliminares).

*a)* Año 1949.

*b)* Promedio 1946-49.

*c)* Promedio 1946-50.

*d)* Promedio 1949-50.