

**Problemas Actuales**  
-----  
**del Comercio Interlatinoamericano**



**NACIONES UNIDAS**

PUBLICACIONES IMPRESAS DE LA COMISION ECONOMICA  
PARA AMERICA LATINA

Estudios anuales

*Estudio Económico de América Latina 1948* (E/CN.12/82)

Nº de venta: 1949. II. G. 1, xvi + 334 pp. Dls. 2.00

*Estudio Económico de América Latina 1949* (E/CN.12/164/Rev. 1)

Nº de venta: 1951. II. G. 1, x + 556 pp. Dls. 3.75

*Estudio Económico de América Latina 1951 - 1952* (E/CN.12/291/Rev. 2)

Nº de venta: 1953. II. G. 3, xvi + 224 pp. Dls. 2.50

*Estudio Económico de América Latina 1953* (E/CN.12/358)

Nº de venta: 1954. II. G. 1, xvi + 260 pp. Dls. 2.50

*Estudio Económico de América Latina 1954* (E/CN.12/362/Rev. 1)

Nº de venta: 1955. II. G. 1, xvi + 208 pp. Dls. 2.50

*Estudio Económico de América Latina 1955* (E/CN.12/421/Rev. 1)

Nº de venta: 1956. II. G. 1, x + 178 pp. Dls. 2.00

Desarrollo económico

*El desarrollo económico de América Latina y sus principales problemas* (E/CN.12/89/Rev. 1)

Nº de venta: 1950. II. G. 2, 60 pp. Dls. 0.40

\* *El desarrollo económico del Ecuador* (E/CN.12/295)

Nº de venta: 1953. II. G. 5, xvi + 218 pp. Dls. 2.00

*La cooperación internacional en la política de desarrollo latinoamericano* (E/CN.12/359)

Nº de venta: 1954. II. G. 2, x + 158 pp. Dls. 1.25

*Las inversiones extranjeras en América Latina.* (E/CN.12/360; ST/ECA/28)

Nº de venta: 1954. II. G. 4, viii + 180 pp. Dls. 1.75

*Análisis y proyecciones del desarrollo económico. I. Introducción a la técnica de programación* (E/CN.12/363)

Nº de venta: 1955. II. G. 2, vi + 94 pp. Dls. 1.00

*Análisis y proyecciones del desarrollo económico. II. El desarrollo económico del Brasil* (E/CN.12/364/Rev. 1)

Nº de venta: 1956. G. 2, xvi + 176 pp. Dls. 2.00

Comercio

*Estudio del comercio entre América Latina y Europa* (E/CN.12/225)

Nº de venta: 1952. II. G. 2, x + 118 pp. Dls. 1.25

*Estudio del comercio interlatinoamericano y sus perspectivas. Zona sur de América Latina* (E/CN.12/304/Rev. 2)

Nº de venta: 1953. II. G. 1, xii + 152 pp. Dls. 1.50

*Estudio del comercio interlatinoamericano* (E/CN.12/369/Rev. 1)

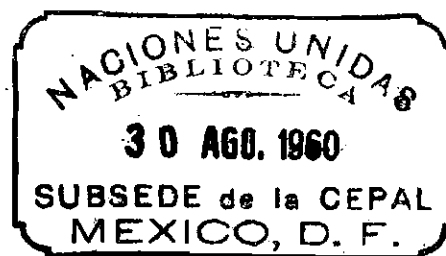
Nº de venta: 1956. II. G. 3, viii + 298 pp. Dls. 3

*Los problemas actuales del comercio interlatinoamericano* (E/CN.12/423)

Nº de venta: 1957. II. G. 5, vi + 112 pp. Dls. 1.25

# LOS PROBLEMAS ACTUALES DEL COMERCIO INTERLATINOAMERICANO

- I. *Informe del primer período de sesiones del Comité de Comercio de la Comisión Económica para América Latina*
- II. *El régimen de pagos y el mercado regional en el comercio interlatinoamericano*



NACIONES UNIDAS  
Departamento de Asuntos Económicos y Sociales

E/CN.12/423

Enero de 1957

PUBLICACION DE LAS NACIONES UNIDAS

Nº de venta: 1957 II.G.5

Precio: \$ 1.25 (EE. UU.), 9 ch., 5 francos suizos  
(o su equivalente en otras monedas)

## ÍNDICE DE MATERIAS

### I

#### *Informe del Primer Periodo de Sesiones del Comité de Comercio de la Comisión Económica para América Latina*

	<i>Párrafo</i>	<i>Página</i>
INTRODUCCIÓN: ALCANCE DEL INFORME . . . . .	1 — 5	1
I. EL COMITÉ DE COMERCIO . . . . .		2
A. <i>Composición, asistencia y organización del trabajo</i> . . . . .	6 — 16	2
1. Apertura y clausura de las sesiones . . . . .	6 — 7	2
2. Composición y asistencia . . . . .	8 — 11	2
a) Informe del Presidente y de los Vicepresidentes sobre las credenciales . . . . .	11	2
b) Lista de delegaciones . . . . .	—	2
c) Representantes con carácter consultivo de estados miembros de las Naciones Unidas no pertenecientes a la Comisión . . . . .	—	3
d) Representantes con carácter consultivo de estados no miembros de las Naciones Unidas . . . . .	—	3
e) Representantes de organismos especializados . . . . .	—	3
f) Representantes de otros organismos de Naciones Unidas . . . . .	—	3
g) Representantes de organismos intergubernamentales . . . . .	—	4
h) Observadores especiales . . . . .	—	4
i) Representantes de organizaciones no gubernamentales . . . . .	—	4
3. Organización del trabajo del Comité . . . . .	12 — 16	4
a) Elección de Mesa . . . . .	12	4
b) Subcomités . . . . .	13 — 15	4
c) Secretaría . . . . .	16	4
B. <i>Temario</i> . . . . .	17 — 18	5
C. <i>Resumen de los debates</i> . . . . .	19 — 62	6
1. <i>Introducción</i> . . . . .	19 — 41	6
2. <i>Convenios y pagos</i> . . . . .	42 — 50	9
3. <i>Productos y mercado regional</i> . . . . .	52 — 60	11
a) <i>Productos tradicionales</i> . . . . .	52 — 56	11
b) <i>Manufacturas</i> . . . . .	57 — 62	11
II. RESOLUCIONES APROBADAS . . . . .	63	12
APÉNDICES:		
I. <i>Discurso del Excelentísimo señor Osvaldo Sainte-Marie, Ministro de Relaciones Exteriores de Chile en la sesión inaugural, el 19 de noviembre de 1956</i> . . . . .		15
II. <i>Discurso del señor Antonio Correa do Lago, Jefe de la Delegación del Brasil, a nombre de las delegaciones, en la sesión inaugural el 19 de noviembre de 1956</i> . . . . .		16
III. <i>Discurso del señor Arturo Maschke, Presidente del Comité, en la sesión inaugural el 19 de noviembre de 1956</i> . . . . .		17
IV. <i>Exposición del Dr. Raúl Prebisch, Director Principal a cargo de la Secretaría Ejecutiva, en la sesión inaugural el 19 de noviembre de 1956</i> . . . . .		18
V. <i>Reglamento del Comité de Comercio</i> . . . . .		23

## II

### *El régimen de pagos y el mercado regional en el comercio interlatinoamericano*

#### Primera Parte

### PAGOS Y COMERCIO EN AMERICA LATINA

#### *Sus problemas actuales*

INTRODUCCIÓN . . . . .	27
Capítulo I: LOS PAGOS Y LAS ULTERIORES REFORMAS CAMBIARIAS . . . . .	28
1. Situación en agosto de 1955 . . . . .	28
a) Bilateralismo y cuentas de compensación . . . . .	28
b) Anarquía de métodos . . . . .	29
c) Incomunicación entre las cuentas . . . . .	29
d) Coordinación y transferibilidad . . . . .	29
e) Intercambio entre el sector de compensación y el de comercio multilateral . . . . .	29
f) La tarifa aduanera y el régimen de compensaciones . . . . .	30
2. Las recientes reformas cambiarias y el comercio interlatinoamericano en compensación . . . . .	30
a) Revisión de la política monetaria y de cambios . . . . .	30
b) Empleo de divisas convertibles . . . . .	31
c) Eventual participación en el Club de la Haya y en el de París . . . . .	33
3. Repercusión de las reformas . . . . .	34
a) Efectos generales . . . . .	34
b) Efectos particulares de la reforma argentina . . . . .	36
Capítulo II: BÚSQUEDA DE SOLUCIONES PARA PROBLEMAS ACTUALES . . . . .	38
1. Los tipos de cambio . . . . .	38
a) Comercio visible . . . . .	38
Argentina . . . . .	38
Brasil . . . . .	39
Chile . . . . .	39
b) Comercio invisible y fronterizo . . . . .	40
2. Negociaciones multilaterales . . . . .	40
3. Compensación de saldos . . . . .	40
4. Conclusiones . . . . .	45
ANEXOS . . . . .	46
I. <i>Nuevas disposiciones sobre cambios internacionales</i> . . . . .	46
1. Argentina . . . . .	46
2. Bolivia . . . . .	47
3. Brasil . . . . .	47
4. Chile . . . . .	47
5. Paraguay . . . . .	48
6. Uruguay . . . . .	48
II. <i>Convenios interlatinoamericanos de comercio y pagos. Materias por considerar en su negociación</i> . . . . .	49
1. Cláusula de más favor . . . . .	49
2. Paridades . . . . .	49
3. Inclusión o exclusión de ciertos productos de alta esencialidad . . . . .	49
4. Aforos . . . . .	50

5. Eliminación de rubros invisibles . . . . .	50
6. Pareos . . . . .	50
7. Reexportaciones . . . . .	51
8. Exportación e importación temporales . . . . .	51
9. Tráfico no registrado . . . . .	51
10. Créditos privados . . . . .	51
11. Medidas especiales . . . . .	52
12. Créditos oficiales y saldos . . . . .	52
III. <i>Resolución 101 (IV)</i> . . . . .	54

## Segunda Parte

### EL COMERCIO INTERLATINOAMERICANO DE PRODUCTOS EN 1954 Y 1955

#### *Situación y perspectivas en 1956*

Capítulo I: SITUACIÓN Y PROBLEMAS DEL TRÁFICO INTERLATINOAMERICANO DE PRODUCTOS . . . . .	55
1. Principales cambios ocurridos en 1954 y 1955 . . . . .	55
2. Algunos de los problemas que afectaron al comercio interlatinoamericano en 1954 y 1955 . . . . .	56
3. Situación creada por las reformas cambiarias recientes . . . . .	57
<i>Anexo: Un caso en el intercambio regional de manufacturas: el acuerdo entre los industriales metalúrgicos argentinos y chilenos</i> . . . . .	61
Capítulo II: EVOLUCIÓN RECIENTE Y PERSPECTIVAS EN 1956 DEL COMERCIO DE DETERMINADOS PRODUCTOS . . . . .	62
1. Frutas . . . . .	62
2. Ganado y carne . . . . .	65
3. Grasas y aceites comestibles . . . . .	68
4. Trigo y harina de trigo . . . . .	73
5. Algodón . . . . .	78
<i>Anexo: El algodón brasileño y el mercado chileno</i> . . . . .	82
6. Maderas . . . . .	83
7. Cobre . . . . .	86
8. Hierro y acero . . . . .	89

## Tercera Parte

### LOS PAGOS Y EL MERCADO REGIONAL EN EL COMERCIO INTERLATINOAMERICANO

#### *Análisis y recomendaciones*

Capítulo I: EL PROBLEMA DE PAGOS . . . . .	101
1. Líneas generales hacia una política multilateral . . . . .	101
<i>a) Transición coordinada</i> . . . . .	101
<i>b) Condiciones para la transferibilidad</i> . . . . .	102
<i>c) Los convenios y la intensificación del comercio</i> . . . . .	103
<i>d) Arbitrios para compensación de saldos</i> . . . . .	103
<i>e) Procedimiento a seguir</i> . . . . .	104
2. Recomendaciones . . . . .	104

Capítulo II: EL MERCADO REGIONAL . . . . .	105
1. Su importancia para el desarrollo industrial de América Latina . . . . .	105
<i>a)</i> Las manufacturas latinoamericanas en el comercio intrarregional . . . . .	105
<i>b)</i> Industrialización y balance de pagos . . . . .	106
<i>c)</i> Revisión de los programas nacionales de industrialización . . . . .	106
2. El problema del mercado común . . . . .	107
<i>a)</i> Evolución de la idea . . . . .	107
<i>b)</i> La tendencia hacia la integración . . . . .	108
<i>c)</i> Sistema multilateral y competitivo . . . . .	109
<i>d)</i> Reflejos en el comercio mundial . . . . .	110
<i>e)</i> Oportunidades para el capital foráneo . . . . .	110
<i>f)</i> Transición hacia acuerdos aduaneros . . . . .	110
<i>g)</i> Las dos etapas del programa de integración . . . . .	111
<i>h)</i> Industrialización integrada por los sectores industriales incipientes o por crear . . . . .	111
<i>i)</i> El papel del GATT . . . . .	111
<i>j)</i> Iniciación del programa . . . . .	112
<i>k)</i> Bases para un régimen especial . . . . .	112
3. Recomendaciones . . . . .	112

#### SIMBOLOS EMPLEADOS

En esta obra se han empleado los símbolos siguientes:

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

En lo que toca a combinaciones de años, el uso de una diagonal —por ejemplo, 1949/50— significa un período de doce meses —por ejemplo, del 1º de julio de 1949 al 30 de junio de 1950—, año agrícola o fiscal, que no coincide con el año calendario. El uso de un guión —verbigracia, 1949-53— significa un período de años calendarios, incluyendo los dos años límites indicados, o el promedio anual correspondiente a dicho período.

A menos que se indique lo contrario, la unidad de peso que se ha usado es la tonelada métrica. El término "dólar" se refiere a la unidad monetaria de los Estados Unidos.

Las diferencias sin importancia entre totales y porcentos se deben a haberse redondeado las cifras.



# I

## **INFORME DEL PRIMER PERÍODO DE SESIONES DEL COMITÉ DE COMERCIO DE LA COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA**

*(Santiago, 19-29 de noviembre de 1956)*



## Introducción

### ALCANCE DEL INFORME

1. El presente informe resume las actividades del Comité de Comercio de la Comisión Económica para América Latina reunido en Santiago de Chile, en la sede de la Comisión, del 19 al 29 de noviembre de 1956.

2. Los antecedentes del Comité de Comercio deben recordarse brevemente al frente de este informe. En su sexto período de sesiones la Comisión acordó (resolución 101 (VI)) establecerlo con el fin de que elaborara y recomendara fórmulas concretas para la solución de los problemas analizados en el *Estudio del Comercio Interlatinoamericano*<sup>1</sup> que la Secretaría le había presentado, así como otros relativos a política comercial, pagos, transporte marítimo e intercambio de determinados productos. Entre los otros fines del Comité figura también el de procurar que se desarrolle una política para el tráfico interlatinoamericano que esté en armonía con la destinada a expandir el comercio de América Latina con el resto del mundo. En las deliberaciones de Bogotá se estuvo además de acuerdo en que en su primer período de sesiones, el Comité debería abordar preferentemente el problema de los pagos.

Las reformas cambiarias introducidas en algunos países latinoamericanos con posterioridad a los acuerdos del sexto período de sesiones de la Comisión, y los problemas que aparejó su adopción, despertaron en América Latina preocupaciones a cuyo eco no podía quedar ajena la Comisión y que determinaron por sí mismas la oportunidad de que el Comité iniciara su labor. La Secretaría Ejecutiva constituyó entonces un grupo de tres expertos que visitó durante mayo y junio de 1956 los siete países latinoamericanos más vinculados con el tráfico intrarregional. El grupo se puso en contacto con las autoridades del comercio exterior y de los bancos centrales, así como con funcionarios de institutos semifiscales y de organismos privados del comercio y la producción. Los resultados de las conversaciones y consultas mantenidas y los de la encuesta que se llevó a cabo en los medios citados, se recogieron en varios docu-

mentos que fueron enviados a los gobiernos con la antelación necesaria.<sup>2</sup>

Con esa documentación la Secretaría procuró no sólo proporcionar los elementos de trabajo que requería el Comité de Comercio en su primera reunión, sino realizar una síntesis de los últimos acontecimientos latinoamericanos en materia de pagos e intercambio de productos que pudiera ser útil para un examen objetivo y concreto de la situación. Asimismo puso a la consideración primero de los gobiernos y luego del Comité los análisis y recomendaciones que sobre problemas de pago y mercado regional le sometieron los dos consultores *ad hoc* que formaban parte del grupo.<sup>3</sup>

3. El presente informe de las actividades del Comité de Comercio se divide en dos partes. La sección I, además de describir la composición y asistencia del Comité y la forma en que organizó su trabajo —comprendiendo también el temario que sirvió de base para orientar sus labores— ofrece una reseña de las exposiciones hechas y de los debates celebrados y una interpretación objetiva de las conclusiones a que llegó el Comité en sus deliberaciones. En la sección II se recogen las resoluciones que el Comité aprobó al dar término a sus trabajos.

4. En forma de apéndices se ofrecen el discurso inaugural pronunciado el 19 de noviembre de 1956 por el Excelentísimo señor Osvaldo Sainte-Marie, Ministro de Relaciones Exteriores de Chile; el discurso con que en nombre de las delegaciones le contestó el señor Antonio Correa do Lago, Jefe de la Delegación del Brasil; el discurso pronunciado por el Presidente del Comité, señor Arturo Maschke, al tomar posesión de su cargo, y la exposición hecha en la misma fecha por el señor Raúl Prebisch, Director Principal a cargo de la Secretaría Ejecutiva. Asimismo se recoge en otro apéndice el reglamento del Comité, aprobado en este primer período de sesiones.

5. El texto de este informe fue aprobado por el Comité para ser elevado a la consideración de la Comisión, en la sesión de clausura celebrada el 29 de noviembre de 1956.

<sup>1</sup> Documento E/CN.12/369/Rev.1. Publicación de las Naciones Unidas, N° de Venta: 1956.II.G.3.

<sup>2</sup> Véanse especialmente los documentos E/CN.12/C.1/3 y 5, sobre *Pagos y Comercio en América Latina*, y *Comercio interlatinoamericano de productos en 1954-1955. Situación y perspectivas en 1956*, que se inserta más adelante como Primera y Segunda Partes de "El régimen de pagos y el mercado regional en el comercio interlatinoamericano".

<sup>3</sup> Véase *Los pagos y el mercado regional en el comercio interlatinoamericano* (E/CN.12/C.1/4), documento presentado a la Secretaría el 13 de agosto de 1956 por los señores Eusebio Campos, de la Argentina, y José Garrido Torres, del Brasil; se publica en este mismo documento como Tercera Parte de "El régimen de pagos y el mercado regional en el comercio interlatinoamericano".

## EL COMITÉ DE COMERCIO

## A. Composición, asistencia y organización del trabajo

## I. APERTURA Y CLAUSURA DE LAS SESIONES

6. La sesión inaugural del Comité se celebró en la sala de conferencias de la Comisión Económica para América Latina el día 19 de noviembre de 1956. Pronunció el discurso inaugural el Excelentísimo señor Osvaldo Sainte-Marie, Ministro de Relaciones Exteriores de Chile (véase apéndice 1), al que contestó en nombre de las delegaciones asistentes el señor Antonio Correa do Lago, representante del Brasil. (Véase apéndice II.) El señor Arturo Maschke, Presidente del Banco Central de Chile y Jefe de la Delegación chilena, pronunció un discurso al ser elegido Presidente del Comité. (Véase apéndice III.) Finalmente, el Director Principal a cargo de la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina, señor Raúl Prebisch, hizo una exposición ante el Comité. (Véase apéndice IV.)

7. La sesión de clausura del Comité se celebró en el mismo lugar el día 29 de noviembre de 1956. El Comité, después de escuchar al relator, señor Daniel J. Bello (México), aprobó unánimemente el informe de sus trabajos, así como el reglamento que ha de regirlo en el futuro. (Véase apéndice V.) Durante la sesión pronunciaron discursos los señores Emilio G. Barreto, de la Delegación del Perú; Pierre M. Viaud, representante de Francia; Sir Charles Empson, representante del Reino Unido; Louis N. Swenson, Subdirector de la Comisión Económica para América Latina, y Arturo Maschke, Presidente del Comité.

## 2. COMPOSICIÓN Y ASISTENCIA

8. Asistieron representantes de todos los estados miembros de la Comisión, a saber: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos de América, Francia, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Países Bajos, Panamá, Paraguay, Perú, Reino Unido, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

9. De acuerdo con el párrafo 6 de las Atribuciones de la Comisión, asistieron al primer período de sesiones del Comité de Comercio con carácter consultivo, los siguientes estados miembros de las Naciones Unidas no pertenecientes a la Comisión: Canadá, Checoslovaquia, España, Italia, Polonia, Rumania, Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y Yugoslavia.

10. De acuerdo con las resoluciones 515 (XVII) B y 591 (XX) del Consejo Económico y Social, el Japón asistió al primer período de sesiones del Comité de Comercio "sobre bases idénticas a las previstas en el párrafo 6 de las atribuciones de la Comisión para los Estados Miembros de las Naciones Unidas no miembros de la Comisión".

## a) Informe del Presidente y de los Vicepresidentes sobre las credenciales

11. El Comité de Credenciales, de acuerdo con el artículo 14 del reglamento de la Comisión, informó en la sesión

celebrada el 28 de noviembre de 1956 que las credenciales de las delegaciones al primer período de sesiones del Comité de Comercio, conforme fueron presentándose al Secretario Ejecutivo, habían sido examinadas y se habían encontrado en regla.

## b) Lista de delegaciones

*Argentina*

Representante: Manuel San Miguel, Subsecretario de Comercio.

Miembros: Benjamín Cornejo, Manuel Aris, Rodolfo Korrenjak, Leopoldo Portnoy, Italo José Peretti, Gabriel Martínez.

*Bolivia*

Representante: Luis Peñaloza, Ministro Consejero Económico de la Embajada en Argentina.

Miembros: Juan Enrique Zalles Valenzuela.

*Brasil*

Representante: Antonio Correa do Lago, Ministro Plenipotenciario en el Ministerio de Relaciones Exteriores.

Miembros: José Garrido Torres, Abeillard Barreto, Fernando Bergstein, Arnaldo Walter Blank, Sergio Armando Frazao.

Asesores: Frederico Carnauba, Helio Schlitler Silva, Sergio Bath, Edmundo Radwanski, Benedicto Fonseca Moreira.

Consultores técnicos: Affonso Assumpção Vianna, Salvador Nogueira Diniz.

*Colombia*

Representante: Manuel Bejarano, Gerente General del Banco Popular Colombo-Chileno.

Miembros: Enrique Duarte.

*Costa Rica*

Representante: Alfonso Goicoechea Quiros, Embajador en Chile.

*Cuba*

Representante: Fernando Porcel Carreras, de la Dirección de Asuntos Económicos del Ministerio de Estado.

*Chile*

Representante: Arturo Maschke, Presidente del Banco Central.

Miembros: Felipe Herrera, Manuel Casanueva, Oscar Salas Elgart, Luis Adduard, Félix Ruiz, José Piñera, Pedro Daza, Oscar Videla, Ulises Pinto, Samuel Radrigán.

### *Ecuador*

Representante: Carlos B. Gómez Mancheno.  
Miembros: Tarquino León Argudo, Héctor Custode Mosquera.  
Asesor: Raúl Maldonado Ortega.

### *El Salvador*

Representante: Hugo Lindo, Encargado de Negocios en Chile.

### *Estados Unidos de América*

Representante: Harold M. Randall, Representante de los Estados Unidos de América ante el Consejo Interamericano Económico y Social.  
Miembros: Alexander M. Rosenson, Margaret H. Potter, Robert J. Dorr.

### *Francia*

Representante: Pierre M. Viaud, Consejero Financiero para América Latina.  
Miembros: Henri Bonnet, Pierre De Bourran.

### *Guatemala*

Representante: Jesús Unda Murillo, Embajador en Chile.

### *Haití*

Representante: Arnaud N. Merceron, Encargado de Negocios en Chile.

### *Honduras*

Representante: Jorge A. Coello, Encargado de Negocios en Chile.  
Miembros: Jesús Castro Blanco, Antonio Collart Valle.

### *México*

Representante: Daniel J. Bello, Gerente del Banco de México.  
Miembros: Rito Raúl Villalobos.

### *Nicaragua*

Representante: Ricardo García Leclair, Encargado de Negocios en Chile.

### *Países Bajos*

Representante: Charles J. H. Daubanton, Embajador en Chile.  
Miembros: Jacob van der Gaag.

### *Panamá*

Representante: Gaspar Estribi G., Delegado *ad honorem*.

### *Paraguay*

Representante: Ildefonso A. Britos, Director del Departamento de Política Comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores.

### *Perú*

Representante: Enrique Goytisoló Bolognesi, Embajador en Chile.  
Miembros: Emilio G. Barreto, Alejandro Bussalleu, Jorge Lorente de Patrón.

### *Reino Unido*

Representante: Sir Charles Empson, Embajador en Chile.  
Miembros: J. H. Wright, P. S. Ross, J. G. Mac Gillivray.

### *República Dominicana*

Representante: Franz Baehr, Ministro Consejero, Encargado de Negocios a. i.

### *Uruguay*

Representante: Crisólogo Brotos, Subdirector de Comercio Exterior del Ministerio de Relaciones Exteriores.  
Miembros: Luis Carlevaro.

### *Venezuela*

Representante: Alfredo Vásquez Madriz, Ministro Consejero en Chile.  
Miembros: Juan Salazar Rondón.

c) *Representantes con carácter consultivo de Estados Miembros de las Naciones Unidas no pertenecientes a la Comisión*

*Canadá*: Louis David Burke.

*Checoslovaquia*: Miroslav Maruska, Jaromir Pesek.

*España*: José María Doussinague, Miguel Sainz de Llanos, José Aragonés Vilá.

*Italia*: Tommaso Mancini, Francesco Spinelli.

*Polonia*: Tadeusz Malewiak, Zygmunt Stazenski.

*Rumania*: Antonio Albu.

*Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas*: Aleksei Nicolae-vich Manjoulo, V. Muraviev.

*Yugoeslavia*: Ante Markotic.

d) *Representantes con carácter consultivo de Estados no Miembros de las Naciones Unidas*

*Japón*: Katsushiro Narita, Noboru Asakura.

e) *Representantes de organismos especializados*

*Organización Internacional del Trabajo (OIT)*: Hernán Santa Cruz.

*Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO)*: John G. Tauber, Mordekai Ezekiel, P. G. H. Barter, Victor Bruce.

*Fondo Monetario Internacional*: Edgar Jones, Jorge Marshall

f) *Representantes de otros organismos de las Naciones Unidas*

*Administración de Asistencia Técnica*: Bruno Leuschner.

g) *Representantes de organismos intergubernamentales*

*Organización de Estados Americanos*: Joao Oliveira-Santos.  
*Consejo Interamericano Económico y Social*: Washington P. Bermúdez.  
*Centro Interamericano de Educación Estadística, Económica y Financiera*: Leonel Torres.  
*Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT)*: Jean Royer.

h) *Observadores especiales*

*Argentina*:

Torcuato Sozio, Director de Siam di Tella  
Gino Miniatti, Director Secretario de la Fiat-Someca-Concord  
Juan Carlos Fernández Rivas, Vicepresidente 2º de la Asociación de Industriales Metalúrgicos y representante de la Unión Industrial Argentina.

*Brasil*:

Herbert Levy, Superintendente del Banco de América-Brasil, Diputado Federal  
Silvio Brand Correia, Director de la Federación de Industrias del Estado de São Paulo  
Og Francisco Leme, Asesor Económico de la Federación de Industrias del Estado de São Paulo.

*Colombia*:

Rodrigo Llorente Martínez, Representante de la Federación Nacional de Comerciantes de Colombia.

*Chile*:

Oswaldo Vial, Presidente de la Comisión Chilena para el Estudio del Tratado de Comercio entre el Brasil y Chile  
Juan Enrique Merino, Jefe del Departamento en la Corporación de Ventas de Salitre y Yodo  
Walter Muller, Ex Presidente de la Sociedad de Fomento Fabril de Chile  
Vivian Schwartz, Director del Departamento de Aduanas del Ministerio de Hacienda  
Raúl Mardones, Funcionario del Ministerio de Relaciones Exteriores  
Germán Vergara Donoso, Representante de la Cámara Central de Comercio de Chile  
Max Nollf, Asesor Económico de la Confederación de la Producción y el Comercio  
Luis Moller Lyon, del Departamento del Cobre de Chile  
Patricio Jarpa Yáñez, del Departamento del Cobre de Chile.

i) *Representantes de organizaciones no gubernamentales*

Categoría A

*Cámara de Comercio Internacional*: Valerio Quesney Besa.  
*Confederación Internacional de Sindicatos Cristianos*: R. Venegas, R. Vautherin.

*Confederación Internacional de Sindicatos Libres*: Hugo Salazar, R. Gutiérrez.

*Consejo Interamericano de Comercio y Producción*: Juan Carlos Fernández Rivas, Abraham Scheps.

3. ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO DEL COMITÉ DE COMERCIO

a) *Elección de la Mesa*

12. En la primera sesión plenaria del 19 de noviembre de 1956 se eligió la siguiente Mesa:

*Presidente*: Arturo Maschke (Chile)  
*Primer Vicepresidente*: Enrique Goytisolo Bolognesi (Perú)  
*Segundo Vicepresidente*: Manuel San Miguel (Argentina)  
*Relator*: Daniel J. Bello (México)

b) *Subcomités*

13. En la sesión del 19 de noviembre de 1956 se acordó establecer dos subcomités, dedicándose el primero al examen de los problemas relativos a convenios y pagos y el segundo a los que se refieren a productos y mercado regional. La Mesa de cada uno de ellos se indica a continuación:

*Subcomité I (Convenios y Pagos)*:

*Presidente*: Antonio Correa do Lago (Brasil)  
*Relator*: Luis Peñaloza (Bolivia)

*Subcomité II (Productos y Mercado Regional)*:

*Presidente*: Crisólogo Brotos (Uruguay)  
*Relator*: Ildefonso A. Britos (Paraguay).

14. En el curso de sus labores los subcomités designaron grupos de trabajo para cuestiones especiales. En algunos de los problemas tratados en ellos las delegaciones recabaron y obtuvieron el consejo técnico y la opinión de los representantes del Fondo Monetario Internacional y del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT). El grupo de trabajo del Subcomité de Convenios y Pagos estuvo constituido por representantes de la Argentina, Bolivia, el Brasil, los Estados Unidos, el Paraguay y el Perú y sus labores fueron presididas por el señor Luis Carlevaro (Uruguay). Por su parte el grupo de trabajo designado por el Subcomité de Productos y Mercado Regional estuvo formado por delegados de la Argentina, Bolivia, el Brasil, Cuba, Chile, los Estados Unidos y el Paraguay y lo presidió el señor José Garrido Torres (Brasil).

15. El Comité de Comercio, aparte de discutir los puntos que le asignaba el temario (véase la sección B más adelante), sirvió de marco para una Reunión Regional Informativa del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), que celebró sesiones los días 23 y 26 de noviembre de 1956.

c) *Secretaría*

16. La Secretaría del Comité de Comercio se compuso de la siguiente manera:

Raúl Prebisch, Director Principal a cargo de la Secretaría Ejecutiva

Louis N. Swenson, Subdirector  
Esteban Ivovich, Jefe de la Sección de Comercio, Secretario General del Comité  
Asesores técnicos:  
Eusebio Campos  
Santiago Macario  
Nuno F. de Figueiredo.

## B. Temario

17. En la sesión del 19 de noviembre de 1956 el Comité aprobó el siguiente temario:

1. Discursos de apertura
  2. Elección de la Mesa
  3. Aprobación del temario
  4. Aprobación del reglamento del Comité
- Documentación:*  
*Proyecto del reglamento preparado por la Secretaría Ejecutiva (E/CN.12/C.1/6)*
5. Los convenios comerciales y de pagos y las últimas reformas cambiarias de algunos países latinoamericanos.
    - a) Paridades para las monedas de cuenta usadas entre los países latinoamericanos
    - b) Concertación de acuerdos plurilaterales sobre exclusión o inclusión de invisibles
    - c) Problemas específicos en el comercio de ciertos productos primarios

6. Problemas derivados del aislamiento de las cuentas de compensación y de la intransferibilidad de sus saldos

*Documentación:*

*Estudio del comercio interlatinoamericano (E/CN.12/C.1/2 y E/CN.12/369/Rev. 1; publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 1956 II.G.3). (Véase especialmente el capítulo V)*

*Pagos y comercio en América Latina. Sus problemas actuales (E/CN.12/C.1/3)*

*Los pagos y el mercado regional en el comercio interlatinoamericano (E/CN.12/C.1/4)*

*Comercio interlatinoamericano de productos en 1954 y 1955. Situación y perspectivas en 1956 (E/CN.12/C.1/5)*

7. Posibilidades de incremento del tráfico interlatinoamericano de productos intermedios y manufacturados
  - a) Efecto de las reformas cambiarias
  - b) Establecimiento y ampliación de industrias para el mercado regional

*Documentación:*

*Pagos y comercio en América Latina. Sus problemas actuales (E/CN.12/C.1/3). (Véase especialmente 1,4: "Repercusión de las reformas")*

*Los pagos y el mercado regional en el comercio interlatinoamericano (E/CN.12/C.1/4). (Véase especialmente II: "El mercado regional")*

8. Aprobación del Informe de la Reunión.
9. Lugar y fecha de la próxima reunión.

18. Los dos Subcomités en que se dividió el trabajo de la reunión aprobaron para sus deliberaciones los dos temarios especiales que siguen:

## SUBCOMITÉ I: CONVENIOS Y PAGOS

1. Examen del efecto, sobre el comercio intrarregional, de las últimas reformas cambiarias en algunos países del área. Alternativas creadas por las mismas reformas al comercio interlatinoamericano de compensación:
  - a) Eliminación de las cuentas bilaterales, o
  - b) su reajuste y coordinación.
2. Problemas que suscita el empleo de las cuentas de compensación en favor del establecimiento de formas multilaterales de comercio dentro de América Latina:
  - a) paridades;
  - b) créditos entre bancos centrales;
  - c) inclusión o exclusión de invisibles;
  - d) transferencia de saldos;
  - e) reglas sobre reexportación en relación con el régimen de transferencia de saldos;
  - f) medidas especiales para estímulo del tráfico.
3. Consideración de acciones concretas sugeridas durante la reciente encuesta en América Latina:
  - a) establecimiento a corto plazo de un método de información sobre saldos y su transferencia voluntaria;
  - b) medidas de mediano plazo tendientes a facilitar las transferencias: aplicación de un convenio tipo; liberalización del intercambio en determinados renglones; capital de trabajo.

## SUBCOMITÉ II: PRODUCTOS Y MERCADO REGIONAL

- I. El comercio de productos tradicionales:
  1. Problemas antiguos y recientes en el comercio de productos tradicionales
    - a) Sobrepuestos
    - b) Negociaciones o contratos actuales
    - c) Participación de organismos estatales en la comercialización de productos
  2. Política comercial a seguir en el comercio intrarregional de productos tradicionales.
- II. El comercio de manufacturas y el mercado regional:
  1. Discusión general.
  2. Definición de lo que se entenderá por mercado regional, y determinación de sus principios o características básicas.
  3. Características de los productos más factibles de incluirse en el mercado regional.
  4. Régimen del mercado regional.
    - a) Tipo y grado de liberalización del comercio de los productos a incluirse en el mercado regional;
    - b) Duración mínima del acuerdo sobre mercado regional;
    - c) Incorporación de países y productos al mercado regional;
    - d) Régimen de pagos;
    - e) Otras medidas complementarias.
  5. Procedimiento a seguir en la formación o creación del mercado regional.
  6. Otros puntos a considerar en relación con el mercado regional.

## C. Resumen de los debates

### I. INTRODUCCIÓN

19. No se trata ahora —como en ocasiones anteriores, y en otras actividades de la Comisión— de hacer sólo una exposición ordenada de las cuestiones debatidas y de los acuerdos a que se ha llegado en una reunión de trabajo, sino de dejar expuestas con un enfoque dinámico las tareas cumplidas en este primer periodo de sesiones del Comité de Comercio para que se pueda, al par que formular un juicio de valor que permita advertir las ventajas alcanzadas, encontrar una base para trabajos futuros.

20. A través de los estudios realizados por la CEPAL en relación con los fenómenos económicos de los países de América Latina y de los debates o cambios de impresiones mantenidos en el seno de la Comisión se ha ido logrando un mejor conocimiento de la situación y de los problemas a resolver, llegándose a análisis cada vez más certeros y profundos de la realidad latinoamericana.

21. Estos estudios contribuyeron también a ir integrando una conciencia común acerca de cuestiones fundamentales, que han constituido la base para nuevas tareas e investigaciones más profundas de aquella realidad. Es indudable que la finalidad principal de tales estudios ha sido, y continúa siendo, contribuir a mejorar las condiciones de vida de todos los países latinoamericanos, si bien en ocasiones se ha escogido a aquéllos que por sus circunstancias especiales requieren encontrar una solución más inmediata para sus problemas. Ello no quiere decir que se haya descuidado la consideración de los resultados de la experiencia que otros países han confrontado en situaciones análogas.

22. En relación concretamente con la materia de trabajo del Comité de Comercio cabría señalar los siguientes antecedentes: el comercio es y ha sido condición para mantener los niveles de actividad económica en los países latinoamericanos y propiciar su desarrollo, motivo por el cual uno de los primeros caminos para lograr la aplicación práctica de los estudios realizados con anterioridad era dejar definida la importancia indudable de esa actividad en la elevación de los niveles de vida de los pueblos de la región.

23. Con objeto de llegar a la conclusión anterior fue menester dejar aclaradas diversas posiciones que estaban firmemente arraigadas en los responsables de las políticas a seguir. En efecto, había quienes pensaban que todos los esfuerzos debían tender a fomentar las actividades tradicionales en la mayor parte de estos países, que son primordialmente productores agrícolas de alimentos y materias primas industriales, aprovechando las condiciones favorables del medio y la experiencia adquirida, y sin ocuparse del desarrollo de carácter industrial, ya que en todo caso correspondía utilizar en la adquisición de bienes producidos por los países industriales los mayores recursos logrados con la venta de esos productos, lográndose así una buena fórmula para la división internacional del trabajo. La verdad es que en tales condiciones se reducía el aprovechamiento de los recursos humanos en que tanto abunda América Latina, con tendencia a que abunden aun más, puesto que la tecnificación de la agricultura y en general de la producción primaria, condición para una mayor produc-

tividad, tendría como consecuencia la desocupación de aquella parte de la población hasta entonces empleada en ese campo de actividad económica. Ello influye adversamente sobre el nivel de salarios impidiéndoles subir en virtud de la mayor productividad consiguiente a la tecnificación, empeorándose las condiciones de vida de la población. Parece mucho más prudente realizar al mismo tiempo progresos en una actividad industrial que utilizaría, con miras a un total empleo, el esfuerzo productivo de su población, lo que en manera alguna sería incompatible con el mantenimiento y aun el incremento de la producción agrícola tradicional.

24. Otros, en cambio, suponían que el camino a seguir era aplicar los mayores esfuerzos y recursos a la industrialización como medio de conseguir un desarrollo más rápido en la vida económica de sus respectivos pueblos, relegando a un plano secundario el comercio exterior de los productos primarios exportables a fin de conseguir cuanto antes los mejores niveles de vida que caracterizan a los países más industrializados. En tales casos fue asimismo menester hacer notar que no era incompatible un desarrollo en las actividades productivas que alentaban las exportaciones con un cierto proceso de industrialización que, al tiempo que absorbería la mano de obra redundante en beneficio de la colectividad, permitiría la obtención de mayores ingresos que facilitarían la adquisición de los bienes requeridos por la actividad industrial derivándolos en buena parte de su propia actividad interna.

25. Por otra parte, se observó que estimular tan sólo las actividades exportadoras, impulsando la producción agrícola o de productos primarios podría frustrar los beneficios de la mejor técnica empleada, puesto que la mano de obra redundante provocada por una tecnificación no acompañada de un bien proporcionado esfuerzo de industrialización pesaría dentro de esas economías, y se abarataría relativamente, con notorio perjuicio para la elevación del nivel de vida de sus poblaciones. Se admitió sí que debían seguirse ciertas etapas por el camino de la industrialización y que así cabría producir, en primer término, los artículos que permitieran sustituir las importaciones de otros países, aprovechando en forma conveniente sus recursos propios —naturales y humanos— y utilizando su mayor capacidad para importar en la obtención de otros bienes requeridos para su actividad industrial, con lo que el comercio con los centros industriales no experimentaría reducciones, sino variaciones en su composición. El fenómeno se ha podido comprobar ya en ciertos países latinoamericanos que han experimentado incremento en sus volúmenes de importación al tiempo que registraban un mayor desarrollo industrial.

26. No se puede pasar por alto el argumento de que no es aconsejable un desarrollo industrial indiscriminado. En efecto, parece prudente que los países seleccionen aquellas industrias en que la combinación de los recursos naturales propios y de otras condiciones favorables, supongan en una primera etapa una menor diferencia de productividad con los grandes centros industriales.

27. En una etapa posterior cabría considerar la industria pesada y semipesada, que requiere áreas de consumo que suelen exceder en mucho las circunscripciones de los países



latinoamericanos, y que para establecerse en condiciones óptimas, demandaría contar con mercados más amplios. A fin de resolver la cuestión en forma adecuada, se ha observado el procedimiento seguido por países altamente industrializados, como los de Europa Occidental, que ante un problema de índole análoga no han vacilado en integrarse a través de la Comunidad Europea del Carbón y el Acero, para sustraerse a los efectos inconvenientes que habían experimentado ya a consecuencia de la política seguida por cada uno dentro de sus respectivas zonas, en perjuicio de una mayor actividad. En los países de América Latina que han tropezado con el referido problema de mercados limitados, se ha pensado en la conveniencia de integrar también zonas para el comercio de ciertos bienes industriales, como condición para el desenvolvimiento de las actividades productivas consiguientes, y buscando en todo caso la elección de industrias que den oportunidades iguales de desarrollo a todos los países de la zona mediante nuevas actividades productivas complementarias que se considerarían con vistas a las condiciones peculiares de los propios países para aprovechar adecuadamente ese mercado común, y que permitirían nuevas corrientes recíprocas de bienes para un futuro intercambio latinoamericano.

28. Determinada la importancia del comercio como instrumento para el mantenimiento y desarrollo de la actividad económica de los países latinoamericanos, se procedió por parte de la Secretaría —en cumplimiento de resoluciones de la Comisión— a llevar a cabo el estudio sobre el comercio interlatinoamericano<sup>4</sup> que presentó al sexto período de sesiones de la Comisión en agosto-septiembre de 1955. Se aprobó entonces la resolución 101 (VI) que creó el Comité de Comercio a fin de que se procurase la intensificación del comercio interlatinoamericano, sin perjuicio de la expansión del comercio de estos países con otras áreas y sin dejar de tener en cuenta la fundamental necesidad de aumentar el intercambio mundial en su conjunto. Por ello se encomendó al Comité estudiar, entre otros, los problemas que en materia de pagos se presentaban especialmente en ciertos países en América Latina, la política comercial seguida y todas aquellas circunstancias que se habían advertido que constituían los impedimentos mayores para su desarrollo, con el fin de que sugiriera las resoluciones que estimase pertinentes.

29. Para preparar las labores del Comité, la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL determinó la elaboración de estudios complementarios, cuya ejecución se encomendó a la Sección de Comercio de la misma Secretaría, que contó con la colaboración de los expertos señores Eusebio Campos y José Garrido Torres, de la Argentina y el Brasil respectivamente. El grupo de trabajo así constituido hizo una encuesta en los siete países del área meridional de América Latina que tenían una mayor participación en el comercio intrarregional y que eran los que tropezaban con mayores dificultades para la continuación de tales actividades.

30. La encuesta mencionada dio oportunidad para un conocimiento mayor de tales problemas, pues el grupo se puso en contacto no sólo con los funcionarios gubernamentales encargados de la política comercial y del manejo

de los convenios, sino también con los sectores privados que son factor principal en dichas actividades. Los sectores consultados no sólo se limitaron a indicar los obstáculos que encontraban en el curso de su actividad, sino que ayudaron además a la formulación de sugerencias en cuanto a las medidas que era necesario adoptar para tratar de remediar los inconvenientes advertidos.<sup>5</sup>

31. Los trabajos referidos seguramente enfocaron la preocupación de los diversos países hacia aquellos puntos claves de la situación que era menester considerar para su remedio y fueron creando una conciencia común sobre estas materias, así como una orientación mejor respecto a las posibles soluciones. El fruto de la investigación realizada se tradujo en varios documentos que fueron enviados para su consideración a los países participantes. Esos estudios permiten precisar las condiciones del problema. Como se ha dicho, la mayor parte del comercio interlatinoamericano se efectúa en el área meridional y se ha desarrollado en estos últimos años —salvo en el caso del Perú— entre los países investigados a través de un sistema de cuentas bilaterales de compensación que los países en cuestión se vieron obligados a adoptar como consecuencia de la situación en que se encontraron a raíz de la segunda guerra mundial sus mejores países clientes, los de la Europa occidental, y ello ante la necesidad de mantener su relación de cambio con el exterior, tanto con dichos países como con los de la propia zona sur de América Latina que, por análogo motivo, carecían de divisas de libre transferibilidad para aplicarlas a los pagos de su comercio recíproco. Los convenios de pagos y los acuerdos comerciales vigentes entre ellos les ofrecieron el medio de fomentar operaciones recíprocas de intercambio, eliminando la necesidad de utilizar efectivo para sus pagos, al servirse de los *swings* establecidos a esos efectos, lo que por otra parte sustraía sus operaciones de la competencia extranjera, con sacrificio muchas veces de la calidad y precio de los productos adquiridos, y llegándose a incluir también productos semielaborados y ciertas manufacturas entre los bienes intercambiados en la zona. Esa forma de operar había obligado a esos países a mantener su mercado en estancos casi cerrados, sin permitirles aprovechar los beneficios de precios o las condiciones de operación más favorables que ofrecían los demás países.

32. El estudio de la Secretaría coincidió con la adopción por algunos de esos mismos países de nuevas medidas de política económica, así como con variaciones de su régimen cambiario tendientes a dar un cierto multilateralismo y liberalización a su comercio, que han originado nuevos entorpecimientos en sus relaciones de intercambio. En efecto, se ha eliminado la necesidad de permisos previos que permitieron antes determinar el mercado de procedencia de las importaciones, facilitando al importador la adquisición de los nuevos productos en otros mercados, y se han reducido en otros casos sus posibilidades de empleo al no otorgarse a las divisas de cuenta paridad con el dólar de libre disponibilidad, con la consecuencia natural de que el vendedor de productos a liquidar a través de los convenios cotiza a precios mayores, para compensarse de las menores

<sup>5</sup> Véase *infra*, "El régimen de pagos y el mercado regional en el comercio interlatinoamericano", Tercera Parte.

<sup>4</sup> *Op. cit. supra*, nota 1.

cantidades a recibir como pago, medio éste que constituye un nuevo desaliento para tales operaciones.

33. Las conclusiones de los estudios hechos por la Secretaría determinaron los temas que se han debatido en el Comité que pueden referirse especialmente a dos cuestiones: una, la de los pagos, para la cual se examinaría la situación del comercio intrarregional en los países del área meridional que, por realizar su intercambio a través de convenios de pagos —o sea en forma bilateral—, estaban experimentando trastornos muy importantes en sus actividades comerciales en la propia área, a fin de que se estudiara la posibilidad de eliminar tales cuentas o, en caso de que esto no pudiera hacerse, reajustarlas o coordinarlas para atenuar sus inconvenientes y encontrar de esa manera un camino para efectuar transferencias voluntarias de saldos que faciliten la liquidación de los adeudos determinados por dicho intercambio, como paso previo a más amplias soluciones multilaterales. En la otra cuestión, la de los productos objeto de comercio, con distinción de los tradicionales y el de manufacturas, el propósito era aligerarlos de los inconvenientes que estaban soportando y entre los que contaban los sobrepagos, los plazos irregulares de contratación, acentuados aún por la intervención como contratantes de organismos oficiales, y ante la necesidad, que se había advertido para ciertas industrias en operación, de mantener sus mercados complementarios del exterior e incluso ampliarlos con el fin de contribuir —dentro de dimensiones adecuadas— a un buen resultado de operación y favorecer además la creación de nuevas industrias. En los estudios hechos para el Comité de Comercio se juzgó que este resultado se alcanzaría mejor a través de un mercado regional, multilateral y competitivo que mediante mercados estrictamente nacionales o de limitada complementación entre dos países.

34. Al iniciarse los trabajos del Comité se advirtió ya por los países y organizaciones presentes, así como por un número muy importante de observadores especiales, representativos de las actividades privadas de promoción, el interés que habían suscitado los estudios y trabajos previos y durante las sesiones hubo ocasión de escuchar puntos de vista de países no participantes y de elementos de la iniciativa privada que seguramente serán aprovechados por la Secretaría al proseguir sus estudios en este campo.

35. Conviene destacar aquí la manera en que fue considerada por las diversas delegaciones asistentes al Comité la importancia de los trabajos a realizar y los resultados que se esperaban. En las exposiciones hechas por los países participantes en la sesión inaugural campearon los siguientes conceptos:

a) que mediante los estudios preliminares que el Comité tenía a su disposición había sido posible un conocimiento completo de los problemas de comercio que afectaban profundamente la vida de los países sujetos a convenios de pagos;

b) que a través de los trabajos de la reunión se lograría un mayor entendimiento y cooperación entre los países del área que atraviesan por tales condiciones;

c) que había llegado el momento de considerar medidas prácticas encaminadas a resolver los problemas comunes al ser examinados por el conjunto de los países y no sólo por ellos aisladamente y que ello facilitaría su solución,

pues las medidas que se adoptasen excederían el reducido marco de acción de cada país por separado;

d) que existía la convicción de que al resolver las dificultades para el comercio intrarregional se estaban dando los pasos para expandir el comercio de otras áreas;

e) que debería tenderse a una gradual liberalización de las relaciones comerciales, abandonando el bilateralismo en beneficio del incremento del comercio en general, y considerando en todo caso un período transitorio que atenuaría los efectos de un cambio repentino de sistema; y que para ello podría buscarse una estrecha coordinación entre los convenios vigentes, promoviendo una transferibilidad de saldos como base de multilateralismo;

f) que no se deberían adoptar medidas de política que repitieran los errores del bilateralismo o continuaran ciertas prácticas discriminatorias en el comercio de los países, y que se debería tender al mínimo de restricciones y de controles gubernamentales con vista a un desarrollo a largo plazo;

g) que podría contribuirse al mantenimiento de las industrias establecidas y a promover un futuro desarrollo industrial, determinante a la postre de un desarrollo continental más vigoroso;

h) que dentro del Comité se encontraría un ambiente de franqueza para exponer opiniones y juicios y que ello podía contribuir a un mejor conocimiento de la situación y a una mejor conjugación de esfuerzos;

i) que si bien los problemas eran arduos y posiblemente no se alcanzarían todos los adelantos deseables para su solución, sí podría lograrse cierta coordinación de esfuerzos y la preparación de medidas de mayor importancia para el futuro;

j) que podría esperarse, una vez removidos los obstáculos actuales un mayor intercambio de bienes en vista de los recursos potenciales de la región;

k) que las sugerencias hechas en los estudios tendrían que ajustarse a las exigencias de la política económica y a la posición del comercio externo de los países interesados, sin que de antemano pudiera expresarse el común denominador que era posible alcanzar en esta ocasión;

l) que había que sentar las bases para armonizar las economías individuales de los países con el fin de lograr una cooperación más íntima que permita sumar las capacidades para poder producir mejor en beneficio de toda el área, y

m) que el fomento de las exportaciones procuraría los medios de financiar las importaciones.

36. La delegación enviada por España en calidad de observadora señaló a la atención del Comité que, en vista de la semejanza existente en los problemas comerciales y de pagos entre España y los países latinoamericanos, su país tiene especial interés en figurar en cualquier sistema multilateral de pagos de América Latina y en cualesquiera organismos que puedan constituirse para lograr la expansión del comercio de estos países, entre ellos y los de otros continentes. Asimismo mostró interés en participar en las acciones destinadas a intercambiar informaciones sobre el estado de las cuentas de compensación y transferencia de sus saldos.

37. El representante del Fondo Monetario Internacional

reiteró en su oportunidad la preocupación de ese organismo en el sentido de borrar las trabas que dificultan el comercio mundial, entre las cuales el bilateralismo es la más grave, y ofreció la colaboración de dicha entidad de la que son miembros todos los países participantes en el Comité.

38. El representante del CIES expresó que ese organismo está convencido de que el desarrollo económico de la región depende del volumen y de la energía del comercio exterior, y que uno de los fines inmediatos de progreso para el intercambio regional será el establecimiento de un régimen de pagos multilaterales.

39. El representante del GATT, a su vez, hizo notar que su organismo tiene como objetivo primordial organizar los intercambios comerciales en todos los países y que ello se ha considerado como un medio de elevar los niveles de vida de los pueblos para mejorar la utilización de los recursos mundiales y para contribuir al desarrollo progresivo de las economías de los países. Manifestó asimismo que la Secretaría Ejecutiva del GATT estaba dispuesta a colaborar en la tarea latinoamericana del Comité de Comercio, pues había tenido ocasión de ayudar a otros países a resolver situaciones análogas y a llevar a cabo proyectos similares a los que tenía a su consideración el Comité. Señaló que en los últimos años el GATT había adquirido una cierta experiencia en materia de mercado común y que, si se llegara a adoptar por el Comité la medida de crear un mercado regional de productos, sería necesario plantear el asunto a su organismo para obtener la autorización necesaria, como se había hecho en los casos de la Comunidad Europea del Carbón y el Acero y del convenio de libre intercambio entre El Salvador y Nicaragua. Una delegación solicitó del Comité que se tomara nota de los deseos de los países miembros del GATT de que se recomendara a este organismo que convoque a reuniones regionales latinoamericanas del mismo con ocasión de celebrarse futuras reuniones del Comité de Comercio de la CEPAL o de la Comisión en sus períodos de sesiones generales. La petición recibió el apoyo de otras delegaciones.

40. Diversos observadores especiales destacados ante el Comité, que representaban a organizaciones y empresas vinculadas a la actividad privada, hicieron exposiciones<sup>6</sup> destinadas a establecer que para el desarrollo industrial de los países latinoamericanos considerados era necesario estudiar la posibilidad de integrar complementariamente los nuevos planes industriales, estructurando un mercado común regional, en el que seguramente se eliminarían los trámites que en la actualidad se requiere hacer para realizar el intercambio entre dos o más países de la zona, y algunos de ellos señaló la conveniencia de que la Secretaría Ejecutiva de la Comisión llevara a cabo estudios sobre la situación en que se encuentran algunas de las industrias existentes.

41. Corresponde ahora reseñar los trabajos efectuados en los dos Subcomités en que dividió sus tareas el Comité sobre la base de los temarios general y especiales que se aprobaron,<sup>7</sup> así como señalar los resultados obtenidos de los cambios de opiniones celebrados.

42. En el curso de las labores del Comité en materia de convenios y pagos se destacaron los hechos que se enumeran a continuación:

a) que el comercio interlatinoamericano se realiza en un 90 por ciento en los países de la América meridional y el 85 por ciento de éste se efectúa a través de cuentas de compensación, resultantes de acuerdos bilaterales que no incluyen ni a Perú ni a Venezuela que —al igual que los países de la zona septentrional— se mantienen dentro del régimen de libre convertibilidad y, en consecuencia, no se enfrentan con los problemas que fueron materia de los estudios y trabajos del Comité. Por ello las circunstancias consideradas no les conciernen sino como miembros de la comunidad latinoamericana interesados en que los países que forman parte de ella logren mejores condiciones de vida económica;

b) que las divisas derivadas del comercio que se efectúa a través de las cuentas de compensación dentro del área tienen en muchos casos un valor inferior al de las divisas de libre convertibilidad, lo que determina la elevación del precio de los productos adquiridos en países de la región;

c) que en diversas ocasiones se ha observado ya la formación de saldos pendientes de pago que se traducen en la congelación de recursos de los países acreedores, lo que a veces afecta especialmente a los propios vendedores particulares que no perciben los precios de sus ventas, sino hasta el momento en que esa situación ha mejorado;

d) que no existe uniformidad en el trato para el pago de los servicios y demás invisibles en los acuerdos vigentes, por lo que éstos deben llevarse a cabo al margen de las cuentas de los convenios, lo que supone a veces dificultades para su realización;

e) que a últimas fechas algunos países del área —en especial la Argentina y Chile— han efectuado modificaciones en sus sistemas cambiarios y de política comercial, lo que ha hecho surgir nuevos trastornos y obstáculos en el intercambio intrarregional de bienes;

f) que en el caso de Chile las nuevas medidas se habían traducido en la acumulación de saldos en sus cuentas convenio con otros países del área y se estaba estudiando la manera de recuperar el equilibrio. Por su lado, en el caso de la Argentina, las medidas adoptadas determinaron la elevación del precio de oferta de sus artículos exportables al optar los importadores de esos productos dentro del área por liquidar sus operaciones en moneda de cuenta, y al necesitar el vendedor recuperarse por ese camino de las sumas menores percibidas por concepto de liquidación a un tipo inferior al del mercado libre. Ello ha llevado a la Argentina a celebrar arreglos con el Paraguay —arreglos que trata de extender a sus demás países importadores— para que mediante un mecanismo de mercado de la divisa de convenio, apoyado por el Banco Central, por el cual se negociarían las divisas de cuenta al mismo nivel que las de libre disponibilidad, se logre que el exportador reciba una suma igual, independientemente de que opere en moneda de convenio.

43. En relación con tales hechos en el seno del Comité se hicieron patentes las siguientes opiniones:

<sup>6</sup> Véanse documentos informativos Nos. 14 a 19.

<sup>7</sup> Véanse los párrafos 17 y 18 de este informe.

a) que habría que sustituir el sistema bilateral por el de libre convertibilidad;

b) que ese propósito debía realizarse en forma gradual, para no provocar contracciones en los volúmenes de intercambio y dar oportunidad a que algunos países pudieran adaptarse progresivamente a la nueva situación, facilitándose con ello la expansión del intercambio comercial a los más altos niveles posibles;

c) que en tales condiciones sería conveniente buscar de inmediato algún mecanismo para la transferencia de saldos de las cuentas de un país a otro;

d) que las constantes variaciones en el precio de cotización de los artículos determinadas por efectos cambiarios creaban un nuevo motivo de desequilibrio en la capacidad de compra y venta de los países;

e) que la inconvertibilidad resultaba en muchas ocasiones de desequilibrios en la economía de los países y sólo era remediable mediante la consecución de políticas monetarias y fiscales adecuadas, como se ha advertido en aquellos estados que habían salido ya del bilateralismo en que se encontraban durante cierta época, y que la liquidación de los saldos congelados sería el primer paso que mostraría ese cambio;

f) que el desarrollo económico se veía afectado por los compartimientos estancos del comercio derivados de los convenios bilaterales, ya que ese sistema limita la adquisición de los bienes requeridos para la industrialización;

g) que la falta de elementos suficientes para las actividades productivas reducen sus posibilidades, y

h) que una inadecuada política económica apareja malas condiciones de vida para la población.

44. Para buscar remedio a tales situaciones el Comité consideró unánimemente que era conveniente aplicar las siguientes medidas:

a) Ante la imposibilidad inmediata de eliminar los convenios bilaterales vigentes, cabría introducir ciertas reformas en las condiciones actuales —las que los propios países interesados estimaran posibles de acuerdo con sus peculiares circunstancias— para ir operando transformaciones en las situaciones existentes a virtud del régimen de convenios bilaterales e ir logrando una evolución gradual hacia el multilateralismo; y

b) iniciar de inmediato un estudio por los expertos más calificados de los bancos centrales de los países titulares de las cuentas para poder determinar a la brevedad posible las medidas conjuntas a adoptar con objeto de transformar el régimen de compensaciones bilaterales y evolucionar hacia una mayor convertibilidad.

45. Las delegaciones de los propios países vinculados por tales convenios, estuvieron acordes en considerar que —sin tener que esperar el resultado de los estudios referidos— era posible decidir sobre la conveniencia de la transferibilidad de saldos de sus respectivas cuentas, por decisión voluntaria en cada caso, con el fin de facilitar la liquidación de las operaciones en la zona y con la mira de lograr un mejoramiento de la situación en esa etapa transitoria. En el Comité se advirtió que la viabilidad de la medida resultaba comprobada por el hecho de que en los últimos años se ha notado una evidente mejoría en las posibilidades de los márgenes compensables dentro del área. Las delegaciones

mencionadas coincidieron en señalar como medio destinado a hacer viable el propósito anterior el de conceder en sus respectivos mercados una cotización igual a la moneda de cuenta con respecto a la de libre convertibilidad, y se llegó a eliminar la disidencia que se manifestó por la observación de un país de que no era fácil atribuir igual valor a la moneda de libre transferibilidad que a aquella que sólo podía emplearse en un área más reducida, al hacer que esta norma sea concurrente con las que a continuación se indican.

46. Se coincidió también en la idea de que era menester mantener en el futuro precios en las operaciones comerciales entre países ligados por convenios a niveles no mayores que los del comercio internacional.

47. Una delegación advirtió que la transferibilidad de saldos sólo sería posible si en los convenios se fijaran márgenes amplios a los *swings*, a fin de salvar los inconvenientes que para las liquidaciones oportunas de los saldos se presentan al experimentarse bajas en la producción por razones estacionales y de fuerza mayor. De esa manera se podría aceptar un procedimiento más simple cuando se utilizara el mecanismo de las transferencias para las cantidades excedidas de dichos *swings*. En todo caso habría que cuidar de no fijar éstos en forma desproporcionada para que no se transformaran de hecho en inversiones del país acreedor al deudor en perjuicio de su propia economía. A la postre decidieron los países que son parte de los convenios bilaterales vigentes procurarse informaciones sobre la cuantía de los saldos de sus respectivas cuentas para propiciar movimientos de transferencias y estudiar, de acuerdo con los resultados que se fueran obteniendo, la conveniencia de fijar en el futuro normas que sirvieran de base a las transferencias e incluso para la creación, en caso dado, de algún órgano o agencia que propiciara la realización de las aludidas transferencias.

48. La delegación de otro país opinó que el crédito privado podría reemplazar al que resultaba otorgado por los Bancos Centrales al aplicar los *swings* concedidos, y que, en consecuencia y para ese efecto, no se requeriría el mantenimiento de las cuentas bilaterales, pero se observó que tal cosa significaría desviar sumas cuantiosas de recursos, en monedas convertibles, que ahora se utilizaban como capital de trabajo para el comercio con otras regiones.

49. En cuanto a la conveniencia de incluir los rubros invisibles en los pagos permitidos a través de las cuentas de los convenios y que ellos se efectuaran en paridad con la cotización del dólar de libre disponibilidad, algunas delegaciones manifestaron la preocupación de que si ello se aceptara se imposibilitaría el uso que estaban teniendo las sumas registradas en las cuentas por concepto de invisibles, para compensar en moneda de cuenta el desequilibrio de los saldos. En cambio, otras delegaciones señalaron las dificultades que ofrece el control de tales movimientos y la conveniencia de ampliar las medidas de liberalización, eliminándolos de las cuentas. A la postre, se optó porque determinadas partidas de invisibles fueran comprendidas en estas últimas en los términos que señala la resolución aprobada al respecto por el Comité.

50. Considerada que fue la posibilidad de reexportar mercancías comerciales en cuenta de un país importador a otro

tercer país, se externó el juicio de que lo prudente sería resolver los casos conforme se fueran presentando por consulta directa entre las partes.

51. En la resolución 1 (I) que el Comité aprobó en relación con estos problemas quedaron consignados los acuerdos referidos.

### 3. PRODUCTOS Y MERCADO REGIONAL

#### a) *Productos tradicionales*

52. En relación con este tema se precisaron en el Comité los siguientes hechos:

a) que la actividad económica destinada a la obtención de estos productos ha logrado en el área alcanzar un nivel de productividad muy satisfactorio;

b) que gran proporción del comercio de los productos tradicionales se había estado realizando en el área precisamente a través de los convenios de pago;

c) que algunos de esos productos se habían cotizado en monedas de cuenta a un precio superior al del mercado mundial;

d) que el comercio de ciertos rubros manejados a través de los convenios se hacían mediante acuerdos de corta duración, lo que creaba situaciones de incertidumbre en los productores o provocaba interrupciones en su operación;

e) que determinadas intervenciones de organismos o empresas estatales en ese comercio de importación o exportación habían determinado operaciones desventajosas a las partes;

f) que el tráfico ilegal de algunos de dichos bienes se había acentuado; sustrayéndose los ingresos correspondientes de las cuentas de los convenios, y que por ello los saldos se mantenían indebidamente altos;

g) que la adopción de reformas cambiarias y de nuevas prácticas para el intercambio en varios países exportadores habían originado nuevos factores de trastorno;

h) que algunos de los países participantes en el comercio regular de estos productos habían estado haciendo adquisiciones sustanciales fuera del área;

i) que la liberación por parte de algunos países latinoamericanos del régimen de permisos previos había contribuido también a dirigir la corriente del comercio de importaciones en regiones fuera del área, y

j) que la producción creciente de materias primas sintéticas reduce inevitablemente el mercado natural de los productos primarios.

53. Definidos tales aspectos, en el Comité se hicieron comentarios en el sentido de que una mayor liberalización en el comercio de productos tradicionales dentro del área constituiría un aliciente muy importante para el incremento del mismo.

54. Las delegaciones se pronunciaron unánimemente en el sentido de que hacer llegar los productos a los precios de mercado internacional facilitaría las operaciones y de que el camino más indicado — a juicio de casi todas las delegaciones — sería el de lograr una cotización igual para las divisas de convenios y las de libre convertibilidad.

55. Se hizo notar por algunas delegaciones que ciertas operaciones de pareo de productos habían permitido mantener el intercambio de los mismos a altos niveles.

56. El Comité llegó a los acuerdos que se recogen en la

resolución 4 (I), habiéndose pronunciado algunas delegaciones en el sentido de que la liberación propuesta dentro del área constituía un primer paso hacia medidas más amplias en relación con otras zonas geográficas, en el grado en que lo permitan los balances de pagos de los países latinoamericanos, y con el propósito de contribuir satisfactoriamente al incremento del comercio mundial, anhelo común a los países participantes en la reunión. Una delegación puntualizó que no deberían mantenerse discriminaciones en los tipos de cambio sobre la importación de los productos tradicionales, a menos que las restricciones se justificasen por dificultades de pagos. Otra delegación señaló que, no obstante los arreglos preferenciales pueden subsistir cuando su mantenimiento incida en las conveniencias generales de una determinada economía nacional.

#### b) *Manufacturas*

57. A través de las exposiciones hechas en el Comité se precisaron los siguientes datos:

a) que en los países latinoamericanos existen recursos naturales y humanos ociosos, además de otros mal aprovechados, ya que de ser utilizados en una industria adecuada su productividad sería mayor elevándose además el nivel de vida de sus poblaciones;

b) que en algunos de los países del área la falta de divisas disponibles, consecuencia de un mercado reducido de exportaciones, les priva de obtener los bienes manufacturados que las necesidades de sus poblaciones requieren, amén de incrementar su industrialización, condición básica para elevar su nivel de vida;

c) que el nivel de intercambio de manufacturas es relativamente bajo, debido a las restricciones cuantitativas que se fijaron para la importación con el fin de proteger producciones semejantes del país y también por no llegar al mercado en condiciones competitivas de precios, calidades y aun de pagos;

d) que el régimen del bilateralismo que ha habido en la región a partir de la segunda guerra mundial ha determinado la formación de compartimentos estancos y que ello facilitó el establecimiento de industrias productoras de bienes manufacturados, susceptibles de sustituir los que antaño procuraban los proveedores industriales tradicionales, permitiendo incluso que tomara una participación importante en el mercado entre países de la región;

e) que en varias ocasiones los procesos de industrialización no se orientaron adecuadamente, ni funcionaron en condiciones satisfactorias de eficiencia, por lo que los precios de muchos de sus artículos resultaron excesivos, y, al reanudarse las relaciones con países industrializados, fueron desplazados rápidamente del intercambio;

f) que, aprovechando las circunstancias favorables para el funcionamiento de industrias destinadas a producir bienes que no se podían obtener entonces fuera del área, se instalaron empresas semejantes en países limítrofes que en la actualidad tropiezan con dificultades para colocar sus productos, al tiempo que constituyen una capacidad instalada excesiva para sus posibilidades, por lo que se mantienen ociosas con grave perjuicio para sus respectivas economías nacionales;

g) que ya se han iniciado instalaciones para industrias

ligeras, semipesadas y aun pesadas que, por su propia naturaleza, requieren recursos cuantiosos y técnicas más complejas con la consiguiente necesidad de tener accesos a zonas de consumo lo suficientemente amplias;

b) que, en vista de la experiencia que ofrecen los países industrializados, la instalación de industrias semipesadas y pesadas exige —para trabajar sobre bases técnicas convenientes— mercados de tal magnitud que los que ofrecen los países latinoamericanos, considerados individualmente, pueden resultar en muchos casos insuficientes para permitir su desarrollo.

58. Con tales antecedentes se produjeron en el curso de las deliberaciones las siguientes opiniones:

a) que era necesario coordinar los recursos y esfuerzos de los países latinoamericanos a través de la creación de un mercado regional que ampliara las posibilidades de colocación de sus productos industriales, como condición para evitar los inconvenientes en que se ha incurrido en etapas anteriores, procurando una aplicación a sus instalaciones ahora ociosas, por tener una capacidad excedente a las posibilidades del consumo circunscritas al área de los respectivos países;

b) que la Comunidad Europea del Carbón y el Acero ofrece un ejemplo de lo que ha sido posible lograr por países en etapa de desarrollo superior, frente a situaciones nuevas en que se ha procurado una mayor solidaridad y cooperación, dado el interés que había de mantener y desarrollar actividades básicas;

c) que la creación de un mercado regional daría oportunidad a todos los países para decidir las empresas a establecer en los términos que más les conviniesen, ya que la otra solución que se había considerado, consistente en distribuir las posibilidades de actividad industrial entre dos o más países de la zona, creando una especie de monopolios, no era admisible para los países interesados en propiciar su desarrollo industrial;

d) que la creación de un mercado regional constituía el medio para facilitar a cualquiera de los países comprendidos en la región la oportunidad de emprender actividades de desarrollo sin ninguna discriminación, ya que, en todo caso, parecía factible interesar la colocación de inversiones, siempre dispuestas a acudir allá donde las condiciones de posible operación permiten trabajar en términos de costeabilidad económica y con resultados satisfactorios;

e) que la industrialización racional, en vez de limitar el comercio internacional, tiende a incrementarlo y a ampliarlo

al aumentar las variedades de sus productos de exportación y su potencialidad económica, creando así nuevos requerimientos de bienes indispensables para su propia actividad industrial.

59. En el Comité se advirtió además la necesidad de proceder a la tipificación de los productos como una medida de facilitar su mercado, y el representante del Consejo Interamericano Económico y Social informó que su organismo estaba ya haciendo el estudio relativo porque estaba convencido de que la industria desarrollada racionalmente, en vez de limitar el comercio entre países, tiende a ampliarlo.

60. Las delegaciones coincidieron en que era menester dejar enteramente claras y precisa las circunstancias relativas a la posible estructura del mercado regional y al procedimiento más adecuado para darle vida. El Comité decidió que se efectúen los estudios pertinentes y con ese objeto recomendó a la Secretaría Ejecutiva que se constituyese un grupo de expertos para completar las investigaciones ya realizadas. Se consideró que esa medida ayudaría en la transición hacia un sistema más amplio de comercio multilateral en el que la posible estructura de un mercado regional contribuiría al sano desarrollo de las industrias latinoamericanas. (Véase resolución 3 (I).)

61. Ante la observación de algunas delegaciones de que era menester considerar como un elemento de estudio los compromisos internacionales que se tienen contraídos, en particular a través del GATT, el Comité tomó nota de las declaraciones de la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL de que en momento oportuno discutiría con la Secretaría de ese organismo las posibilidades que ofrecería el acuerdo para llevar a la práctica la fórmula de un mercado regional que recomendará el grupo de expertos. La Secretaría Ejecutiva de la CEPAL declaró asimismo que informará en las futuras reuniones del Comité sobre los progresos que se hagan en materia de mercado común en Europa o en otros lugares, con el fin de aprovechar la experiencia de esos estudios y de tener en cuenta las posibles repercusiones que las medidas correspondientes tengan sobre el comercio latinoamericano con otras áreas.

62. Se aprobó también realizar, a base de las consideraciones anotadas, mayores estudios para inventariar las industrias existentes en América Latina, con el fin de determinar las medidas aconsejables para poner remedio a los problemas derivados de los fenómenos de paralelismo y capacidad ociosa ya descritos. (Véase resolución 2 (I).)

## II

### RESOLUCIONES APROBADAS

63. En su primer período de sesiones, el Comité de Comercio aprobó las resoluciones siguientes:

- 1 (I) Establecimiento gradual de un régimen de pagos multilaterales en América Latina
- 2 (I) Estudios preliminares para la creación de un mercado regional
- 3 (I) Procedimiento para la creación de un mercado regional

- 4 (I) Comercio de productos tradicionales
- 5 (I) Lugar y fecha del próximo período de sesiones.

ESTABLECIMIENTO GRADUAL DE UN RÉGIMEN DE PAGOS  
MULTILATERALES EN AMÉRICA LATINA

*Resolución 1 (I) aprobada el 28 de noviembre de 1956  
(C/CN.12/C.1/8)*

*El Comité de Comercio,*

*Considerando* que de los estudios practicados por la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL, y de los debates habidos en el seno del Comité de Comercio, surge la conveniencia de que algunos países adapten progresiva y paulatinamente los actuales convenios y métodos bilaterales de pago que mantienen entre sí a sistemas multilaterales que faciliten la expansión del intercambio comercial a los más altos niveles posibles;

Que persisten condiciones que todavía obstaculizan una multilateralidad irrestricta y que, por lo tanto, es aconsejable que la transición de un régimen a otro se efectúe sin provocar contracciones en los volúmenes del intercambio;

Que para lograr los mejores resultados prácticos convendría encomendar a un grupo de trabajo integrado por expertos del más alto nivel de los países titulares de las cuentas de pago, el estudio de soluciones alternativas y de los pasos a dar;

Que los países miembros de la CEPAL son también miembros del Fondo Monetario Internacional y que la colaboración de esta Institución sería sumamente valiosa, y que la experiencia que en estas materias posee la Organización Europea de Cooperación Económica, hace aconsejable contar con la cooperación técnica de ambos organismos al mencionado grupo de trabajo;

Que sería conveniente que los países latinoamericanos que mantienen convenios bilaterales entre sí, realicen un intercambio de informaciones sobre los saldos de las cuentas de pago que mantienen dentro del área, abriendo así la posibilidad de llevar a cabo la compensación de aquellos saldos que dichos países acuerden transferirse mutuamente;

Que la experiencia que así se obtenga indicará los pasos previos que convendría dar o las soluciones alternativas que habría que estudiar para llegar gradualmente a un sistema de pagos multilaterales,

#### I. *Resuelve:*

1. Invitar a los Bancos Centrales o en su defecto a la respectiva autoridad monetaria de aquellos países latinoamericanos que mantienen convenios bilaterales de pagos entre sí, a constituir un Grupo de Trabajo a fin de que estudie las posibilidades de establecer gradualmente un régimen de pagos multilaterales y sugiera las medidas pertinentes para alcanzar tal objetivo. Dicho Grupo de Trabajo presentará los resultados de sus estudios a la brevedad posible al Comité de Comercio, que los considerará en un próximo período de sesiones.

2. El Grupo de Trabajo contará con los estudios técnicos que proporcione la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL y solicitará por intermedio de dicha Secretaría la asistencia técnica del Fondo Monetario Internacional. Asimismo podrá requerir la colaboración de la Organización Europea de Cooperación Económica en vista de su experiencia en la operación de la Unión Europea de Pagos, de otros organismos internacionales, de las autoridades monetarias de otros países miembros de la CEPAL y de expertos que a su pedido contrate aquella Secretaría Ejecutiva.

II. *Toma nota* de que los países latinoamericanos que mantienen convenios bilaterales de pagos entre sí están dispuestos, en el período de transición hasta el logro de los propósitos de multilateralidad contenidos en esta resolución,

a tomar medidas con el objeto de dar mayor flexibilidad a sus actuales relaciones de pagos; y de que asimismo, para estos efectos, y como pasos conducentes a una progresiva multilateralidad, aquellos países consideran conveniente adoptar las siguientes bases concurrentes, en la oportunidad que juzguen adecuada:

- a) Igualdad de cotización en los respectivos mercados de cambio de las monedas de cuenta con las de libre convertibilidad, para las mismas operaciones;
- b) Comercio a precios no superiores a los del mercado internacional. De no haber términos de comparación, la cotización no será superior a los precios que abone cualquier tercer país en igualdad de condiciones;
- c) Pagos a través de las cuentas-convenio que comprendan, entre otros;
  - i) el valor de los productos que se intercambien;
  - ii) los fletes relativos al tráfico directo;
  - iii) los seguros y reaseguros;
  - iv) otros gastos accesorios del comercio;
  - v) los demás rubros que convengan a las partes contratantes;
- d) Créditos recíprocos adecuados al desarrollo satisfactorio del comercio y que tengan en cuenta también sus variaciones estacionales;
- e) Automaticidad de transferencia del excedente por sobre el monto de los créditos recíprocamente concedidos, a las cuentas de otros países que participen en el sistema de transferencia de saldos, mediante comunicación al Banco Central del país deudor;
- f) Transferencia de saldos acreedores, dentro de los créditos recíprocos de una a otra cuenta de aquellos países mediante entendimiento previo entre los Bancos Centrales interesados.

III. *Toma nota* igualmente de que los mencionados países están dispuestos a que, por intermedio de los respectivos Bancos Centrales, o en su defecto las autoridades monetarias, se intercambien informaciones periódicas y oportunas, sobre el estado de las cuentas de compensación que dichos países mantienen entre sí, a fin de facilitar la transferencia mutua y voluntaria de los saldos que se registren en estas cuentas; y de que, para el caso en que sea necesario establecer un mecanismo específico para facilitar dicha tarea, se solicitará la colaboración de las Secretarías de la CEPAL y del Fondo Monetario Internacional para que sugieran las bases de su funcionamiento.

#### ESTUDIOS PRELIMINARES PARA LA CREACIÓN DE UN MERCADO REGIONAL

*Resolución 2 (1) aprobada el 28 de noviembre de 1956 (E/CN.12/C.1/9)*

*El Comité de Comercio,*

*Considerando* que los problemas derivados de los fenómenos de paralelismo y capacidad ociosa que se observan en ciertas industrias latinoamericanas se reflejan en condiciones antieconómicas de funcionamiento, y que ello hace subir los costos y precios para el consumidor y

*Teniendo en cuenta* que esas condiciones se deben en parte a la dimensión reducida de los mercados nacionales,

*Recomienda a la Secretaría:*

1. Que proceda a inventariar las industrias existentes en América Latina con el fin de determinar las medidas aconsejables para corregir la situación antes descrita; y
2. Que informe sobre la marcha de estos trabajos al Comité de Comercio en sus reuniones periódicas hasta la conclusión de los mismos.

PROCEDIMIENTO PARA LA CREACIÓN DE UN  
MERCADO REGIONAL

*Resolución 3 (I) aprobada el 28 de noviembre de 1956*  
(E/CN.12/C.1/10)

*El Comité de Comercio,*

*Toma nota* con satisfacción del estudio presentado por la Secretaría Ejecutiva (E/CN.12/C.1/4) sobre la conveniencia de establecer un mercado regional, y

*Considerando:*

Que la industrialización de América Latina es una exigencia impuesta por la necesidad de utilizar más eficientemente los recursos humanos y naturales disponibles, en forma de acrecentar la productividad y, con ello, el bienestar de la población;

Que el futuro desarrollo industrial de América Latina, y especialmente el de las industrias básicas, además de otros factores requiere mercados amplios que les permitan una dimensión económica adecuada y producción a bajos costos en condiciones competitivas;

Que las cuantiosas inversiones que requiere ese tipo de industrias hace indispensable, entre otros estímulos, el de mercados más amplios que los actuales; y

Que los mercados de los países latinoamericanos, tomados cada uno de ellos individualmente, pueden ser insuficientes para posibilitar el desarrollo de las industrias antedichas sobre bases técnicas eficientes,

*Resuelve:*

1. Solicitar a la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL que constituya un grupo de expertos que complete los estudios ya realizados y, como medida para ayudar en la transición a un sistema más amplio de comercio multilateral, proyecte la posible estructura de un mercado regional que contribuya al sano desarrollo de las industrias latinoamericanas, especialmente las básicas, mediante la reducción de los costos y la ampliación de los mercados.

En tal sentido el grupo de expertos deberá:

- a) definir las características del mercado regional, teniendo en cuenta el diferente grado de industrialización de los países del área;
- b) estudiar sus posibilidades y proyecciones;
- c) hacer recomendaciones sobre los principios de acuerdo y procedimiento para su implantación, dentro del mandato del Comité de Comercio contenido en la resolución 101 (VI) (E/CN.12/410).

2. Que las conclusiones del grupo de expertos sean sometidas por la Secretaría de la CEPAL, con sus propias observaciones y las que reciba de otras organizaciones internacionales, directamente a los Gobiernos Miembros para su consideración y comentario. Cumplido este trámite, y en

su oportunidad, la Secretaría de la CEPAL dará la mayor divulgación a los documentos remitidos a los Gobiernos.

3. Que el estudio del grupo de expertos, las observaciones de la Secretaría de la CEPAL y de otras organizaciones internacionales y las consideraciones y comentarios de los gobiernos sean a su vez remitidos al Comité de Comercio. En el caso de no ser posible la presentación del informe definitivo en la próxima reunión del Comité de Comercio, la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL presentará un informe preliminar sobre el estado de los trabajos del grupo de expertos.

COMERCIO DE PRODUCTOS TRADICIONALES

*Resolución 4 (I) aprobada el 29 de noviembre de 1956*  
(E/CN.12/C.1/11)

*El Comité de Comercio,*

*Considerando:*

Que la Secretaría ha preparado y presentado a este Comité un estudio sobre *El comercio interlatinoamericano de productos en 1954 y 1955 y su situación y perspectivas en 1956* (E/CN.12/C.1/5), en el que se analiza el intercambio regional de algunos productos básicos y se exponen los principales problemas y obstáculos que han afectado al mismo;

Que entre esos problemas se destacan los relativos a los sobrepuestos de algunos productos; al comercio de ciertos rubros a través de convenios que por su corta duración crean situaciones de incertidumbre o provocan interrupciones del intercambio; a la participación, en algunos casos, de monopolios estatales en el comercio de importación o exportación; a la desviación hacia otras procedencias de adquisiciones de productos realizadas habitualmente dentro del área, etc.;

Que es necesario asegurar mercados estables para los productos tradicionales del intercambio latinoamericano, constituidos preferentemente por materias primas y alimentos, y restablecer ciertos equilibrios en determinadas corrientes de ese intercambio;

Que medidas adoptadas recientemente por diversos países latinoamericanos en materia de política comercial indican la tendencia hacia la liberalización y multilateralización del comercio exterior de esos países, así como el deseo de eliminar prácticas comerciales restrictivas o que se han convertido en obstáculos a una continua expansión del intercambio interlatinoamericano; y

*Tomando nota* de que de acuerdo con la Resolución 1 (I), los países latinoamericanos que mantienen convenios bilaterales de pago están dispuestos a adoptar, en la oportunidad que juzguen adecuada, igualdad de cotización en los respectivos mercados de cambio de las monedas de cuenta con las de libre convertibilidad, para las mismas operaciones; y que esa igualdad de cotización de las monedas de cuenta permitirá eliminar prácticas discriminatorias en el intercambio interlatinoamericano de algunos productos naturales de países de la América Latina,

*Resuelve:*

1. Tomar nota con satisfacción del estudio presentado por la Secretaría sobre *Comercio Interlatinoamericano de*



*Productos en 1954 y 1955 - Situación y Perspectivas en 1956* (E/CN.12/C.1/5) y solicitar a la Secretaría la continuación de este tipo de estudio y su ampliación a nuevos productos;

2. Recomendar a los gobiernos:

a) que en lo que respecta al intercambio interlatinoamericano de productos tradicionales o básicos (productos naturales, materias primas y alimentos) procuren seguir una política de liberalización gradual, ya sea en forma unilateral o a través de convenios bilaterales o multilaterales, con el fin de estimular y facilitar dicho intercambio, y asegurarle mayor estabilidad y equilibrio;

b) que la comercialización de esos productos se haga entre los países latinoamericanos a precios internacionales y en condiciones similares a las de su comercio con otros países del mundo; y que en igualdad de precios y otras condiciones, se procure en lo posible la adquisición de esos rubros dentro de América Latina y en cuanto lo permita el régimen de comercio exterior de los países del área;

c) que de acuerdo con las condiciones imperantes en el mercado mundial los países deficitarios de tales productos los adquieran, en lo posible, en las fuentes habituales de abastecimiento dentro de América Latina, en la medida en que los países productores estén en situación de atender los requerimientos de sus clientes normales y, en el caso de los países que mantengan acuerdos de pago, cuando lo permitan las disponibilidades de pagos creadas en los países consumidores;

d) que en la medida de lo posible se faciliten los trámites administrativos y se eliminen ciertos monopolios estatales de importación o exportación en el grado en que afecten adversamente el intercambio de productos tradi-

cionales, salvo que las necesidades de abastecimiento de los países y su comercio interno así lo justifiquen;

e) que en el caso de que se establezcan acuerdos para el intercambio de productos determinados se procure que los mismos se efectúen por períodos suficientemente amplios como para asegurar una producción ordenada de parte del país vendedor y un abastecimiento regular del país comprador;

f) que los países limítrofes convengan entre sí las medidas necesarias tendientes a evitar el tráfico ilegal de productos entre ellos, y a orientar dicho tráfico por los cauces regulares.

LUGAR Y FECHA DEL PRÓXIMO PERÍODO DE SESIONES

*Resolución 5 (I) aprobada el 29 de noviembre de 1956*  
(E/CN.12/C.1/12)

*El Comité de Comercio,*

*Teniendo en consideración* el artículo 2 de su Reglamento,

*Considerando* la moción presentada por la Delegación de Bolivia en el sentido de que se procure aprovechar la celebración del séptimo período de sesiones de la Comisión Económica para América Latina en la ciudad de La Paz en 1957 para reunir en su seno al Comité,

*Expresa* su agradecimiento al Gobierno de la República de Bolivia por su generosa invitación y

*Resuelve* solicitar a la Secretaría Ejecutiva de la Comisión que tome las medidas que juzgue oportunas para que, de ser posible, el segundo período de sesiones del Comité se celebre en La Paz, al mismo tiempo que el séptimo período de sesiones de la Comisión.

## APÉNDICES

### I

*Discurso pronunciado por el Excelentísimo Señor Don Osvaldo Sainte-Marie, Ministro de Relaciones Exteriores de Chile, en la Sesión inaugural el día 19 de noviembre de 1956*

Una vez más se congregan los representantes de los estados miembros de la Comisión Económica para la América Latina, a fin de encarar la solución de algunos problemas que afectan profundamente la vida de sus pueblos con el valioso aporte técnico y científico de este organismo, que ha pasado a constituir una de las expresiones más ciertas y constructivas de cooperación internacional.

Iniciamos hoy día una labor de vastos alcances y proyecciones para nuestro continente: "Resolver los problemas prácticos que impiden o entorpecen la intensificación del comercio interlatinoamericano", para dar cumplimiento a los propósitos que se tuvieron en vista al crear en Bogotá en septiembre de 1955, este Comité de Comercio que inaugura sus sesiones.

S.E. el Presidente de la República y el Gobierno de Chile observan la realización de esta Conferencia con profunda satisfacción. No sólo nos brinda la oportunidad de contar entre nosotros a calificados representantes de naciones vinculadas a nuestro país por particulares lazos de amistad, sino que nos permite también comprobar que ya se está materializando una aspiración largamente sentida por Chile.

En el último período de sesiones de la CEPAL, nuestra Delegación, conjuntamente con la del Uruguay, tuvo el honor de patrocinar la creación de este Comité de Comercio que, en líneas generales, deberá echar las bases para promover un mayor entendimiento y cooperación, de carácter regional, respecto de los problemas que dicen relación con el comercio de nuestras naciones.

Con esta actitud, la Delegación de Chile no hizo otra cosa que reafirmar una política que ha sido tradicional de nuestros gobiernos. Permittedme recordar en esta oportunidad que desde los primeros años de nuestra Independencia la Cancillería chilena, guiada por el espíritu visionario de Don Andrés Bello, trazó una línea de política comercial destinada a intensificar las relaciones de los países latinoamericanos. Bajo su inspiración, nuestro país celebró numerosos convenios comerciales en los que se pactó un tratamiento excepcional para el intercambio de los productos originarios de nuestros países. La creación de este Comité y vuestra presencia son una confirmación del genio de aquel ciudadano ilustre que fructificará en nuestra tierra y que, por la trascendencia de sus obras pertenece a América.

En los últimos años la CEPAL ha logrado realizar progresos definitivos en la imprescindible consideración teórica de los problemas económicos de los países de este Continente. Muchas veces se ha dicho y con razón, que la CEPAL nos ha permitido conocer aspectos ignorados hasta ahora, de la realidad de América Latina.

La creación del Comité de Comercio inicia una nueva etapa en la ya fructífera existencia de este organismo internacional. Significa que se ha superado el análisis teórico de los problemas, para entrar de lleno en el orden de medidas prácticas que les den solución. Con su estudio sobre el comercio interlatinoamericano, la CEPAL ha agotado la consideración analítica del tema, para permitir, sobre bases seguras, la acción

de los Gobiernos, que como lógica consecuencia habrá de seguir a vuestras deliberaciones.

Durante los últimos años hemos observado el ejemplo de algunas unidades regionales que buscan la solución de sus problemas comunes en un nivel que excede al de las comunidades nacionales que las integran. La Organización de Cooperación Económica Europea, la Unión Europea de Pagos y la Comunidad Europea del Carbón y el Acero son manifestación de esta tendencia.

Dentro de este mismo orden de ideas, pensamos que el Comité de Comercio de la CEPAL es un reflejo de principios análogos a aquellos que han inspirado la acción de las naciones europeas. Sostenemos que el incremento del comercio regional no debe ser logrado en desmedro del intercambio económico con otras áreas. El Gobierno chileno tiene el convencimiento de que la expansión del comercio en sentido mundial

es una garantía de estabilidad para todas las naciones. Pero, la experiencia de países y grupos de países, nos demuestra que la cooperación y el entendimiento entre unidades con intereses comunes, y la consideración de los problemas económicos en función de un mercado más amplio que los exclusivamente nacionales, son requisitos indispensables para un armónico desenvolvimiento continental y para el logro, con sentido de permanencia, de la prosperidad que anhelan los países de América Latina.

Al inaugurar el primer período de sesiones del Comité de Comercio de la Comisión Económica para América Latina, os expreso, señores Delegados, en nombre de S.E. el Presidente de la República la satisfacción con que se os recibe en nuestro país y la seguridad que abrigamos de que vuestros trabajos tendrán el éxito que esperan los pueblos de nuestro Continente.

## II

### *Discurso pronunciado en nombre de las delegaciones por el señor Antonio Correa do Lago, representante del Brasil, en la Sesión inaugural el día 19 de noviembre de 1956*

Quiso la extrema gentileza y quiso la amable confianza de los Jefes de Delegación al Primer Período de Sesiones del Comité de Comercio de la Comisión Económica para América Latina que, en esta sesión inaugural, la palabra de Brasil interpretase los sentimientos con que concurrimos a esta conferencia en Santiago. Sólo accedí a aceptar este honroso encargo porque estoy seguro de que no hay entre nosotros discrepancia o divergencia alguna en cuanto a la oportunidad misma de este certamen, en cuanto a su utilidad para que intercambiamos opiniones sobre problemas que nos son comunes, para que ahondemos en el estudio de esos problemas con la franqueza, con el respeto recíproco y con el sentido del bien común que son el patrimonio de la familia panamericana, nuestra norma de bien vivir, nuestra línea de conducta internacional, cuya constante es la convicción de que, conjugando nuestros esfuerzos, nos será más fácil conquistar nuestro futuro. También creo no equivocarme al decir que, en el fondo de nuestros corazones se anida la auspiciosa certidumbre de que la complejidad de los asuntos que la CEPAL programó para nuestros trabajos se verá amenizada por la atmósfera de hospitalidad que Santiago nos proporciona y por la solícitud de que nos rodean nuestros hermanos chilenos.

Acabamos de oír los acogedores votos de bienvenida que nos dió el Canciller señor Osvaldo Sainte-Marie, a nombre de su Gobierno. Sus palabras constituyen un incentivo más para que trabajemos con disposición y provecho.

En este ambiente quizás nos sea menos arduo llegar a las soluciones que tenemos por meta, con resultados que satisfagan los propósitos a que obedece la convocatoria del Comité de Comercio, propósitos que se ajustan a la necesidad, por todos nosotros sentida, de abrir nuevos rumbos a la convivencia latinoamericana. De hecho, el valor mayor de esta reunión está, a mi juicio, en que pondrá de manifiesto la conciencia que tomó posesión de nosotros respecto a la urgente conveniencia de perfeccionar nuestro sistema de cooperación, a fin de que el progreso de cada una de nuestras repúblicas contribuya efectivamente al progreso de la colectividad latinoamericana.

Esa conciencia de que el bien de todos no es tan sólo la suma, sino también la condición del bien de cada uno, es responsable de nuestra presencia en Santiago y será la garantía de un trabajo fecundo. Desde luego que ninguno de nosotros espera que de aquí salgamos con sistemas ya armados, en que la cooperación que aspiramos a establecer pase a operar de la noche a la mañana, con eliminación inmediata de los males que nos aquejan y las insuficiencias que nos atribulan. Sabiamente, y como para recomendarnos paciencia y humildad en el trato de los problemas del temario y en la búsqueda de soluciones, la propia CEPAL nos advierte de las dificultades que tenemos por delante y nos aconseja comedimiento en nuestros pasos. De todos modos, ese debate colectivo de los problemas de comercio, de pagos y de mercados va a revelar la madurez con que ya encaramos una aproximación más íntima entre nuestras economías y los medios que ideamos para que, sirviéndose recíprocamente, sirvan más eficientemente a cada uno de nuestros países.

Las contribuciones que la CEPAL viene haciendo desde su creación para que América Latina conozca bien su economía nunca serán sufi-

cientemente enaltecidas. Disponemos hoy de un repertorio de informaciones que nos muestran a nosotros y al mundo lo que son nuestras realizaciones y nuestras insuficiencias en el campo económico. No necesitamos destacar el valor de esos estudios para aquilatar la magnitud de la tarea que nos corresponde realizar en la obra de recuperación del atraso relativo en que nos encontramos.

Sin embargo, quiero destacar en forma particular ese esfuerzo más reciente que la Comisión acaba de emprender, ofreciéndonos los resultados de una encuesta cuyas conclusiones irán a proporcionar bases para el estudio de procesos que nos permitan avaluar las posibilidades de perfeccionar nuestras relaciones económicas, permitiendo así a las poblaciones de la región un mayor lucro de renta efectiva con el mismo esfuerzo empleado.

Bien comprendo las dificultades que la CEPAL tuvo que afrontar para llevar a cabo esa tarea pionera, gracias a la cual podremos meditar, en conjunto, sobre la realidad que vivimos en el campo del comercio exterior, buscando caminos y dispositivos que nos permitan superar obstáculos y prevenir problemas.

Con mucho acierto y gran objetividad nos señala la CEPAL en sus trabajos que hay una graduación en los problemas a tratar. La cuestión de los pagos está puesta correctamente en primer plano; siguen por su orden, el incentivo al intercambio recíproco y una cooperación más íntima que nos permita a todos una mejor utilización del potencial económico de nuestros países.

En la documentación reunida por la Comisión a lo largo de casi un decenio comprobamos que la realidad comercial y económica de América Latina exige de nosotros un primer y enérgico esfuerzo en el sentido de remover algunos serios obstáculos que gravitan sobre nuestros balances de pagos. Es trabajo urgente en el momento actual, en que los sistemas de pagos son reexaminados a cada paso en el escenario internacional a fin de ajustarlos a la evolución que experimenta la economía mundial.

Por desgracia, los índices de intercambio entre los países latinoamericanos están aún desproporcionados a sus niveles globales de comercio, lo que nos demuestra cuánto nos queda por hacer para abrir, con carácter recíproco, a los países de la región, nuestros ya amplios mercados, que se expanden rápidamente con el crecimiento de la renta y de las poblaciones locales. Parece justo convenir que las perturbaciones cambiarías que hemos enfrentado, y que han creado difíciles problemas de pagos, constituyen un elemento de acción negativa en la eliminación de los obstáculos que están entorpeciendo un movimiento más amplio de bienes y servicios entre nuestros pueblos.

La realidad económica de América Latina en su conjunto —es también la CEPAL la que nos lo demuestra— nos da derecho a esperar que en un plazo no muy largo podremos llegar a colocar al servicio de nuestros pueblos y del mundo las potencialidades que la Providencia nos otorgó.

Tenemos en la región latinoamericana diversidad de climas y de recursos naturales; el elemento humano es reconocidamente capaz y el pasado de nuestras realizaciones se presenta como endoso del futuro que tenemos por meta y que habremos de construir conjuntamente.

Sería ocioso recordar aquí las dificultades a que se enfrentó el comercio internacional de posguerra. Es problema que aun hoy lanza sus reflejos sobre la economía de gran número de países. América Latina recibió, de modo intenso, el impacto del período bélico. A pesar del impulso que las dificultades internacionales dieron a nuestro desarrollo, el desgaste acentuado que sufrió el relativamente pequeño acervo de capital fijo de que disponíamos, concurrió, en muchos casos, a agravar nuestro comercio externo, al restablecerse la normalidad en el escenario internacional.

Además de tener en su contra una estructura económica de baja rentabilidad per capita, de una productividad global pobre y de una pauta vulnerable de exportación, tropezaba América Latina con las dificultades derivadas del desorden que acometía al sistema internacional de pagos. No eran sólo las prácticas restrictivas de cuño proteccionista que se desarrollaban en varios países las que entorpecían los pagos; eran también las medidas de defensa de los niveles individuales de intercambio de los balances de pagos, que exigían que cada país se acautelase más y más en los contactos comerciales que mantenía con el exterior.

Proliferó entonces el régimen de comercio controlado y bilateralizado, en el esfuerzo casi universal de evitar que el desequilibrio existente en la participación de la renta mundialmente formada se transformase de efecto en causa de estancamiento o depresión en varias economías nacionales.

No es pues de admirar que existan los cruciales problemas de pagos que enfrentamos en América Latina. Con los ingresos cambiarios prácticamente formados de las entradas de exportación, y dependientes, por tanto, de las fluctuaciones de los precios internacionales de algunos productos primarios, teníamos forzosamente que evitar el efecto depresivo del estancamiento de los mercados sobre los niveles globales de aquellos ingresos. Y si muchos de nosotros nos vimos forzados a disciplinar rígidamente en bases bilaterales nuestro intercambio con el exterior, no siempre nos fué posible pensar en soluciones alternativas para nuestro comercio recíproco, dada la dependencia en que estuvimos de los grandes mercados, y limitados asimismo a unos pocos productos de exportación.

Sin embargo, el problema de los pagos entre los países de América Latina siempre mereció una atención muy especial. Varias providencias fueron concertadas bilateralmente para obviar las dificultades más agudas. Si bien no podemos aceptar como resultados plenos las soluciones encontradas, tampoco debemos desconocer que impidieron agravar sensiblemente los males que nos castigaban. Casos hay en que conseguimos realizar grandes progresos en lo que concierne al volumen global de intercambios; al mismo tiempo, los medios de pago así creados evitaban el debilitamiento de nuestra posición en otras monedas.

Al estudiar en esta reunión fórmulas capaces de facilitar los pagos entre los países del área, debemos tener presente, no sólo las tendencias de la coyuntura internacional, sino también los problemas peculiares de nuestro intercambio recíproco.

La CEPAL nos ofrece sugerencias que serán muy útiles como punto de partida para nuestros debates sobre el particular. Estoy seguro de que habremos de ajustarlas a las exigencias de nuestras políticas económicas y a la posición de nuestro comercio externo.

No es fácil llegar a un denominador común ampliamente satisfactorio, en un primer movimiento y ante la diversidad de estructuras económicas con que nos encontramos dentro de la región. Mas existen, sin duda, medidas que podemos adoptar con el fin de ofrecer mayores facilidades de pagos y, en consecuencia, mayores posibilidades de desarrollo del comercio en el área.

La búsqueda de soluciones adecuadas para los problemas de pagos entre los países latinoamericanos debe constituir, en realidad, el paso inicial para entendimientos colectivos más amplios. Por otro lado, debemos procurar crear condiciones propicias para el fortalecimiento del intercambio regional.

Cuando contemplamos la realidad de nuestro comercio recíproco en los últimos años, comprobamos que los progresos hechos exigieron de nuestra política comercial un gran poder de adaptación, pues en algunos casos la capacidad complementaria que las respectivas economías presentan no encuentra condiciones satisfactorias de mercados para materializarse en forma de intercambio efectivo. El problema de los precios y del transporte siempre dificultó el progreso que todos deseamos y de no mediar los regímenes especiales de comercio y de pagos que adoptamos entre muchos de nosotros, probablemente habríamos experimentado un retroceso sensible en el intercambio mutuo en algunos casos.

Sin embargo, no existe un régimen especial de comercio y de pagos que pueda eliminar las barreras creadas por la baja productividad, por los altos costos y por los precios inflacionarios.

Debemos empeñarnos en adoptar medidas de incentivo para nuestro intercambio recíproco, pero ante todo precisamos tener presente que la mayor defensa de ese comercio estará constituida por las buenas condiciones técnicas y económicas de nuestra producción.

Los estudios de la CEPAL llamaron nuestra atención sobre la necesidad de que procuremos armonizar nuestras economías individuales para servir mejor nuestros intereses comunes mediante el aprovechamiento más adecuado de los factores de producción disponibles.

Trátase de un problema de gran envergadura, que demandará un acucioso estudio y profunda meditación, para que los pasos que vayamos a dar se ajusten a la realidad de nuestras estructuras económicas y nos permitan alcanzar, sin tropiezos ni desperdicio de esfuerzos, los elevados propósitos de una cooperación más íntima que preste real expresión en el campo económico a nuestra capacidad de producir mejor juntos en beneficio de todos y de cada uno de nuestros países.

Hechas estas observaciones, señor Presidente, permítame que termine con una palabra de fe, inspirada en la certeza profunda, más que en la simple esperanza, de que, con paciencia y buena voluntad, habremos de alcanzar aquel estado de convivencia económica que facilitará en todo lo posible el aumento de productividad de nuestras economías y la consecuente elevación del nivel de bienestar de nuestras poblaciones. Nuestra gran responsabilidad es estudiar aquí, para ulterior apreciación de nuestros gobiernos; aquellas sugerencias que, atendiendo a la realidad de nuestros respectivos países, nos permitan alcanzar en el campo económico resultados que estén a la altura de nuestra solidaridad política y cultural.

### III

#### *Discurso pronunciado por el señor Arturo Maschke, Presidente del Comité de Comercio, en la sesión inaugural el día 19 de noviembre de 1956*

Mis primeras palabras sean la expresión de mis agradecimientos por la gentileza que han tenido las Delegaciones asistentes al designarme para presidir sus reuniones, en el período inicial del Comité de Comercio de la Comisión Económica para América Latina.

La resolución N° 101 aprobada en el VI período de sesiones de la CEPAL, celebradas en Bogotá en el mes de Septiembre del año 1955 dio origen al Comité que hoy inicia sus labores.

Superadas ampliamente las etapas preliminares en el campo de la investigación y difusión de los problemas inherentes al comercio interamericano, por los exhaustivos informes emitidos por la Comisión Económica para América Latina, surge de los acuerdos de Bogotá una nueva y necesaria concepción en el plano de las soluciones prácticas, creándose con tal objeto, un instrumento al servicio de la cooperación

interamericana, que procurará la intensificación del comercio recíproco, sin detrimento de la aspiración de todos sus miembros de acrecentar, sobre sólidas bases, las corrientes del intercambio en otras áreas.

El logro de estas finalidades es inseparable de una decidida y bien orientada acción dirigida a remover y corregir los entorpecimientos que entaban y retardan el ritmo progresivo del comercio exterior.

Tal esfuerzo comprenderá un detenido análisis y una cuidadosa revisión de los sistemas de pago, modalidades inherentes a la política económica, insuficiencia de los mercados nacionales, problemas derivados de los transportes marítimos y todos aquellos que interfieran las buenas normas del intercambio.

Es innegable que en los últimos tiempos se observa una clara tendencia hacia una gradual liberalización en las relaciones comerciales,

cuyas corrientes aspiran a traspasar los límites de un bilateralismo rígido para alcanzar los beneficios del multilateralismo progresivo.

Está definida orientación que asoma en nuestros días informando el espíritu de las nuevas modalidades en las transacciones internacionales también estuvo presente en los principios que dieron vida a los convenios concertados en Bretton Woods.

Cabe recordar que entre los fundamentos en que descansa la organización del Fondo Monetario Internacional aparece la recomendación de un sistema de pagos multilaterales en las transacciones corrientes entre los miembros y la eliminación de restricciones en la concesión de cambios internacionales que pudieran perturbar el crecimiento del comercio mundial.

Sin embargo, han subsistido hasta ahora condiciones que impiden eliminar en mayor grado las causas que generan el tratamiento bilateral.

No será posible desconocer que las escasas disponibilidades de monedas convertibles han llevado a numerosos países latinoamericanos a concertar arreglos recíprocos que les permitan atender con monedas de cuenta las imperiosas necesidades de su intercambio.

Ello no obstante, serán objeto de atenta consideración las experiencias recientes, que contemplan y establecen, en cierta medida, fórmulas multilaterales de transferencias.

Constituirá un verdadero incentivo para adoptar estas prácticas, el progreso hasta ahora alcanzado por la Organización Europea de Cooperación Económica, a través del mecanismo de la Unión Europea de Pagos y no serán ajenos a estos propósitos los acuerdos celebrados últimamente por algunos países latinoamericanos, al participar en áreas de transferencias, que aunque circunscritas, importan un considerable avance en los anhelos de convertibilidad tanto tiempo postergados.

Entretanto, este Comité podrá servir como medio de cooperación del comercio interlatinoamericano, aportando el resultado de sus investigaciones y estudios, inspirado en el propósito de obtener una estrecha coordinación de los variados y dispersos convenios vigentes y en la voluntad para encontrar equitativas bases que hagan practicable la transferencia de los saldos de las cuentas bilaterales dentro y fuera del área.

Bien se comprende que una labor semejante no esté exenta de dificultades en sus primeras etapas, debido a la complejidad de los factores que intervienen; pero el elevado espíritu de cooperación y el profundo interés de los países latinoamericanos en estos problemas, permitirán encontrar los métodos de acción que hagan posible establecer un sistema de transferencia de saldos para llegar paulatinamente al régimen de pagos multilaterales, facilitando así gradualmente las transacciones de bienes y servicios.

En síntesis, la finalidad de impulsar el comercio exterior por las vías diversificadas del multilateralismo, se funda en sólidos principios económicos dirigidos a mejorar las condiciones en que los miembros

participantes puedan atender los requerimientos de su Balance de Pagos.

Los diversos obstáculos que limitan las corrientes del intercambio retardan las expectativas de un desenvolvimiento armónico y progresivo de la región y alejan evidentes posibilidades de elevar sustancialmente los niveles de vida de sus habitantes.

Un ámbito de mayor libertad en las transacciones internacionales habrá de confrontar a las industrias establecidas a una sana y creciente emulación, que las llevará a aumentar su eficiencia productiva, como también a exceder la órbita de los mercados locales.

Serán precisamente aquellos productos industrializados que tienen su base y justificación económica en las condiciones naturales de cada país, las que encuentren en los mercados regionales su verdadera complementación.

El empleo más ventajoso de los recursos exportables, canalizados dentro de una eficiente organización del comercio exterior, será una acción dinámica al servicio de la estabilidad y crecimiento económico de las Naciones latinoamericanas.

Tal convicción quedó robustecida con el amplio apoyo prestado por los países participantes en el Sexto período de sesiones de la Comisión Económica para la América Latina celebradas en Bogotá, al establecer este Comité, como un órgano permanente, en condiciones similares al que existe en Europa desde el año 1948.

La Comisión Económica para la América Latina, en sus informes periódicos acerca del intercambio latinoamericano ofrece un valioso material para dilucidar las principales circunstancias que crean factores negativos a la intensificación del comercio hemisférico y su consiguiente repercusión en otras áreas.

De esos estudios fluye con claridad, un vasto horizonte y una fundada esperanza en el porvenir del desarrollo económico continental cada vez más vigoroso, en la medida en que se alcancen fórmulas de recuperación a los escollos que hoy se oponen a su más amplio desenvolvimiento.

Las distinguidas Delegaciones de los países aquí representados tendrán la oportunidad de conocer y apreciar los abnegados esfuerzos de la Comisión Económica para la América Latina y fruto de ellos es la documentación presentada que constituye una valiosa contribución a los problemas de América.

Estoy cierto que esta Reunión abrirá nuevas sendas a la cooperación interamericana, de la cual tanto esperan los habitantes de estas regiones.

La confrontación de vuestras valiosas experiencias ante los trascendentes problemas que la intensificación del comercio exterior presenta en la hora actual habrá de constituir un generoso aporte al bienestar de nuestros pueblos.

#### IV

#### *Exposición del Dr. Raúl Prebisch, Director Principal a cargo de la Secretaría Ejecutiva, en la sesión inaugural el 19 de noviembre de 1956*

Es ya muy grande, aunque en forma alguna pesada, la deuda que las Naciones Unidas tienen hacia el Gobierno de Chile que, con la presencia del Excelentísimo Señor Ministro de Relaciones Exteriores, ha querido ratificar una vez más el apoyo que en todo momento viene prestando a esta organización. Señor Ministro: en nombre del Secretario General de las Naciones Unidas, y en el mío propio, agradezco esta actitud invariable de su Gobierno. A sus palabras confortadoras se han unido otras del Señor Presidente del Comité que también debo agradecer con toda cordialidad y finalmente, aunque no en último orden, desear expresar mi reconocimiento más sincero al señor Jefe de la Delegación del Brasil, por sus frases tan llenas de estímulo para esta organización, frases que vienen a sumarse a las que hace poco tuve el honor de oír de labios del Señor Presidente de la República de su país, cuando me encontraba en Río para inaugurar los cursos de capacitación en materia de desarrollo económico que patrocinan conjuntamente la CEPAL y la Administración de Asistencia Técnica.

##### *1. Oportunidad del Comité*

Este Comité no es una improvisación. Es una idea que viene de tiempo atrás, puede decirse que desde las primeras sesiones de la CEPAL. Si

se ha tardado algunos años en realizarse, el Comité no se ha concretado ni antes ni después del momento en que debía hacerse, pues la Secretaría Ejecutiva, obedeciendo al mandato de los gobiernos, ha podido ahondar en el estudio de los problemas del comercio internacional, y muy en particular en los del comercio interlatinoamericano. Por otra parte, las deliberaciones de la Comisión han sido sumamente fructíferas en estas materias, y creo que ha llegado el momento de pasar de las deliberaciones a la acción concreta en virtud de las grandes posibilidades que en este momento se plantean al comercio latinoamericano. Este Comité está llamado precisamente a aprovechar esas posibilidades.

No es este, por cierto, un tema que se haya elegido aisladamente de los demás. El comercio internacional no se ha tomado como fin en sí mismo, sino como un instrumento eficaz y vigoroso para promover el desarrollo económico de estos países. Esta es una de las ideas primordiales que aparecen en la serie de trabajos de dilucidación y esclarecimiento que se han venido llevando a cabo en esta Secretaría y que han ido formando un cuerpo de principios teóricos, de los cuales han surgido en las discusiones de la Comisión ciertas orientaciones y normas de acción práctica que podrán servir en ciertos momentos en que parece llegada la hora de actuar en forma concreta.

Sin embargo, lo que puede ser muy claro para nosotros, que estamos reunidos con el fin de discutir estos problemas, acaso no lo sea tanto en vastos sectores de la opinión de América Latina y fuera de ella, para los cuales todavía parecen existir una serie de contradicciones en cuanto a la interpretación del papel que desempeña el comercio exterior en la vida económica y en el ritmo de desarrollo de los países latinoamericanos. Ello se debe quizás a que estas ideas de la CEPAL no han sido objeto de suficiente divulgación o también a que han surgido o se han presentado en forma fragmentaria. En consecuencia, al tener ocasión de hablar en esta primera reunión del Comité, he pensado que 'acaso fuera conveniente hacer un esfuerzo de condensación de las ideas fundamentales sobre estas materias que se han ido desenvolviendo en el seno de la CEPAL, con el fin de contribuir a disipar en esta forma muchas confusiones y de rectificar frecuentes malos entendidos acerca de estos problemas, que son de primordial importancia para el desarrollo económico latinoamericano.

## 2. Confusiones acerca del comercio exterior

En mis frecuentes viajes a través de América Latina he podido comprobar que todavía prevalecen ciertas formas de exclusivismo y unilateralidad en la interpretación de estos hechos, y ello repercute muy seriamente sobre la política económica de nuestros países. Algunos sostienen que hay que poner todo el acento en el comercio exterior, desentendiéndose de la industrialización; otros, por el contrario, que hay que concentrarse sobre la industrialización y que el comercio exterior debe pasar a un segundo plano. Unos condenan la protección aduanera; y otros la defienden como una medida indispensable de industrialización. Hay quienes ven la solución fundamental en la expansión del comercio interlatinoamericano; y quienes, en cambio, temen que cuanto se haga en este sentido podría repercutir en forma perniciosa sobre las corrientes tradicionales del intercambio con los grandes centros industriales.

En realidad, no hay contradicción entre estas proposiciones ni se excluyen unas a otras. No existe incompatibilidad alguna entre un pujante desarrollo del comercio exterior y la industrialización. Y el propósito fundamental de alentar el comercio interlatinoamericano, que reúne a los gobiernos esta tarde, tampoco se contraponen a las formas tradicionales de expansión del comercio exterior. Quisiera dedicar algunos minutos a exponer estas ideas, porque considero que en el momento de iniciar las tareas del Comité es necesario un punto de partida claro y preciso.

## 3. Equilibrio dinámico entre producción primaria e industrialización

América Latina tiene el ritmo de crecimiento de población más alto del mundo y está por otra parte empeñada en asimilar las técnicas modernas en incesante evolución para aumentar su productividad y elevar el nivel de vida de sus masas. De estos dos hechos están surgiendo una serie de fenómenos, en los cuales la industrialización desempeña un papel de importancia decisiva. A medida que la técnica productiva moderna penetra no sólo en las actividades exportadoras, sino en las actividades internas de un país, es un hecho de observación común que se requiere una menor proporción del incremento anual de la población activa en las actividades exportadoras y en el resto de las actividades primarias. Corresponde precisamente a la industrialización el papel de absorber esa población que ya no se requiere en la producción primaria y el artesanado en virtud del progreso técnico, para emplearla con mayor productividad en las actividades industriales o en otras actividades urbanas. Por lo tanto, no hay contradicción alguna entre la industria, por un lado, y la agricultura, por otro. Antes al contrario, cuanto más honda es la penetración de la técnica en esta última, cuanto mayor es la tecnificación agrícola, tanto más necesaria resulta la industrialización para no frustrar las consecuencias de la mayor productividad en el campo, para dar trabajo a aquella parte del incremento de la población activa que ya no es necesaria en la producción primaria. Se trata, pues, de dos formas complementarias del desarrollo de la economía, y es función esencial de la política económica procurar que, conforme un país se desarrolla, vaya habiendo una relación adecuada de la agricultura y otras formas de producción primaria con la industria. El éxito de una buena política económica consiste en respetar esa relación de equilibrio. Esta relación, lejos de ser arbitraria, obedece a hechos inexorables; no es desde luego persistente, en cuanto no se trata de una cristalización perdurable de ciertas situaciones, sino de

una serie de equilibrios que se van desplazando con el tiempo a medida que crece un país. El país que viola ese equilibrio introduce factores de perturbación en su desarrollo económico.

## 4. Industrialización forzada e industrialización insuficiente

El afán de forzar la industrialización más allá de esta relación adecuada —lo hemos visto en América Latina— ha traído consecuencias perniciosas. Cuando un país aplica una política de fijación artificial de cambios o precios para los productos de exportación, o adopta medidas también artificiosas para expandir ciertas actividades internas, acaba por sustraer factores productivos que podrían haber servido a provechosas exportaciones, y llega a resultados contraproducentes para la propia industria, porque en última instancia se priva al país de materias primas y bienes de capital que sólo podían conseguirse a través de un creciente comercio exterior y que son indispensables al crecimiento de aquélla.

Pero no son sólo estos errores por exceso los que deben llamar nuestra atención. También se dan fenómenos de signo contrario. Si la política económica se orienta equivocadamente hacia el desarrollo exagerado de ciertas actividades productivas primarias, en desmedro de la industrialización, se origina asimismo un grave perjuicio al país. ¿Qué sentido tendría conseguir un gran progreso técnico en la agricultura y en las actividades de exportación si al mismo tiempo no se toman medidas para absorber la mano de obra superflua mediante la industrialización? Cuanto más se tecnifican las actividades primarias, tanto mayor será el campo de expansión que se deberá abrir a la industria. De otro modo, la tecnificación de la agricultura no encerraría significación positiva alguna y acabaría por traducirse —a través del deterioro de la relación de intercambio— en una transferencia de los frutos del progreso técnico hacia el exterior.

Es éste un punto —el de la transferencia de los frutos del progreso técnico hacia el exterior— que la CEPAL ha considerado desde sus primeros estudios y que ha sido objeto de controversias muy sanas en ocasiones, pero también de ciertas interpretaciones que no siempre corresponden a la tesis desarrollada por nuestra organización. Por esta razón, y dada la importancia que para los países latinoamericanos tiene el problema de la relación de precios del intercambio exterior, quisiera decir algunas palabras para explicar por qué esta Secretaría ha atribuido al tema una importancia muy grande en sus estudios.

## 5. La relación de precios del intercambio

Si los países latinoamericanos no desenvuelven esa fuerza industrializadora y se afanan por estimular la técnica en sus actividades exportadoras, habrá una seria deformación en el desarrollo económico. El aumento de la productividad en las actividades exportadoras no podrá retenerse internamente en el país mediante un alza de salarios, que es la forma en que el incremento de productividad se traduce en los centros industrializados. Si hay una gran masa de población activa redundante que no encuentra ubicación profícua en el mercado interno, esa población competirá con la mano de obra empleada en las actividades exportadoras de alta productividad, e impedirá que suban los salarios. Es precisamente un fenómeno de este tipo el que nos preocupó desde los primeros momentos, pues si hay un bajo nivel de salarios internos por falta de suficiente industrialización, los salarios no podrán subir conforme el progreso técnico se cumple en las actividades exportadoras y el fruto de ello se trasladará al exterior, sin estimular el desarrollo interno de las economías latinoamericanas.

Esta es la tesis simple que hemos planteado en la CEPAL. No hemos hecho pronóstico de ninguna naturaleza acerca de lo que pasará en el futuro, pero si hemos afirmado que si dentro de los países latinoamericanos no hay un proceso de industrialización adecuado a las circunstancias y al equilibrio dinámico a que me he referido antes, el progreso técnico en la actividad exportadora tenderá a traducirse en una baja relativa de los precios de las exportaciones en contra de los intereses de los países en desarrollo.

La industrialización es uno de los factores más poderosos para actuar en contra de esa tendencia natural hacia el deterioro. Al hablar de que existe esa tendencia no queremos significar —repito— que vaya a ocurrir en el futuro un deterioro en la relación de precios del intercambio. Simplemente queremos advertir que si no se interpone un poderoso esfuerzo de industrialización que contrarie esa tendencia natural, la

relación de precios del intercambio, y especialmente la relación de salarios entre los países periféricos de la economía mundial —entre los cuales cuentan los latinoamericanos— y los grandes centros industriales, tenderá a empeorar. O sea, que a medida que el aumento de productividad permita subir los salarios en los grandes centros, el nivel de salarios en las actividades exportadoras de América Latina no subirá con la misma intensidad que el progreso técnico, de donde se derivará que la relación de salarios entre países del centro y de la periferia evolucionará desfavorablemente salvo que el proceso de industrialización vaya absorbiendo la mano de obra abundante que presiona sobre el nivel de salarios y en la medida que corresponde a la adecuada relación entre la producción primaria y la producción industrial. Con esto no pretendo simplificar una realidad mucho más compleja, sino llamar sencillamente la atención sobre algunos de los aspectos fundamentales del problema, omitiendo otros que no encuentran marco adecuado en una reunión de esta naturaleza.

No olvidemos, por lo demás, que en la relación de precios del intercambio no sólo interviene la relación de salarios sino que —sobre todo en materia de productos primarios— hay un elemento fundamental que es la productividad del suelo. Bien podría ocurrir en el futuro que, por tener que extenderse la producción a tierras de menor productividad tanto en la explotación agrícola como en la explotación minera, mejore la relación de intercambio por un efecto que podríamos llamar ricardiano, refiriéndome al economista que vio con tanta claridad el problema de la renta del suelo. Es perfectamente concebible que en este caso haya deterioro de la relación de salarios y no de la relación de precios porque ha habido un descenso en la productividad de la tierra y, en consecuencia, un aumento relativo en los precios de sus productos.

#### 6. La industrialización y el comercio exterior

Desde otro punto de vista, el proceso de industrialización debe adecuarse a las circunstancias particulares y al momento histórico en que se encuentra cada país. Además de que, la mayor parte —si no la casi totalidad— de los países latinoamericanos no puede encontrar en el desarrollo de sus exportaciones la fuerza activa que vaya absorbiendo la mano de obra redundante ocasionada por el progreso técnico, hay otro factor que si no es de carácter universal, se manifiesta en buena parte de esos países y que es el que se analiza a continuación.

Es un hecho bien conocido que los países en que no ha habido una política extraviada y en que se ha cuidado el sano desarrollo de las exportaciones, estas actividades han probado ser insuficientes para proporcionar todos los artículos manufacturados y de bienes de capital que se necesitan para el desarrollo económico. De ahí otra de las funciones dinámicas de la industrialización: proveer a la economía interna de aquellos artículos manufacturados que, dada la limitada capacidad para importar, no pueden obtenerse del comercio exterior. En la mayoría de los países latinoamericanos las exportaciones —aun en los casos en que no han tenido impedimentos— tienden a crecer con menor intensidad que las necesidades de importación. Por lo tanto, sin una política sustitutiva de importaciones, ningún país podrá alcanzar el ritmo de desarrollo que requiere en congruencia con el aumento de su población, su iniciativa y su disponibilidad de recursos naturales.

Al exponer esta tesis no me pongo en una posición incompatible con mi calidad de funcionario internacional, que por definición tiene que ver con imparcialidad los problemas del comercio exterior y no adoptar puntos de vista regionales o exclusivos. Es para mí indudable que una política de industrialización, de sustitución de importaciones, que se limite a cumplir las dos funciones dinámicas que he mencionado, no conspira contra el comercio con las demás regiones del mundo. Un país que se industrializa y sustituye las importaciones en esa forma, no está reduciendo su comercio internacional. Y cabe hacer aquí una observación de gran importancia para la concepción de una política económica: no hay que considerar a los países en desarrollo con las mismas características funcionales que los grandes centros industriales. Tengo la convicción muy arraigada de que hay que mirarlos bajo prismas muy distintos en algunas relaciones fundamentales de la economía. Los grandes centros industriales importadores de productos primarios son los que en última instancia determinan la capacidad de compra de los países de la periferia, de donde provienen esos productos primarios. Cuanto más compren esos grandes centros, tanto mayor será la capacidad para importar de estos países. En cambio, no sucede lo

mismo en el caso inverso. Mientras los grandes centros desempeñan un papel activo en la economía mundial, los países periféricos juegan un papel pasivo. Si estos últimos compraran a los centros industriales más de lo que les permite su capacidad para importar no por eso los centros habrían de adquirir mayor cantidad de materias primas. Simplemente habría un déficit de balance de pagos. La compra de estas materias primas por los centros industriales está determinada por el crecimiento de su ingreso, la elasticidad de demanda de las importaciones de tales materias primas y la política comercial más o menos restrictiva, factores todos sobre los cuales los países periféricos no pueden ejercer acción alguna.

No se quiere decir con esto que América Latina no pueda seguir una política equivocada, que conspire en última instancia en contra del desarrollo del comercio, si exagera su industrialización y toma artificialmente factores productivos que podrían emplearse con mejor provecho en las exportaciones. Esto sí que llevaría a una contracción del intercambio. Pero si se cumple el papel dinámico que le corresponde a la industria dentro de los límites a que me he referido no tiene por qué disminuir el comercio internacional. No disminuirá el volumen de las importaciones que hace América Latina de los centros industriales: simplemente cambiará la composición de esas importaciones.

Por eso mismo creo que uno de los argumentos que podrían hacerse en contra de la expansión del comercio interlatinoamericano, ha de verse también a la luz de esta afirmación. Muchos temen que si estos países llegan a una fórmula satisfactoria de intercambio de productos industriales, el comercio internacional de América Latina puede verse afectado desfavorablemente. Mi contestación es la siguiente: si esa política de complementación industrial se hace también sobre bases sanas, no tiene por qué perjudicarse el comercio con los grandes centros: será un nuevo factor que lleve al cambio de composición, pero que no llevará a afectar el volumen total de transacciones exteriores.

Tampoco es exacto, a mi juicio, el argumento de que la industrialización latinoamericana va a permitir a los grandes centros vender más que en otras condiciones. Mi posición es ésta: ni más ni menos de lo que harían sin la industrialización periférica. Solamente lo lograrán en la medida en que la aceleración del crecimiento del ingreso o la evolución favorable de las modalidades de su consumo o el debilitamiento de las restricciones comerciales de esos grandes centros permitan a los países latinoamericanos vender más en ellos.

#### 7. La protección aduanera

Una industrialización que se mantenga dentro de aquella posición de equilibrio que mencionaba al comienzo, no es antieconómica aun cuando sea protegida por derechos de aduana. En efecto, si hay población redundante que por la alta tasa de crecimiento demográfico y por el progreso técnico no se necesita en las actividades primarias, es económico emplearla en la industria, aun cuando ésta tenga una productividad inferior a la de los grandes centros y requiera una razonable protección para mantenerse. La productividad depende fundamentalmente de la densidad de capital por hombre y de la destreza de quienes trabajan. Si los grandes centros se mantuvieran en una posición estática, es claro que con el andar de los años los países que se están industrializando podrían llegar a tener un capital igual que ellos y a competir con ellos en productividad. Pero felizmente para el mundo no ocurre así. Los nuevos adelantos técnicos llevan incesantemente a formas de producción que hasta hoy han requerido un aumento muy grande de capital por hombre, y por más que los países en desarrollo vayan tratando de aumentar su capital, es muy difícil que en la evolución actual de la economía la productividad de estos países pueda llegar a igualarse a la de los grandes centros industriales. Si ello es así, no se concibe que la industria en general, con raras excepciones, pueda desarrollarse en estos países sin protección aduanera. Si se mantiene dentro de límites razonables, esa protección no es antieconómica, pues permite dar trabajo productivo a la gente que no puede ocuparse ya en la producción primaria y en las actividades artesanales. Con ello no quiere decirse que se haya de desarrollar cualquier tipo de industria. Es este un punto delicadísimo de la política económica. Hay toda una gama de diferencias de productividad entre los países latinoamericanos en su conjunto y de cada uno de ellos con los centros más avanzados. El éxito de una política económica —si su fin es elevar el nivel de vida de las masas— consiste en que se elijan aquellas industrias en que la combinación de recursos naturales y de otras condiciones favorables

representen la menor diferencia de productividad con la industria de los grandes centros. Esa es la clave de un proceso de industrialización que contribuya al máximo de elevación del nivel de vida de un pueblo.

#### 8. *Los compartimentos estancos del comercio interlatinoamericano*

En este sentido —y ello atañe muy de cerca a las deliberaciones de este Comité— considero que los países de América Latina van llegando a una situación que hay que observar con cuidado. Es un hecho sabido que los países latinoamericanos más avanzados industrialmente, han agotado casi las posibilidades de sustitución de importaciones de bienes de consumo corriente. Ya hay muy poco campo para la expansión productiva en las correspondientes industrias, como no sea en función del crecimiento de la población y del mejoramiento del ingreso. Dado que en esos países existe una tendencia crónica al desequilibrio, se ven forzados a entrar en etapas de sustitución de importaciones cada vez más complejas y que requieren alta técnica y gran densidad de capital. Muchas de esas industrias —automotores, aceros especiales, productos de la petroquímica por ejemplo— exigen un mercado más amplio que el que puede brindar el propio país. Esto no sólo ocurre en los países relativamente pequeños de América Latina, sino también en los que han avanzado más por el camino de la industrialización.

Se está llegando a un estado de cosas en que resalta cada vez más uno de los aspectos negativos del proceso de industrialización latinoamericana —con todo lo que ese proceso tiene de favorable— y es que se están desarrollando una serie de compartimentos estancos de país a país. En cada república se tiende a desarrollar todo género de industrias, sin que se haya podido establecer una comunicación que dé más vida, más oxígeno a aquellas que están luchando contra la dimensión relativamente pequeña del mercado. Más aún, muchas veces la protección, que sin duda es necesaria en medida razonable, está exagerando sus efectos. Como toda medida de estímulo, esa protección debe graduarse en dosis adecuadas. A veces se exagera, y no sólo en los derechos aduaneros, sino sobre todo en forma de licencias de cambios y permisos de importación que en ocasiones crean verdaderos monopolios internos, pues permiten a ciertos sectores industriales gozar de considerables beneficios aun cuando sus costos de producción sean muy altos por la dimensión pequeña del mercado y la baja productividad resultante. Desde el punto de vista del empresario particular, la situación es próspera, pero en cambio es sumamente desfavorable para el país. Es obvio que en estos casos, a pesar de la insuficiente dimensión del mercado no aparecen incentivos fuertes en favor del mercado común. Por otra parte, no es que la ganancia no sea conveniente; para una mayor capitalización y para estimular la buena organización industrial es necesaria. Pero entendamos bien que hay dos formas de recoger esa ganancia: una que se deriva de una mayor productividad y de un mercado más dilatado gracias a la mejor organización de la empresa y a su dimensión óptima —es decir, la forma clásica de la ganancia— y otra que es la ganancia espuria resultante de aquellas combinaciones arbitrarias. Al lado de esos casos, encontramos otros de gente esclarecida de la industria que ve el problema y que está dispuesta a apoyar fórmulas de mejor convivencia entre los países latinoamericanos en materia de desarrollo industrial.

#### 9. *Los convenios bilaterales*

Es evidente que lo más fundamental del temario de este Comité, si hemos de ver los fenómenos con un criterio de largo alcance, está en la intensificación del comercio interlatinoamericano. No hablaré aquí de todos los obstáculos, restricciones y regulaciones que han venido trabando el comercio interlatinoamericano; tampoco abordaré el problema del transporte marítimo y el de los fletes. Todo ello está ampliamente analizado en nuestros estudios, el penúltimo de los cuales acaba de entregarse impreso a los señores delegados después de haberse presentado en Bogotá en forma mimeografiada. En cambio, si quisiera referirme a los convenios bilaterales. El Jefe de la Delegación del Brasil, con mucho acierto, ha vertido aquí una expresión que he tratado de retener y según la cual los convenios bilaterales han sido en ciertos momentos un medio de defensa del intercambio entre los países latinoamericanos. Estoy persuadido de ello. Es evidente que en aquel desastre de la economía internacional de los años treinta, cuando la gran depresión, los convenios bilaterales que comenzaron a usarse entre los países latinoamericanos —entre ellos y con otros ajenos al continente— respondieron a ese empeño y en muchos casos lograron su finalidad de

proteger al intercambio de las tendencias depresivas del comercio mundial. En situaciones menos graves esos convenios siguieron utilizándose después para sustraer ciertas corrientes del comercio interlatinoamericano de los impedimentos restrictivos al comercio general impuestos ya sea por la inflación o por el propio crecimiento de estos países.

Creo que a la larga han cumplido su función de evitar que el encogimiento general de las transacciones se manifestara con igual intensidad en el tráfico entre países latinoamericanos, pero ya no son útiles cuando se trata de emplearlos como instrumento activo de una expansión de la economía y no sólo como medio de defensa. Tal es el momento que estamos viviendo en América Latina. No obstante todos sus errores, esos convenios han cumplido una función necesaria, pero ahora la cumplen en menor grado y no son instrumentos dinámicos, pues son demasiado estrechos para responder a las exigencias actuales. Que yo sepa, nadie ha creído en América Latina que esos instrumentos bilaterales eran la solución óptima. En todas partes se han tomado como expedientes transitorios, como medios para salir de una situación difícil, pero nunca han sido considerados instrumentos activos y perdurables de una política expansiva. De ahí que en ninguna parte esos convenios bilaterales se hayan combinado con una adecuada política aduanera, con una política de liberalización de aranceles. Es protección, que la industria fué recibiendo para desarrollarse en estos países, no se ha visto acompañada de medidas que excluyeran de ellas el tráfico interlatinoamericano y por lo general a las medidas restrictivas de control de cambios —cualquiera que haya sido la forma en que se aplicaran— tampoco se las consideró debidamente dentro del cuadro de los convenios bilaterales, tendiendo a su progresiva eliminación. Por lo tanto, si ha de contrarrestarse esa tendencia a irse industrializando en compartimentos estancos, no sólo será necesario ampliar progresivamente los convenios bilaterales para extender su radio de acción a más de dos países, sino que será necesario revisar toda la política aduanera y cambiaría en cuanto ésta ha creado obstáculos al comercio interlatinoamericano.

#### 10. *La idea del mercado común*

Estoy muy lejos de pretender dar una fórmula en esta materia, y menos podría hacerlo sin que los señores delegados se pronuncien antes sobre ciertos principios fundamentales que sin duda habrán de discutirse aquí. Pero no puedo dejar de hacer una reflexión. Muchas veces he visto que fórmulas generosas de aproximación económica entre los países latinoamericanos han fracasado por ambicionar abarcarlo todo, por pretender regir todas las relaciones comerciales entre dos países o grupos de países; y en todas esas ocasiones me he preguntado si, frente a esta evolución de la industria en los países más avanzados, no habría la posibilidad de arreglos más limitados antes de tratar de encontrar solución a todos los problemas. Por ejemplo, se podría elegir una serie de productos de las industrias que se van a establecer o que están todavía en estado incipiente, especialmente aquellas que son complejas y que requieren mercados amplios, y tratar de establecer ciertas fórmulas de reciprocidad industrial sobre la base de listas limitadas en que cada país sepa qué es lo que hace y adónde va sin dar la impresión que otras veces se ha dado de estar saltando en el vacío. Acaso haya llegado ya la hora favorable de plantear el problema del mercado común para ciertos productos. Déjense por el momento de lado las industrias que existen en todos los países a fin de no crearles innecesarios trastornos; y tómense aquellas que no existen aún —aquellas que están en estado incipiente— ese tipo de iniciativas que son de gran importancia pero que quizás suponen una carga demasiado grande para el país por su costo y en las cuales la ampliación del mercado podría tener efectos positivos; élijanse todas esas industrias y búsquese sobre esa base la forma de llegar a un entendimiento. Ese sería el planteamiento que yo me permitiría hacer rehuyendo fórmulas más generales por las razones que he aducido.

Es claro que la enunciación del problema en estos términos simples no significa que no haya dificultades enormes para realizar una idea de esta naturaleza. El señor Presidente, en su disertación, nos ha llamado la atención con mucha verdad acerca de que uno de los puntos fundamentales para la promoción del intercambio en estos países era reducir al mínimo el problema de las divisas libres y ello se evidente —si la interpreto bien— por cuanto gran parte de los países están afectados por el mismo problema fundamental: la falta de divisas libres. Si la promoción del intercambio latinoamericano ha de exigir de esos países disponer de divisas libres para este propósito, es evidente que habrá grandes limitaciones al desarrollo de ese intercambio y que se presenta-

rá la tendencia a emplear estas divisas no en el comercio interlatinoamericano, sino en el que se mantenga con otras zonas en las cuales hay tanta necesidad de comprar bienes de capital y otros bienes que por hora no es dable producir en América Latina. En consecuencia, en el supuesto de que pudiera haber acuerdo sobre una política de mercado común y en cuanto a la lista de productos, quedaría por resolver todavía el problema de los pagos, problema que no sólo se refiere a este intercambio de productos nuevos que podría realizarse, sino al intercambio tradicional que es objeto de serios tropiezos.

Es obvio que un sistema multilateral opera tanto más eficazmente cuanto mayor sea la superficie económica a que se extienda, esto es, cuanto mayor sea el número de países y más amplias las listas de productos a que el mercado común se refiere. Por lo demás, esa extensión tendría la virtud de eliminar formas excluyentes de intercambio, que podrían comprometer seriamente el régimen del mercado común. Para que ello no suceda, ese mercado debiera estar abierto a la incorporación de nuevos países que estén dispuestos a aplicar la política de reciprocidad que aquél lleva implícito.

También parece ser indispensable la estabilidad de las condiciones que regulan el mercado común. No es necesario demostrar que no habría incentivos suficientes para las inversiones industriales destinadas a satisfacer la demanda del mercado común si no hubiera garantías razonables de estabilidad en el tratamiento de las listas de productos.

Hay otra consideración de importancia que tener en cuenta. El objeto del mercado común es propender a formas eficientes de expansión industrial de todos los países participantes. Ninguno de ellos podría esperar a que se reproduzcan en el ámbito latinoamericano formas pretéritas de intercambio ni pretender vender sus productos industriales a cambio solamente de productos primarios. La reciprocidad industrial es esencial para el mercado común. Pero ello no significa que no haya de hacerse todo el esfuerzo necesario para acrecentar el caudal del tráfico de materias primas, sin perjuicio de ampliarlo con nuevas líneas de productos industriales. De lo contrario, el mercado común podría conspirar contra la industrialización de ciertos países en vez de cumplir sus propósitos primordiales de asentarla sobre bases más sólidas.

#### II. Necesidad de nuevas fórmulas

Todo esto requiere crear fórmulas nuevas. Hay que discernir claramente el signo de estos tiempos y alcanzarle su verdadero sentido a

muchos hechos que están ocurriendo a nuestra vista. Mientras la Europa Occidental se esfuerza en combinar sus mercados mediante formas de progresiva integración económica tendientes a corregir la manifiesta inferioridad de sus condiciones de intercambio con respecto a las que ofrecen la economía interna de los Estados Unidos y la Unión Soviética, los países de América Latina se encuentran empeñados en dividir el campo fecundo de su economía en una serie de microcosmos industriales de precaria productividad. No es volviendo al orden de cosas anterior a la gran depresión mundial de los años treinta como lograremos resolver el problema. No basta disolver los convenios bilaterales. No basta eliminar las trabas y controles. Se requiere imaginación y audacia constructiva, esa audacia que calcula riesgos para hacer efectivas grandes posibilidades por medio de fórmulas positivas de acción práctica.

Creo por todo ello que esta primera reunión del Comité de Comercio tiene delante de sí una responsabilidad tan grande como los obstáculos que hay que vencer. Descarta terminar estas palabras mías con la habitual expresión de buenos augurios en toda conferencia que comienza. Pero quisiera decir algo más. Por las funciones que ocupo, y por la confianza con que me han honrado los gobiernos miembros de esta Comisión, siento el deber de expresar en estos momentos una preocupación muy honda: en todo este empeño de industrialización —no obstante su pujanza y todas las promesas que encierra— se están realzando las oportunidades de crear el mercado común y de lograr así el máximo de productividad necesario a la elevación del nivel de vida. Si dejamos pasar estos años decisivos de la nueva etapa de la industrialización latinoamericana será demasiado tarde para hacerlo y se encontrarán obstáculos considerablemente más serios que los que hoy estorban el camino. Persuadidos de ello, quienes trabajamos en esta Secretaría venimos aquí con una gran convicción, con un sincero espíritu de imparcialidad y prescindencia nacional, como corresponde a quienes sienten sus obligaciones de funcionarios internacionales. Aquí estamos para servir a los gobiernos miembros de la Comisión en el esclarecimiento de los problemas y en la búsqueda de soluciones. No se lograrán éstas espontáneamente en el juego de las fuerzas de la economía, sino que serán el resultado de una acción consciente y deliberada en que la interpretación de los acontecimientos presentes y la previsión del futuro sepan prevalecer sobre las dificultades e intereses circunstanciales, y también sobre aquellas formas pretéritas de pensar y hacer, incompatibles ya con la necesidad de acelerar el ritmo de desarrollo económico y dar impostergable respuesta a sus exigencias sociales.

### V

#### Reglamento del Comité de Comercio de la Comisión Económica para América Latina

##### DISPOSICIONES GENERALES

###### Artículo 1

De acuerdo con la resolución 101 (VI) aprobada en el sexto período de la Comisión Económica para América Latina y en que se crea el Comité de Comercio, este Comité "se regirá por las disposiciones del Reglamento vigente de la Comisión en lo aplicable, sin perjuicio de que pueda adoptar subsidiariamente reglas especiales para su funcionamiento" (véase párrafo 8 de la resolución mencionada). Por lo tanto, en todo lo no previsto en el presente Reglamento, se aplicarán las disposiciones pertinentes del Reglamento de la Comisión.

##### PERÍODOS DE SESIONES

###### Artículo 2

En cada período de sesiones el Comité fijará después de oír al Secretario Ejecutivo el lugar y fecha de su próximo período de sesiones.

El Comité se reunirá en la sede de la Comisión, a menos que el propio Comité adopte otra decisión. El acuerdo de celebrar una reunión fuera de la sede de la Comisión estará sujeto a la aprobación de la Comisión y del Consejo Económico y Social si ello supone compromisos financieros adicionales.

En casos especiales, el Secretario Ejecutivo podrá cambiar la fecha y el lugar de un período de sesiones, previa consulta con el Presidente del Comité.

##### PROGRAMA

###### Artículo 3

El Secretario Ejecutivo, en consulta con el Presidente del Comité, redactará el Programa Provisional para cada período de sesiones y lo comunicará, juntamente con la convocatoria del Comité, a los miembros de la Comisión, a los organismos especializados interesados, al Consejo Interamericano Económico y Social, a las organizaciones no gubernamentales de la categoría A, y a las organizaciones no gubernamentales de la categoría B e inscritos en el registro, cuya asistencia se considera oportuna, junto con el citatorio al Comité.

##### MESA

###### Artículo 4

Al comienzo de cada período de sesiones, el Comité elegirá de su seno un Presidente, dos Vicepresidentes y un Relator, quienes se mantendrán en los cargos respectivos hasta el período de sesiones siguiente. Los cargos mencionados podrán ser cubiertos por reelección de sus titulares.

##### SUBCOMITÉS Y OTROS ORGANISMOS AUXILIARES

###### Artículo 5

El Comité podrá, con la aprobación de la Comisión, establecer los subcomités y órganos auxiliares que estime necesario para el mejor desempeño de sus funciones, y fijará la competencia y composición de cada uno de ellos. Podrá asimismo delegarles la autonomía necesaria para el cumplimiento eficaz de las labores técnicas que se les encomienden.



## II

### EL RÉGIMEN DE PAGOS Y EL MERCADO REGIONAL EN EL COMERCIO INTERLATINOAMERICANO



## PRIMERA PARTE

# PAGOS Y COMERCIO EN AMÉRICA LATINA

### *Sus problemas actuales*

## INTRODUCCIÓN

En el sexto período de sesiones de la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (Bogotá, Colombia, agosto-septiembre de 1955), los estados miembros de la organización acordaron establecer un Comité de Comercio (resolución 101 (VI)).<sup>1</sup> El Comité deberá elaborar y recomendar fórmulas concretas para la solución de los problemas analizados en el *Estudio de Comercio Interlatinoamericano* (E/CN.12/369 Rev. 1) u otros relativos a la política comercial, pagos, transporte marítimo e intercambio de ciertos productos. Procurará asimismo que se desarrolle una política para el tráfico interlatinoamericano en armonía con la destinada a expandir el comercio de América Latina con el resto del mundo.

En las deliberaciones de Bogotá se estuvo de acuerdo en que el primer período de sesiones del Comité debería dedicarse de preferencia al examen de los asuntos relacionados con los pagos, cuyas características habían sido ya objeto de suficiente análisis en el documento E/CN.12/369 Rev. 1.

Poco después de adoptarse la resolución mencionada, las reformas cambiarias introducidas en algunos países de América Latina, orientadas, entre otros fines, hacia el multilateralismo de su comercio exterior— produjeron alteraciones de fondo en algunas corrientes bilaterales del tráfico intrarregional, en las que para los pagos se sigue el sistema de la compensación. Los nuevos problemas surgidos—subsistentes en su mayoría en la fecha en que se publica este informe—comenzaron a despertar en América Latina preocupaciones que no sólo inciden en el futuro acrecentamiento del comercio interlatinoamericano, sino también en el objetivo, más inmediato, de mantener sus niveles actuales.

A fin de preparar para el primer período de sesiones del Comité un documento de trabajo que permitiera considerar los cambios ocurridos en materia de pagos, ampliando los datos ofrecidos en el E/CN.12/369 Rev. 1, la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL constituyó un grupo especial de tres expertos en comercio exterior.<sup>2</sup> Después de una labor preparatoria que consistió en el envío anticipado de cuestionarios, el grupo visitó, durante mayo y junio de 1956, los países latinoamericanos más vinculados con el tráfico intra-

regional. Estuvo asimismo en otros que se ven afectados también por la repercusión de las reformas antes mencionadas. El grupo se puso en contacto, en un total de siete países, con las autoridades de comercio exterior y de los Bancos Centrales, así como con funcionarios de institutos semipúblicos y de organismos privados del comercio y la producción. El presente informe sintetiza los datos y sugerencias recogidos durante la encuesta, que no sólo tocan los problemas específicos en sus fases bilaterales, sino también —y preferentemente— la posibilidad de avanzar hacia un régimen multilateral. Por razones de brevedad, el texto del informe no recoge los análisis o cifras relativos al comercio interlatinoamericano que se consignan en el documento E/CN.12/369 Rev. 1.<sup>3</sup>

La Primera Parte de este informe se divide en dos capítulos: el primero, "Los pagos y las últimas reformas cambiarias", empieza con una breve síntesis de la situación que prevalecía hasta agosto de 1955, para examinar en seguida las reformas posteriores y sus consecuencias, tanto en general como sobre los renglones de productos intermedios y manufacturas; el segundo, "Búsqueda de soluciones para problemas actuales", fundándose en la información y juicios recogidos por medio de la encuesta, analiza las bases de algunas medidas que están estudiándose en círculos competentes con el fin de salvar los entorpecimientos que aquellas reformas crearon al comercio interlatinoamericano. Por último, en dos anexos se analizan las nuevas disposiciones sobre cambios internacionales (anexo I) y se resumen las respuestas dadas en los diversos países a consultas pertinentes hechas por la CEPAL, en aquellos aspectos que serían útiles para establecer líneas generales y analizar a la vez las posibilidades de una política de tráfico multilateral en América Latina, tanto a largo plazo como durante un necesario período de transición (anexo II).<sup>4</sup> Por último (anexo III), a guisa de información, se recoge el texto de la resolución 101 (VI) que creó el Comité de Comercio.

<sup>1</sup> Una edición revisada de dicho documento (E/CN.12/C.1/2.) se puso a disposición de las delegaciones al primer período de sesiones del Comité de Comercio.

<sup>2</sup> Desde un plano más amplio que el dispuesto para la elaboración de este informe, las opiniones recogidas durante la encuesta del grupo de la CEPAL se analizan —formulándose a la vez algunas recomendaciones— en la Tercera Parte de este informe, redactada por los consultores don Eusebio Campos y don José Garrido Torres.

<sup>3</sup> El texto de la resolución 101 (VI) se inserta, como anexo III, al final de la Primera Parte de este informe.

<sup>4</sup> El grupo estuvo formado por dos consultores *ad hoc*: don Eusebio Campos, de la Argentina, y don José Garrido Torres, del Brasil, y por el Jefe de la Sección de Comercio de la CEPAL, don Esteban Ivovich.

## Capítulo I

### LOS PAGOS Y LAS ULTERIORES REFORMAS CAMBIARIAS

#### I. SITUACIÓN EN AGOSTO DE 1955

##### a) *Bilateralismo y cuentas de compensación*

Las circunstancias que durante años se han dado en los pagos provenientes del movimiento de mercaderías y servicios dentro de América Latina se analizaron con suficiente amplitud en el capítulo V del *Estudio del comercio interlatinoamericano*, presentado al sexto período de sesiones de la CEPAL. Antes de examinar los cambios registrados después de aquella reunión —cambios que parecen constituir la etapa inicial de una evolución de gran trascendencia—, conviene recordar brevemente algunas características del régimen de pagos intrarregionales existente cuando se elaboró el documento citado.

El comercio recíproco de los países latinoamericanos da lugar a transacciones por un valor anual registrado que en 1955 alcanzó a 737 millones de dólares en cada sentido del intercambio. Aunque todas las repúblicas participan en este comercio en mayor o menor escala, alrededor de las nueve décimas partes de esa suma corresponden a operaciones efectuadas en América del Sur, y en gran medida bajo el sistema de cuentas de compensación. Si se excluyen los valores del petróleo, esas cuentas cubren en 1955 cerca del 85 por ciento del tráfico intersudamericano.

Los motivos de una ampliación tan considerable en el régimen de las cuentas entre la mayoría de los países de América del Sur son sólo en cierta medida los mismos a que obedece la implantación del sistema de compensaciones con estados de otras regiones. Desde luego, bajo el régimen del control de cambios, que establece a menudo para cada importación el requisito de un permiso previo, por lo general éste se otorga siempre que al darlo existan tenencias en la divisa con la cual se efectuará el pago al país abastecedor. Si se opera bajo el sistema de compensaciones, el permiso puede darse aunque no existan cambios disponibles pues otorgarlo no significa autorizar una transferencia de moneda extranjera que deba cumplirse en forma más o menos inmediata o a muy corto plazo. De momento, es sólo una anotación en cuenta corriente, cuyo efecto recae sobre el monto del saldo por liquidar al cabo del respectivo período convencional o después de que el mismo saldo sobrepasa cierto nivel crítico prefijado. Aparte de la causa señalada, hay otras que explican la amplitud alcanzada por el sistema de las cuentas de compensación. Algunas repúblicas veían en otras de la propia región un mercado potencial de importancia para sus excedentes de bienes primarios y productos semielaborados, así como para ciertas manufacturas, e hicieron un esfuerzo sostenido para apoyar la colocación de esos artículos en una política de conveniencia recíproca. Esta se traducía con frecuencia en la celebración de acuerdos

de corta duración, pero constantemente repetidos, para intercambiar productos por valores más o menos equilibrados a base de operaciones liquidadas dentro de las respectivas cuentas de compensación. Como las cuentas eran parte del sistema de control selectivo y cuantitativo aplicado sobre la importación de cada país en general, su mecanismo permitía además alcanzar otra finalidad: sustraer del efecto de la competencia extranjera dentro del comercio interlatinoamericano bienes que países de esta región intercambian a base de sobrepagos provenientes de la baja productividad nacional o del tipo de cambio sobrevaluado vigente para su exportación.

La notable propagación de las cuentas tuvo también que ver con ciertas circunstancias peculiares de la política comercial en América del Sur. Los instrumentos arancelarios que algunos de los principales países sudamericanos suscribieron antes con estados de otras regiones no contenían una cláusula de excepción suficiente como para poder establecer, al margen de ellos, regímenes especiales de tratamiento aduanero intrarregional a que no se acogieran también las mercaderías provenientes de esos estados. Por lo tanto, esos instrumentos impedían o dificultaban la concertación de acuerdos para impulsar el tráfico interlatinoamericano mediante rebajas y liberaciones aduaneras circunscritas sólo al tráfico dentro de América del Sur. La limitación señalada en los movimientos de la política comercial recaía especialmente sobre el comercio interlatinoamericano de los productos semielaborados y manufacturas. En estas condiciones, había que acudir a instrumentos emanados del control cambiario —entre ellos las cuentas de compensación—, pues las partes contratantes podían emplearlos a su arbitrio, libres casi por entero, en este terreno, de las cortapisas derivadas de tratados con países de otras regiones. En consecuencia, el sistema de pagos de compensación fue con frecuencia —y sigue siéndolo— una herramienta básica de política comercial en el tráfico interlatinoamericano de la mayor parte de los países de América del Sur.

En las repúblicas latinoamericanas en que el comercio exterior ha obedecido a controles directos, se reconoce que el sistema de las compensaciones permite obviar o aminorar, a base de reciprocidad, los entorpecimientos que ocasiona la escasez de divisas convertibles e incluso crear a veces estímulos para el tráfico de productos semielaborados y manufacturas. Así, en ciertos casos y por obra de factores tales como la determinación —dentro de las cuentas— de niveles elevados para el crédito recíproco, se han eximido algunos bienes del requisito de permiso previo para cada operación, y se han establecido reglas elásticas para la liquidación de los saldos deudores (por ejemplo, permitir que su valor se satisfaga en mercaderías, en vez de cubrirlo con dólares genuinos).

### b) *Anarquía de métodos*

En contraste con la homogeneidad de los móviles que influyeron en la amplitud alcanzada por el sistema de compensaciones en América del Sur, resalta el carácter heterogéneo de los diversos convenios comerciales y de pagos en que se apoya ese sistema. Las cláusulas básicas de esos instrumentos difieren grandemente entre sí. Es notable la divergencia de criterio ante materias tan importantes como la concesión del tratamiento cambiario de más favor, observancia de paridades, créditos recíprocos, liquidación de saldos, reexportaciones, inclusión o exclusión de rubros invisibles, etc. En otro aspecto, aún el modo de registrar y contabilizar las operaciones es en tal forma variado que la situación de saldos en las cuentas aparece a veces en una misma fecha con grandes diferencias en cada uno de los países contratantes.

### c) *Incomunicación entre las cuentas*

De otro lado, el escaso desarrollo de hábitos de colaboración estrecha entre los países latinoamericanos, en cuanto concierne a la acción de la política comercial en el plano interlatinoamericano, se manifiesta en el absoluto aislamiento con que funciona cada cuenta en relación con las demás. Aparte de la diversidad ya señalada en los criterios y métodos a que responden sus mecanismos, no se ha organizado todavía alguna fuente de información que permita conocer periódicamente la situación de los balances bilaterales en su conjunto. Tampoco los convenios respectivos contienen cláusulas que permitan hacer transferencias entre más de dos países, pese a la repetida acumulación de saldos en ciertos conductos bilaterales. La iniciativa privada logra descongelar a veces esos saldos mediante difíciles combinaciones. Así pues, cabe afirmar que el régimen de compartimentos estancos de la actual estructura de las cuentas no es evidentemente el más propicio para lograr una ampliación sustantiva del mercado que América Latina puede ofrecer a su comercio intrarregional.

### d) *Coordinación y transferibilidad*

El propósito de encontrar soluciones a los problemas mencionados data de varios años. En los medios competentes se ha examinado más de una vez la idea de establecer un régimen de compensaciones multilaterales, al que por fuerza se uniría cierto grado de liberalización mutua en el tráfico de mercaderías y servicios. Aunque no se han reunido hasta ahora antecedentes completos —como serían los relativos al balance de pagos entre una y otra república— para un estudio completo de los balances comerciales pueden sacarse algunas conclusiones útiles. Si una empresa semejante ha de obtener éxito, es necesario emprenderla en forma gradual. La magnitud de los desequilibrios registrados en las últimas décadas por algunas repúblicas en su comercio interlatinoamericano es un factor —entre otros—, que, de persistir, podría entorpecer el funcionamiento del mecanismo compensador. Sin embargo, no faltan motivos para creer que podrían corregirse algunos de los principales desequilibrios con acuerdos comerciales adecuados y en un plano de incremento del tráfico. Sería condición de ello, en ciertos casos, fijar a las exportaciones tipos de cambio realistas y

no sobrevaluados. Por ésas y otras causas —y así se puso de manifiesto en los debates del sexto período de sesiones de la CEPAL— la circunstancias presentes parecen aconsejar que, frente al problema de los pagos se persigan por de pronto objetivos más modestos que el establecimiento de un organismo compensador propiamente tal. Para ello —y también se sugirió en Bogotá—, convendría poner en práctica medidas destinadas a superar paulatinamente durante un período de transición, los límites rígidos del bilateralismo actual. Las medidas a aplicar procurarían lograr una coordinación relativa en el régimen de las cuentas de compensación, tal vez como paso inicial hacia su integración futura en un sistema orgánico de pagos extendido a toda América Latina o a un sector de ella. Además de esa fase, en otra —y siempre aproximándose a reformas más vastas— habrían de preverse como realizaciones más o menos inmediatas al menos dos medidas complementarias: a) la transformación del sistema de intercambiar productos dentro de la compensación mediante acuerdos de corto plazo —que cuando no se renuevan con oportunidad ocasionan lagunas en la continuidad del intercambio— y b) el establecimiento de algún mecanismo que permita transferencias de saldos entre más de dos países sobre bases voluntarias, a partir de determinados niveles, con el fin de realizar pagos dentro y fuera del territorio regional.

### e) *Intercambio entre el sector de compensación y el de comercio multilateral*

Esta sumaria enumeración de las características generales que predominan en los pagos interlatinoamericanos hasta el tercer trimestre de 1955 y de las ideas que se estaban abriendo camino en los círculos competentes sobre posibles soluciones de algunos problemas del comercio realizado a base de compensación, debe completarse con la mención de un hecho importante. En tanto que el método de las cuentas hacía posible obviar el obstáculo que representa la escasez de monedas convertibles en el comercio recíproco de las naciones meridionales de América Latina y subir notablemente su importancia en determinados conductos, su intercambio con los países latinoamericanos en que predominan las prácticas del comercio multilateral se mantenía en muy bajos niveles. En efecto, las cifras del tráfico entre un sector y otro siguen siendo menos del 10 por ciento del comercio intrarregional en conjunto. Aunque se concluyeron diversos convenios comerciales para intensificarlo, el sobrepeso más o menos habitual en las repúblicas en que el control de cambios somete a la exportación a tasas sobrevaluadas, parece constituir uno de los entorpecimientos más serios. Otros provienen de factores geográficos y asimismo del recargo que en ciertos recorridos origina la falta de servicios marítimos directos, con la consiguiente necesidad de transbordos. Bajo las circunstancias predominantes, operaciones hechas, por ejemplo, para establecer un tráfico de interés recíproco fundado en el intercambio del petróleo de regalías por una parte y, por otra, de granos, productos grasos, conservas y manufacturas, no lograron establecer corrientes más o menos continuas entre uno y otro sector de América del Sur, pese al carácter complementario de no pocos de sus recursos naturales.

### f) *La tarifa aduanera y el régimen de compensaciones*

Además de lo dicho antes, para analizar el significado del sistema de compensación en el comercio interlatinoamericano conviene aclarar por qué se le asignan fines que serían propios del arancel aduanero.

En primer término cabe recordar que se han hecho repetidos intentos para coordinar las economías de países latinoamericanos a través de acuerdos arancelarios —a menudo suscritos y luego no ratificados— cuyo efecto práctico fue en general muy pobre. Los motivos de ello se debieron en ocasiones a cierta imprecisión en la letra de los compromisos que esos acuerdos suponían, por falta de programas previos suficientemente definidos. A veces su concepción excedía las posibilidades objetivas de los mercados que se deseaba unificar o coordinar. El desistimiento y la posición a acuerdos ya concluidos no fue en otros casos ajeno a alguna consideración de tipo político. Asimismo, la amplitud de los convenios arancelarios básicos con estados de otras regiones, o la existencia en esos instrumentos de cláusulas incondicionales de más favor, que no contenían la excepción del tratamiento preferencial interlatinoamericano, obstaculizaron otras veces la entrada en vigor de los acuerdos concertados. En la zona sur hay ejemplos bien concretos de ello. De otra parte, los mismos convenios básicos antes señalados y la magnitud de los intereses económicos nacionales vinculados a esos instrumentos tienen que ver con un hecho curioso dentro del comercio de la región: la falta —entre algunos países— de acuerdos que establezcan el goce recíproco de la cláusula de más favor como tratamiento mínimo aplicable al respectivo intercambio de mercaderías.

Cabe hacer un distingo en el panorama descrito. No todos los países latinoamericanos experimentan limitaciones semejantes en lo que toca a la posición de poner el arancel aduanero al servicio de arreglos interlatinoamericanos especiales.<sup>1</sup> Esas limitaciones son en general más pronunciadas en aquellos países cuyo tráfico recíproco tiene lugar a base de cuentas de compensación, aunque no existe relación de causa a efecto entre ambos hechos. Lo anterior se refleja en un rasgo muy peculiar: los acuerdos comerciales celebrados durante los últimos quince años en la zona sur de América Latina raramente acuden a arreglos tarifarios.

La desestimación sufrida por los acuerdos de esta clase no es evidentemente ajena a las peculiares características de la pasividad del arancel aduanero parece alcanzar el nivel extremo: en 1953 la incidencia del gravamen para el importador representaba un promedio poco más del 4 por ciento sobre el valor de las mercaderías sujetas a derecho.<sup>2</sup> Las limitaciones contractuales, que dejan a la Argentina escaso margen para manejar el arancel con fines de selección de importaciones y estímulo de las corrientes de su comercio interlatinoamericano, habrían gravitado también sobre la conducta seguida en forma más o menos general

<sup>1</sup> Los cinco estados del istmo centroamericano (Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador), están estudiando en la actualidad un proyecto de tratado multilateral, preparado con la cooperación técnica de la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL.

<sup>2</sup> Véase el citado *Estudio del comercio interlatinoamericano*, capítulo IV, punto 1 de la primera sección.

por los países meridionales al concluir acuerdos destinados a regular y expandir el tráfico recíproco prescindiendo de los arreglos arancelarios. Ello explica asimismo el interés con que en diversas capitales latinoamericanas se mira la eventual actitud de la Argentina ante el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), interés que se hizo patente durante la encuesta realizada por la CEPAL. Los factores que cada país de América Latina toma en cuenta para participar o no en ese instrumento son evidentemente diversos, y atañen lo mismo a su política comercial propiamente dicha que a los programas para expandir la producción en artículos similares a los negociados dentro de los convenios aduaneros. Es sabido que en el caso de éstos —cuando es miembro del GATT— el país debe someter a ciertos requisitos y consultas la aplicación de las prohibiciones o restricciones cuantitativas que estime necesario implantar para proteger una determinada línea de su producción nacional. Si luego de sopesar la Argentina estos factores, su decisión resulta afirmativa y ello llega a traer consigo —tal como ocurrió con otras repúblicas— un robustecimiento de la capacidad negociadora nacional en materia arancelaria, esto podría contribuir notablemente al mayor empleo futuro de la tarifa aduanera como instrumento de política comercial dentro de América Latina. El sistema de las compensaciones perdería entonces importancia en cuanto instrumento de política comercial. Apreciaciones del tipo señalado fueron hechas al grupo de la CEPAL en diversos países.

Hay otro aspecto por considerar todavía. El empleo de medidas de tipo cambiario, o de instrumentos emanados del control cuantitativo para encauzar y expandir por su intermedio el comercio interlatinoamericano, ofrece limitaciones cuando se efectúa por países que son miembros del GATT o del Fondo Monetario Internacional. De acuerdo con las reglas vigentes de una y otra organización, la restricción cuantitativa, bajo determinadas condiciones, puede aplicarse con la justificación básica de contribuir a la corrección de desequilibrios en el balance de pagos.<sup>3</sup> En los países que tienen déficit en sus cuentas externas, tales medidas sirvieron a la vez para otros objetivos: proteger a la industria nacional frente a la competencia de sucedáneos extranjeros, así como resguardar y expandir el comercio interlatinoamericano. El amparo que éste recibe por dicho medio —sujeto a la situación del balance de pagos— iría debilitándose así en la misma medida en que se fuera fortaleciendo la capacidad de pagos exteriores.

## 2. LAS RECIENTES REFORMAS CAMBIARIAS Y EL COMERCIO INTERLATINOAMERICANO EN COMPENSACIÓN

### a) *Revisión de las políticas monetarias y de cambios*

Después de septiembre de 1955, mes en que terminó el sexto período de sesiones de la CEPAL, se han producido hechos interesantes en las políticas monetaria y cambiaria de algunos países latinoamericanos. En general, esos acontecimientos reflejan las actuales tendencias hacia la liberalización económica y son también el resultado de actitudes

<sup>3</sup> Véase el artículo XII del GATT y el XIV del Convenio sobre el Fondo Monetario Internacional.

nacionales más decididas frente a los movimientos inflacionarios.

Por lo que toca al régimen de cambios, las nuevas situaciones surgen de reformas de alcance diverso, pero que en su esencia responden al propósito de señalar tasas de cambio más realistas, que puedan ajustarse en forma rápida a la evolución de la estructura de los precios en el plano interno. Con estas medidas se modificaron o abandonaron los sistemas anteriores basados en tipos de cambio notoriamente sobrevalorados en general y que se alejaban de la realidad casi al mismo ritmo que la expansión del movimiento inflacionario.

Otro elemento común a algunas de las reformas cambiarias es la eliminación o disminución de los tipos de cambio múltiples, que alcanzaban una variedad considerable. Este régimen había estimulado el crecimiento de los mecanismos administrativos destinados a resolver caso por caso las innumerables solicitudes particulares de exportación e importación, dentro de procedimientos en que a menudo la decisión no respondía sólo a factores propiamente económicos.

De otra parte, en el criterio para fijar los tipos de cambio a la exportación solían predominar las consideraciones relativas a los costos de producción de los bienes exportables. Al tratarse de artículos provenientes de exportaciones de productividad alta o satisfactoria, se concedían tipos más bajos, y con ello ese sector quedaba en desventaja con respecto al que registraba costos más altos o disponía de mayor influencia para obtener la modificación de las tasas vigentes. Además, la elevación del tipo de cambio asignado a ciertas exportaciones acrecentaba el precio de las divisas que el organismo oficial de control de cambios adquiría de los exportadores. Cuando ello traía por resultado un aumento general de los tipos de cambio para importar, el alza consiguiente en el precio de las divisas recargaba también el costo de producción de las actividades más productivas, que no habían disfrutado de la elevación del cambio para exportar.

Por lo común, los controles de cambio vigentes antes de las reformas tendían sobre todo a contener las importaciones. Pero, temiendo el efecto que una modificación general de los tipos de cambio alcanzaría sobre el costo de vida y el movimiento inflacionario, mantenían las tasas cambiarias a niveles alejados de la realidad. La consecuencia necesaria de tal sistema era desalentar las exportaciones, en tanto que las importaciones sufrían la presión emanada de los tipos de cambio ficticios. Como corolario, un fuerte control cuantitativo intentaba la nivelación del balance de pagos. Esencialmente, el régimen mantenía tasas baratas de cambio para importar mercaderías por cantidades en general muy limitadas en relación con las necesidades nacionales. En la práctica algunos sectores de intermediarios retenían para sí no pocas veces los beneficios que se habían previsto para el consumidor final.

Por otro lado la cuantía de los intereses particulares vinculados al movimiento de los tipos de cambio, así como las suspicacias creadas por la lucha para obtener permisos previos, contribuyeron —entre otros factores— a generar un ambiente propicio al abandono del método referido. En algunos países se hablaba del “precio moral” del sistema,

sumado a su precio económico. Asimismo era patente el cansancio que provocaban los procedimientos seguidos al someter cada caso particular a decisiones separadas. Todo ello había de influir en la adopción de soluciones que permitieran dar un mayor juego competitivo al comercio de importación y exportación.

Por eso, algunos países, dentro de sus programas generales de política económica y monetaria, afrontaron la modificación de los regímenes cambiarios, tendiendo a unificar las tasas múltiples y a llevar el poder adquisitivo externo de la moneda nacional a un nivel de paridad aproximado al de su poder de compra en la economía interna. De otra parte, la Argentina y el Brasil negociaron con países de Europa el establecimiento de zonas de comercio multilateral —el Club de París y el Club de La Haya— en las que se utilizan monedas europeas convertidas entre sí a base de paridad.

Las reformas cambiarias que se describen más adelante<sup>4</sup> crearon ciertos problemas al tráfico interlatinoamericano o los acentuaron. Esos problemas giran sobre todo en torno a dos hechos. El primero es la pérdida o disminución de importancia del sistema de los permisos previos como instrumento para determinar el mercado de procedencia de las importaciones, pues los nuevos regímenes tienden a dar facilidades al importador para adquirirlas indistintamente en diferentes mercados. Así —y a diferencia de lo que ocurría antes de las reformas—, en las decisiones de compra comienzan a pesar de manera principal los factores inherentes al precio, la calidad y el prestigio de la marca. Se advierte ya un deterioro en la exportación dentro de América Latina de artículos intermedios y manufacturas latinoamericanas obtenidos en condiciones de productividad inferiores a la de los provenientes de otras regiones. El segundo hecho deriva de que en algunos de los mercados cambiarios surgidos de las reformas, la moneda de compensación del comercio interlatinoamericano —por falta de mecanismos de arbitraje y transferibilidad— encuentran cotizaciones más bajas que las registradas por las divisas convertibles. Por lo tanto, ni aun sobre bases de productividad iguales a las de la competencia, pueden mantener los niveles alcanzados ciertas corrientes exportadoras intrarregionales.

#### b) Empleo de divisas convertibles

Con motivo de las reformas señaladas en diversos medios se pregunta si no sería preferible y viable efectuar en dólares genuinos o en otras divisas transferibles los pagos del comercio intrarregional que hoy se realizan a través de las quince cuentas de compensación existentes en América Latina (véase el cuadro 1) y dentro de las cuales en 1955 se liquidaron operaciones por valor de 432 millones de dólares en cada sentido.

Aun implantando las reformas, no faltó en algunos países el propósito de extender al comercio interlatinoamericano las nuevas normas generales, poniendo así término a los convenios en cuenta bilateral. Pero los estudios hechos en cada caso por las autoridades nacionales llevaron en seguida a la conclusión —según mostró la encuesta— de que una medida de esa naturaleza podría, en la actualidad, acarrear

<sup>4</sup> Véase el anexo I al final de esta Primera Parte.

## Cuadro 1

## AMÉRICA LATINA: CONVENIOS DE PAGO EN VIGOR

<i>Países Contratantes</i>	<i>Fecha inicial y vencimiento</i>	<i>Unidad de cuenta</i>	<i>Crédito recíproco (millones de dólares)</i>	<i>Liquidación de saldos</i>
1) Argentina-Bolivia . . . . .	9. 9.54 24. 9.57	dólar-convenio	3 <sup>a</sup>	Hasta 18 meses, después de finiquitado el convenio, en mercaderías. Después, en dólares genuinos
2) Argentina-Brasil <sup>b</sup> . . . . .	25. 6.54 31.12.56	dólar-convenio	40 <sup>a c</sup>	Al término del convenio en mercaderías, en dos cuotas anuales. El remanente en dólares genuinos
3) Argentina-Chile <sup>b</sup> . . . . .	19. 2.54 31.12.58	dólar-convenio	15 <sup>a</sup>	En mercaderías, dentro del plazo de 18 meses después de expirado el convenio. El remanente, en dólares genuinos
4) Argentina-Ecuador <sup>b</sup> . . . . .	22. 8.53 22. 9.56	dólar-convenio	2 <sup>a</sup>	En mercaderías, con plazo de un año. El remanente, dólares genuinos
5) Argentina-Paraguay . . . . .	14. 8.53 14. 8.56	dólar-convenio	5 <sup>a</sup>	A 6 meses plazo, en la forma que ambos gobiernos convengan
6) Argentina-Uruguay . . . . .	27. 8.48 5. 9.56	dólar-convenio	8.4 <sup>a d</sup>	En dólares genuinos a 3 años plazo
7) Bolivia-Brasil . . . . .	24.12.53 23.12.56			
8) Bolivia-Chile . . . . .	10.11.55 10.11.56	dólar-convenio	0.5	Después de 9 meses, en dólares genuinos
9) Bolivia-Uruguay . . . . .	29.11.55 29.11.56	dólar-convenio	0.5	En mercaderías, dentro del plazo de un año después de expirado el convenio. El remanente en dólares genuinos
10) Brasil-Chile . . . . .	19. 4.41 (Vencimiento indeterminado: requiere aviso previo de 3 meses)	dólar-convenio	3.2	En dólares genuinos
11) Brasil-Uruguay . . . . .	28.12.49 (vencimiento indeterminado)	dólar-convenio	3 <sup>a d</sup>	
12) Chile-Ecuador . . . . .	4. 8.49 (renovación anual automática)	dólar estadounidense	0.25	Semestralmente, en dólares genuinos
13) Colombia-Ecuador . . . . .	1. 4.49 (renovación anual automática)	dólar estadounidense	<sup>a</sup>	Semestralmente, en dólares genuinos
14) Ecuador-Uruguay <sup>e</sup> . . . . .	4. 6.55 4. 6.58	dólar-convenio	0.2	Después de 6 meses de expirado el convenio, en dólares genuinos
15) Paraguay-Uruguay . . . . .	10. 1.53 10. 1.57	dólar-convenio	4 <sup>d</sup>	Expirado el convenio, en dólares genuinos
Total de créditos recíprocos		85,05		

FUENTES: Ministerios de Relaciones Exteriores y Bancos Centrales.

NOTA: Se está estudiando la concertación de un convenio de pagos entre el Brasil y el Paraguay.

<sup>a</sup> Establece la observancia de paridad con el dólar genuino.

<sup>b</sup> Contiene la cláusula cambiaria de más favor.

<sup>c</sup> Este crédito es ilimitado. La suma anotada representa el límite máximo que alcanzó en octubre de 1954. El saldo sólo devenga intereses —2 por ciento— cuando excede los 15 millones de dólares; si pasa de 30 millones, el exceso devenga el 2,5 por ciento.

<sup>d</sup> El saldo deudor devenga intereses.

<sup>e</sup> Aun sin ratificar.

perjuicios a dicho tráfico y de que en todo caso sería prematura. Parece pensarse que los esfuerzos intergubernamentales realizados durante años para consolidar un proceso de relación comercial fundado en la complementariedad de algunas producciones naturales y en las nuevas necesidades creadas por el desarrollo económico, resultarían inoperantes si se abandonara el sistema de las cuentas, pues éste no se estima propiamente como un instrumento de restricciones cambiarias en la región, sino más bien como un arbitrio de política comercial.

Además, en la posición indicada influyen otras consideraciones. La tendencia a adoptar esquemas multilaterales de comercio en los países latinoamericanos que han aplicado reformas cambiarias tiene escasa relación con el mejoramiento real en sus posibilidades de convertibilidad. Hay

una sustitución de métodos en la conducción del comercio exterior, pero el equilibrio del balance de pagos continúa dependiendo del empleo de restricciones a la importación, restricciones que en algunos países no recaen sólo en artículos suntuarios y prescindibles, sino también sobre bienes de capital.<sup>5</sup>

A pesar del carácter enérgico de las medidas selectivas y cuantitativas, son varias las naciones latinoamericanas que registran con frecuencia apreciables demoras en sus pagos comerciales corrientes. Además deben recurrir a las reservas y al uso del crédito estipulado en los convenios de pagos. La tensión más pronunciada suele registrarse en las relaciones con las zonas del dólar y de otras divisas transferibles,

<sup>5</sup> A la fecha de este informe la situación señalada existe en la Argentina y en Chile.



previéndose que la tensión aumentaría si tales divisas se emplearan en los pagos del comercio intrarregional que hasta ahora se realizan en monedas de cuenta. Así se desprende, en efecto, de las consideraciones —hechas al grupo de la CEPAL durante la encuesta— que se sintetizan seguidamente.

Además de asegurar el beneficio de los créditos recíprocos otorgados por los respectivos Bancos Centrales —alrededor de 85 millones de dólares por año en cada sentido—, el tráfico interlatinoamericano en divisas de cuenta hace innecesario recurrir a divisas genuinas para la atención diaria de las aperturas de crédito y el pago de invisibles. Si todo este sistema de operación funcionara a base de divisas transferibles, sería menester que de sus tenencias en estas monedas apartara cada país un volumen suficiente para constituir el capital de trabajo en el sector intrarregional. Como las disponibilidades apenas bastan para financiar el comercio con otras regiones, no parece factible lograrlo, al menos a corto plazo.

El problema se complica por otro hecho. Es frecuente que entre los países latinoamericanos meridionales se registren desequilibrios por importes considerables. En la actualidad esos desequilibrios originan desembolsos de moneda convertible sólo en contadas ocasiones y tras de cierto período de tiempo. Si se abandonaran las cuentas y se comerciara a base de monedas duras, el pago de las diferencias sería inmediato, con perjuicio para las disponibilidades —de por sí escasas— que hoy se dedican al tráfico con otras regiones.

Del lado contrario, en uno de los países visitados se mostró una disposición favorable al abandono del sistema actual. Se piensa que comerciar en divisas convertibles permitiría aprovechar el crédito bancario privado a corto plazo, que en tal caso volvería a desempeñar el papel que tuvo en épocas anteriores. En la medida en que el crédito bancario canalizara fondos provenientes de mercados financieros ajenos a América Latina, facilitaría el movimiento de bienes y suavizaría la tensión en los pagos antes señalados. No existen ideas más o menos precisas sobre cuál podría ser, en conjunto, la magnitud de los créditos de ese origen.

Aparte de esas consideraciones, la encuesta puso de manifiesto que en forma más o menos generalizada prevalece la idea de que no sería aconsejable utilizar ahora el dólar u otra divisa transferible en los pagos intrarregionales. Hay algunas gradaciones en esa conclusión, según sea la situación especial de cada país con respecto al dólar genuino y a otras divisas transferibles. Pero, en síntesis, la opinión más o menos general en los países que comercian entre sí a base de compensaciones en cuenta parece inclinarse al mantenimiento de ese sistema.

En relación con lo que antecede, resultará ilustrativo exponer la posición de los ingresos y egresos de algunos países con la zona esterlina, sobre la base de cifras correspondientes a 1955. (Véase el cuadro 2.)

Como puede apreciarse, el grupo de los siete países meridionales de América Latina registra en conjunto un desequilibrio importante en el balance en libras, advirtiéndose que algunos acudieron a sus disponibilidades en dólares para saldar las diferencias. Conviene señalar ciertos casos particulares merecedores de comentario:

Cuadro 2

AMÉRICA LATINA: INGRESOS Y EGRESOS DE ALGUNOS PAÍSES EN LIBRAS ESTERLINAS, 1955

(Millones de libras esterlinas)

	Argen- tina	Brasil	Chile	Para- guay	Perú	Uru- guay
Ingresos .....	77,4	38,4	11,0	2,2	17,5	27,3
Exportaciones .....	72,1	28,8	11,0	1,6	12,7	10,3
Otros conceptos ..	5,3	9,6	—	0,6	4,8	12,0 <sup>a</sup>
Egresos .....	94,8	32,3	10,6	2,1	17,9	26,1
Importaciones .....	79,3	11,0	9,7	1,5	11,7	25,0
Otros conceptos ..	15,5 <sup>b</sup>	21,3	0,9	0,6	6,2	1,1
Saldos .....	-17,4	6,1	0,4	0,1	-0,4	3,8

FUENTES: Para Argentina, Paraguay, Perú y Uruguay: Bancos Centrales; para el Brasil: Superintendencia de Moneda y Crédito; para Chile: Consejo Nacional de Comercio Exterior.

NOTA: Bolivia tuvo ingresos por 11,7 millones de libras esterlinas. No se poseen datos sobre egresos en esa divisa.

<sup>a</sup> Incluye dólares convertidos a libras esterlinas, para cubrir el desequilibrio en esta última moneda, por un equivalente de 10,9 millones de libras.

<sup>b</sup> Comprende transferencias en libras esterlinas contra dólares.

*Argentina.* Ha recurrido a una utilización intensa del crédito que hasta 20 millones de libras estaba previsto en su convenio con el Reino Unido. Destinó parte del mismo a readquirir los dólares que había utilizado antes de la firma del convenio para satisfacer el valor de compras hechas en la zona esterlina. Su balance con esa zona manifiesta en la actualidad la misma tendencia deficitaria que se da en el conjunto de las cuentas externas de la Argentina.

*Bolivia.* Los ingresos en libras alcanzaron en 1955 a 11,7 millones. Se carece de cifras de egresos. Cabe tener en cuenta que Bolivia se halla incluida en las regularizaciones del sector "cuentas americanas" y que, por lo tanto, sus entradas en libras esterlinas pueden prácticamente computarse como dólares.

*Brasil.* Registra un superávit en sus pagos con la zona esterlina. Debe tenerse en cuenta que en los primeros ocho meses de 1955, hasta que entró en vigor el acuerdo del Club de La Haya —agosto de ese año—, estuvieron severamente restringidas las ofertas de libras en los remates de divisas en el Brasil, pues los ingresos en esa moneda se dedicaron preferentemente a la cancelación de deudas comerciales.

*Uruguay.* Sus cuentas con la zona esterlina registran un importante saldo adverso, por lo que destinó 30,6 millones de dólares a alimentar este sector de sus pagos exteriores.

c) *Eventual participación en el Club de La Haya y en el de París*

A raíz de las reformas cambiarias, en esferas directamente interesadas en el desarrollo del tráfico intrarregional se han examinado también las posibilidades y la conveniencia de recurrir al Club de La Haya o al de París para incorporar a sus operaciones los pagos propios del comercio interlatinoamericano.

Es evidente que ante una decisión de esa índole la actitud de cada país tendría que definirse evaluando, entre otros factores, la propia posición de pagos *a*) en el sector regional y *b*) con respecto al sector europeo.

El problema no parece sencillo. Si se siguen considerando los casos de la Argentina y el Brasil y se observa el movimiento de los valores del intercambio entre uno y otro país, es manifiesta la intensidad de los desequilibrios estacionales o de corto plazo. A la vez puede verse que en períodos de 3 a 5 años el comercio recíproco tiende a nivelar sus valores totales. En 1955, el déficit brasileño con la Argentina fue de 30 millones de dólares. Si la Argentina hubiese participado en el Club de La Haya, la cancelación de tal saldo por el Brasil habría sido inmediata y automática, disminuyendo así en una suma equivalente —un tanto elevada en relación con los ingresos obtenidos por el mismo país dentro del Club— las disponibilidades para pagos brasileños en Europa. (Véase el cuadro 3.) A la inversa, podría alcanzar importante magnitud relativa el desequilibrio contra la Argentina por una eventual falta de trigo para alimentar su acostumbrada exportación de este grano al Brasil. También aquí sería fuerte la disminución de sus disponibilidades en Europa.

Cuadro 3

BRASIL: INTERCAMBIO CON LOS PAISES DEL CLUB DE LA HAYA Y LOS MERIDIONALES DE AMERICA LATINA, 1955

(Millones de dólares)

	Exportación (FOB)	Importación (CIF)	Saldos
Alemania Occidental .....	104,4	88,0	16,4
Zona esterlina .....	77,3	17,7	16,4
Austria .....	6,0	5,9	0,1
Holanda .....	4,4	34,0	8,4
Italia .....	47,5	48,7	— 1,2
Unión Belgo-Luxemburguesa ..	17,6	24,6	— 7,0
Total Club de La Haya .....	295,2	218,9	76,3
Argentina .....	99,8	151,9	— 52,1
Bolivia .....	0,4	2,0	— 1,6
Chile .....	11,4	11,4	—
Paraguay .....	0,02	0,2	— 0,1
Perú .....	0,06	0,7	— 0,6
Uruguay .....	32,8	29,1	3,7
Total países meridionales de América Latina .....	144,5	195,3	— 50,8
Total con el mundo .....	1.423,2	1.306,8	116,4

FUENTE: Estadísticas oficiales.

De otra parte, faltaría conocer la reacción de los países europeos frente a una posible expansión del Club de La Haya a ciertos pagos interlatinoamericanos. La transferencia de cantidades importantes —como serían en especial las emanadas del tráfico argentino-brasileño— podría tal vez modificar en cierto momento una determinada posición nacional de saldos frente a la Unión Europea de Pagos. En conversaciones con técnicos europeos —también con ocasión de la encuesta— se recogió una impresión coincidente a la expresada en los círculos latinoamericanos competentes. Parece que sería prematuro procurar que el mecanismo del

Club de La Haya colabore a corto plazo en la transferencia de los saldos totales interlatinoamericanos, especialmente por lo que se refiere a los del Brasil con la Argentina y el Uruguay, cuyos desniveles suelen ser muy altos.

Distinta sería la situación de los saldos resultantes de conductos intrarregionales en que el comercio recíproco no es tan elevado en valores absolutos y cuyos desequilibrios dan lugar a diferencias de monto no tan elevado intrínsecamente. El tráfico argentino-paraguayo es un ejemplo de ello. Para éste y otros conductos de magnitud parecida, el mecanismo de los clubes acaso pudiera aplicarse de inmediato desde el punto de vista de la posición de los países europeos. En este sentido, cabe advertir que el grupo de la CEPAL recogió en el Paraguay opiniones favorables a emplear fórmulas de pagos para el tráfico con la Argentina a base de divisas europeas de transferibilidad limitada.

Desde el ángulo señalado, es diferente la posición de algunos países sudamericanos del Pacífico. Como su comercio extrarregional se canaliza principalmente hacia los Estados Unidos, es difícil que dispusieran de divisas europeas en cantidad suficiente como para comprometerse a cubrir los saldos negativos de su tráfico interlatinoamericano.

Las consideraciones hechas en torno a las posibilidades de acudir al mecanismo del Club de La Haya para superar la rigidez que existe en las transferencias del comercio intrarregional, serían aplicables en buena parte al eventual aprovechamiento del Club de París para igual fin. Sin embargo, en este caso se da una característica distinta: el nivel más alto de sus operaciones en conjunto. (Véase el cuadro 4.) Por ende, la importancia relativa de los saldos interlatinoamericanos que eventualmente se liquidasen dentro de este Club sería menor que en el caso del de La Haya. De todos modos, las opiniones recogidas en la encuesta coinciden en que una solución del tipo señalado sería difícilmente viable si antes no se procura un mayor y más estable equilibrio de pagos en la zona. A este fin, se considera preferible el arreglo intrarregional descrito más adelante,<sup>6</sup> que, en todo caso, serviría como sistema inicial o de transición, ya sea para participar ulteriormente en los clubes citados o para aplicar otras soluciones.

### 3. REPERCUSIÓN DE LAS REFORMAS

#### a) Efectos generales

En relación con las últimas reformas cambiarias, se han expuesto ya las causas que aconsejarían mantener —al menos por cierto tiempo— algún sistema de pagos en compensación para determinados sectores del tráfico intrarregional. En este plano, y con el objeto de reunir antecedentes que permitan juzgar si para tal fin podría o no ser útil todavía el régimen bilateral existente, o si necesita ser reestructurado, la encuesta hecha en diversos países latinoamericanos arroja resultados que conviene analizar. En efecto se recogieron informaciones y juicios que atañen a la repercusión específica de las reformas sobre el comercio liquidado a base de compensación, así como al estudio de los procedimientos que podrían remediar de inmediato ciertos efectos desfavorables.

<sup>6</sup> Véase "Créditos oficiales y saldos", en el punto 12 del anexo II, al final de esta Primera Parte.

Cuadro 4

ARGENTINA: INTERCAMBIO CON LAS ÁREAS MONETARIAS DE EUROPA OCCIDENTAL Y PAÍSES MERIDIONALES DE AMÉRICA LATINA, 1954

(Millones de dólares)

	Exportaciones (FOB)	Importaciones (CIF)	Saldos
Zona esterlina .....	209,8	162,8	47,0
Europa Occidental (Continente)	365,2	232,8	132,4
Total áreas monetarias de Europa Occidental .....	575,0	395,6	179,4
Brasil .....	89,0	120,0	- 31,0
Otros .....	83,8	58,8	25,0
Total países meridionales de América Latina .....	172,8	172,8	- 6,0
Total con el mundo .....	1.062,0	954,8	107,2

FUENTE: Estadísticas oficiales de comercio exterior.

rables de aquéllas y a otros de mayor alcance destinados a estructurar el tráfico sobre bases propicias a su expansión.

Es evidente la seria preocupación que existe en torno a los efectos limitativos de las reformas cambiarias sobre el desarrollo de ciertos renglones del comercio intrarregional si no se adoptan las medidas adecuadas para poner remedio en ello. Dentro del tráfico cuyos valores se liquidan en cuentas se están registrando cambios considerables en el nivel de los precios. Las cotizaciones tradicionalmente recargadas —en relación con las del mercado mundial— se reemplazan por otras de carácter más o menos competitivo. El comercio del trigo, la carne, la grasa de cerdo y otros alimentos, así como de ciertas materias primas, está tendiendo en los últimos meses a una rápida eliminación de los sobreprecios.<sup>7</sup> En la mayoría de los artículos citados se facilita la adaptación, porque se trata de producciones orientadas en su mayor parte hacia el mercado mundial y que poseen por tanto una especialización satisfactoria. En cambio, el fenómeno es distinto en cuanto a los bienes inter-

<sup>7</sup> Comparando la cotización de determinadas exportaciones interlatinoamericanas hechas antes y después de las reformas cambiarias, se advierten las siguientes diferencias de precio en dólares-convenio por tonelada FOB:

	1955	1956
Trigo .....	71,25	61,90
Harina de trigo .....	101,80	88
Carne congelada .....	500	385
Grasa de cerdo .....	360	228
Aceite de coco .....	1.000	400
Carbón .....	13	11
Hilo de lino .....	5	3,2

En algunos casos, al eliminar las reformas, el efecto combinado que sobre la cotización de las mercancías ejercían factores como la sobrevaluación del tipo de cambio para exportar, la ausencia de paridad monetaria o el régimen de calzar ciertas exportaciones e importaciones por valores iguales, dió lugar a diferencias muy pronunciadas entre los nuevos precios y los registrados bajo el régimen anterior. Al efecto, uno de los casos extremos advertido se da en moneda de convenio, dentro del comercio argentino-peruano: la carne congelada de la Argentina figura al precio de 700 dólares la tonelada y el algodón del Perú a 2.650. Posteriormente, en transacciones hechas en 1956 entre ambos países, la carne se cotizó a 381 dólares y el algodón a 1.100.

medios y a las manufacturas. Proveniente de actividades de productividad inferior a la de los competidores extranjeros, el nuevo tratamiento cambiario resulta a menudo insuficiente para descartar el sobreprecio. Además, en la situación anterior y dentro de mecanismos administrativos ahora prácticamente eliminados, o cuyo uso se ha restringido, el intercambio regional de tales bienes se efectuaba no pocas veces pareando productos. El sistema reportaba a los exportadores —además de un tratamiento discriminatorio en cuanto a las facilidades o exclusividad de acceso al mercado comprador— un tipo de cambio superior al que han aparejado las reformas.

En las exportaciones interlatinoamericanas de productos intermedios y manufacturas el interrogante principal proviene de la libertad recién establecida para importar desde cualquier origen la mercadería permitida. A diferencia de lo que ocurría antes de las reformas, el comprador o usuario puede ahora adquirir a su voluntad un determinado artículo en Europa, los Estados Unidos u otro país latinoamericano.<sup>8</sup> Resulta natural que se prefiera el mercado en que el precio y la calidad sean más atractivos. En condiciones iguales, es probable que se decida en favor del proveedor de mayor prestigio o de aquel que tiene mejor organizado sus contactos con la clientela. De ahí el fenómeno —advertido en forma bien patente en los últimos meses— de cierto desplazamiento de las compras hacia los grandes mercados tradicionales.<sup>9</sup>

El comercio intrarregional marchaba ahora bajo la protección de los convenios y al amparo del régimen de permisos previos, todo ello traducido a veces en el establecimiento de cuasimonopolios. Para comprobarlo, basta recordar los repetidos casos en que se otorgaban permisos para importar ciertos bienes desde países de América Latina, sin conceder igual autorización a mercaderías similares de otras procedencias. Al desaparecer o debilitarse los instrumentos que hacían posible esa política puede sobrevenir —y así se piensa en los países visitados durante la encuesta— un fenómeno en cierto modo semejante al ocurrido en los comienzos de la postguerra, en los momentos en que la reanudación de las corrientes comerciales con Europa originó una seria baja en las exportaciones interlatinoamericanas de manufacturas, cuyo tráfico había aumentado en forma no des-

<sup>8</sup> En noviembre de 1955, para absorber parte del saldo acreedor registrado en la cuenta de compensación de su comercio con el Brasil, Chile autorizó —en exceso de los márgenes señalados en el cálculo estimativo de divisas vigente en dicho año— la importación desde ese país de maquinarias diversas, motores eléctricos, herramientas y neumáticos por valor de 4,03 millones de dólares convenio, otorgando seguidamente permisos previos de importación que coparon casi el total de esa suma. No obstante, a poco de decretada la reforma —cuyos términos permiten importar libremente los mismos artículos desde cualquier procedencia—, numerosos titulares de los referidos permisos previos solicitaron su anulación, que alcanzó a algo más del 50 por ciento de la suma mencionada, conforme a cifras del Consejo Nacional de Comercio Exterior de Chile.

<sup>9</sup> Cuando Chile inició la aplicación del nuevo sistema cambiario —abril de 1956— dentro del total de operaciones autorizadas bajo el sistema anterior y que en esa fecha se encontraban en proceso inicial de cumplimiento, el 61 por ciento correspondía a importaciones de origen norteamericano. A través de los depósitos de retenciones para importar, hechos durante mayo y junio, pudo observarse que en los dos meses siguientes a la reforma la proporción de las importaciones adquiridas en los Estados Unidos subía al 75 por ciento del total.

deñable durante los años del conflicto. Aunque la técnica de la producción industrial en América Latina ha mejorado desde entonces, se teme que la libre competencia en los mercados regionales disminuya el volumen actual de ciertos tráficos y obstaculice la expansión esperada. Ello afectaría en mayor medida, como es natural, a aquellos sectores industriales cuya capacidad instalada sobrepasa las necesidades del mercado interno. También pondría cortapisas a la diversificación de las exportaciones, pues para dar salida a los excedentes sería esencial encontrarles colocación en los mercados de América Latina.

Frente a la perspectiva señalada, en los medios vinculados al comercio interlatinoamericano resaltan dos preocupaciones, a saber: *a)* si será o no dable llevar o aproximar las cotizaciones a niveles competitivos, y *b)* si pueden o no crearse estímulos especiales con el fin de reemplazar los instrumentos que para impulsar el tráfico intrarregional suministraba hasta hace poco el sistema de control directo sobre el comercio exterior.

Respecto del primer punto, se reconoce que los arbitrios internos empleados por cada país para exportar sus producciones a precios competitivos y de calidad satisfactoria serían principalmente responsables del mantenimiento del mercado regional y, sobre todo, de la ampliación de la respectiva corriente de ventas. Pero —según no pocas opiniones— será difícil alcanzar esa finalidad si las divisas de convenio se transan a un precio inferior al que resulta de la paridad con las monedas convertibles. Cuando ocurre así, ni aun bajo condiciones de productividad semejantes a las de la concurrencia puede esperarse que el exportador latinoamericano compita en el mercado regional con artículos similares provenientes de la zona del dólar o de otras cuya moneda guarda relación con éste. De ahí que el problema de la paridad<sup>10</sup> sea muy importante para el porvenir del comercio interlatinoamericano hecho a base de cuentas de compensación.

En cuanto a la segunda de las preocupaciones antes mencionadas, o sea las medidas especiales para sostener e impulsar el comercio interlatinoamericano de productos intermedios y manufacturas, algunas opiniones autorizadas se muestran favorables a su adopción.<sup>11</sup>

#### *b) Efectos particulares de la reforma argentina*

Descritas en general las principales repercusiones de la transformación de los regímenes cambiarios sobre el tráfico interlatinoamericano, conviene destacar por separado ciertos efectos de las medidas adoptadas por la Argentina, que en la práctica se traducen en el establecimiento de precios diferenciales para la exportación. En este país funcionan dos mercados para negociar cambios provenientes de movimientos de mercaderías y servicios: uno oficial, a la tasa fija de 18 pesos, y otro libre, donde el precio del dólar es considerablemente mayor.<sup>12</sup> Tal régimen se inició sin que en el segundo de esos mercados se estableciera mecanismo alguno para transar monedas de compensación, con lo cual

<sup>10</sup> Véase un análisis especial de este problema en el punto 2 del anexo II de esta Primera Parte.

<sup>11</sup> Véase el punto 11 del anexo II.

<sup>12</sup> Alrededor de 67 por ciento en agosto de 1956.

los productos y los servicios que se clasifican en mercado libre no encuentran en realidad otra tasa que la del mercado oficial cuando son negociados dentro de áreas de convenio.<sup>13</sup> Si los exportadores de la Argentina desean obtener un valor en moneda nacional equivalente al de sus ventas a la zona dólar tienen una sola salida: subir proporcionalmente el precio del producto en términos del dólar-convenio, contrarrestando así la menor remuneración proveniente del tipo de cambio.

Este régimen se traduce en la práctica en la existencia de sobrepuestos para la exportación a áreas de convenio de mercaderías originarias de la Argentina clasificadas en su mercado libre: manufacturas de toda especie y ciertos productos industriales intermedios, así como carnes y grasas porcinas, frutas frescas y minerales. A título ilustrativo, resulta útil señalar dos ejemplos de los desajustes que la causa indicada ha producido en la marcha de los convenios de compensación de la Argentina con el Brasil y con el Paraguay. Las reformas afectaron con especial intensidad al intercambio argentino-brasileño de frutas frescas, que alcanzaba a más de 20 millones de dólares por lado y que era prácticamente un trueque entre productos de valores y esencialidad parecidos. Las exportaciones de fruta se clasificaron en la Argentina en el mercado libre y su importación en el mercado oficial. Lo primero parecía obedecer al propósito de fomentar la venta a zonas de moneda convertible y lo segundo —principalmente— al de evitar nuevos recargos en el precio que por la banana brasileña paga el consumidor argentino.<sup>14</sup> El aumento de cotización que este régimen representó para la fruta expedida por la Argentina al Brasil introdujo gran incertidumbre en el desarrollo de ese intercambio. En cierto momento fueron suspendidos en el Brasil los remates de certificados para la importación de frutas argentinas.<sup>15</sup>

Conviene recordar que en un marco que abarca casi todo el intercambio argentino-brasileño (no sólo el de la fruta), se generó un problema parecido en relación con el precio de los fletes. La mayor parte del transporte en ambas direcciones se efectúa por naves argentinas, que convierten en Buenos Aires los dólares-convenio recibidos por sus servicios

<sup>13</sup> La autorización para negociar en el mercado oficial las divisas de convenio correspondientes a operaciones clasificadas en mercado libre pero hechas con países de compensación, se limita a las naciones "geográficamente limítrofes" de la Argentina. La denominación "geográficamente limítrofes" se adoptó por el Banco Central argentino para señalar un nuevo agrupamiento, dado que el significado oficial de la expresión "países limítrofes", por diversas causas comprendía desde hace muchos años al Perú y excluía al Brasil. Disposiciones adoptadas por el Banco Central en octubre de 1955 incluyeron los pagos del comercio entre el Perú y la Argentina en la zona del dólar genuino.

<sup>14</sup> Hasta octubre de 1955 el tipo de cambio para la importación de fruta brasileña en la Argentina era de 7,50 pesos por dólar. Se elevó a 18 a partir del día 28 de ese mes.

<sup>15</sup> En el primer semestre de 1956 la exportación de fruta argentina al Brasil fue sólo de 1.277.000 cajones, contra 2.234.000 en el mismo período del año precedente. Cabe observar, sin embargo, que esta contracción en las ventas al Brasil se compensó con el aumento de la exportación a zonas de moneda transferible, en especial los Estados Unidos, el Reino Unido y Venezuela. Según cifras recientes, la exportación argentina total del primer semestre de ese año alcanzó a 4.066.000 cajones. (Véase *The Review of the River Plate*, Buenos Aires, 20 de julio de 1956, p. 41.) En los primeros seis meses de 1955 había sido de 3.538.000 cajones.

al tipo de 18 pesos y no al libre, al igual que hacen cuando acarrear productos hacia o desde países con los que la Argentina comercia en monedas convertibles. En términos de valor real, el sistema recarga el precio del transporte con relación al que supondría si los importes ganados por naves argentinas dentro de sectores de compensación pudieran negociarse en Buenos Aires dentro del mercado libre, en el que están clasificados los demás fletes.

En el sector del intercambio argentino-paraguayo la repercusión de las medidas generales argentinas adquirió mayor intensidad aún. En término de divisas, los precios de ciertas exportaciones paraguayas —madera, aceite de coco— hubieron de ser reducidos por los vendedores para adaptarlos a las nuevas condiciones competitivas del mercado argentino. Ese fue uno de los objetos de la reforma cambiaria del Paraguay en marzo de 1956. De otra parte, el grueso de la importación de productos paraguayos en la Argentina —madera— está clasificado en su mercado oficial. La Argentina acredita el valor al Paraguay en la respectiva cuenta de pagos. En cambio, las compras del Paraguay corres-

ponden en su mayor parte a manufacturas y otros productos clasificados en el mercado libre argentino, cuya exportación debe cubrirse con divisas transferibles. Sucede así que para el Paraguay carece de empleo suficiente la moneda de cuenta emanada de la venta de madera, y al mismo tiempo se incrementa el tráfico no registrado de mercaderías entre ambos países. Hay manufacturas cuya adquisición no es ya fácil por el conducto de la compensación que parece estar introduciéndose en el Paraguay por vía clandestina. La fuerte presión advertida en los últimos meses sobre la cotización de las monedas extranjeras en el mercado libre paraguayo no debe ser ajena a dicho fenómeno. Como es común en tales casos, el volumen de contrabando guarda relación con las dificultades que entorpecen la marcha del comercio propiamente dicho.<sup>16</sup>

<sup>16</sup> En junio de 1956, las autoridades paraguayas calculaban que el tráfico no registrado con la Argentina, que antes de la reforma cambiaria argentina era aproximadamente de 350.000 pesos argentinos diarios, asciende en la actualidad a no menos de un millón de pesos por día.

## Capítulo II

### BÚSQUEDA DE SOLUCIONES PARA PROBLEMAS ACTUALES

#### I. LOS TIPOS DE CAMBIO

##### a) Comercio visible

Las reformas cambiarias han agudizado una característica que desde antiguo, y con diferencias sólo circunstanciales o de matiz, se manifiesta a menudo dentro del comercio interlatinoamericano: la falta de cierta relación preestablecida —paridad— entre la cotización de las monedas de cuenta y las transferibles. De ello resultan en la práctica tipos de cambio distintos para la importación o exportación de una misma mercadería, según sea su origen o su destino. Se resume a continuación la situación que los regímenes cambiarios existentes han determinado en los tres países que realizan la mayor suma del comercio interlatinoamericano en cuenta: la Argentina, el Brasil y Chile.<sup>1</sup>

*Argentina.* En lo que toca a sus importaciones, no existe ahora problema alguno por diferencias en el precio de los cambios, pues éste es igual para las mercaderías de cualquier procedencia. El problema está del lado de las exportaciones pagadas a la Argentina en dólar-convenio, por ser su cotización real muy inferior a la del dólar genuino y a la de otras monedas transferibles. Es claro que en cierta medida se encontraría una solución de los desajustes que se han producido si el Banco Central de la Argentina adquiriera las monedas de convenio correspondientes a exportaciones del mercado libre al tipo vigente en éste. Pero también parecen claras las causas principales que han impedido hacerlo hasta ahora. Las divisas de compensación que se acumularían con esas compras no serían objeto de suficiente demanda por parte de los compradores argentinos, pues generalmente los artículos de importación clasificados en el mercado libre —grupos electrógenos, camiones, repuestos— no son materia de intercambio dentro de América Latina. Por tanto, acaso el camino más fácil para encontrar adecuada solución al problema, vendría —según se sugirió en la encuesta— de una reestructuración de las listas de productos incluídos en el mercado libre argentino —tanto de exportación como de importación— para que en ellas quedaran comprendidos bienes que puedan dar lugar a la compraventa de divisas de cuentas latinoamericanas por cantidades más o menos equilibradas. Si se lograra esto, los riesgos de pérdidas en moneda corriente por diferencias de cambio desaparecerían o disminuirían. En cambio, si se dejaran en pie las actuales listas de productos comprendidos en su mercado libre serían evidentes los riesgos que una fórmula de esa naturaleza ofrecería para la Argentina. Este país obtendría con menos dificultad cierto equilibrio entre las compras y las ventas de las monedas de cuenta

respectivas, si las nuevas listas no se formasen sobre bases bilaterales, sino considerando simultáneamente su intercambio con los varios países latinoamericanos afectados por el problema que se quiere solucionar. Además, para que tales listas se tradujeran en intercambio efectivo, tendrían que referirse a productos incorporados también al mercado libre de la Argentina y no al oficial, en cuanto concierne a su comercio con otras zonas monetarias, o a artículos cuya importación desde éstas no estuviera permitida. Desde tal ángulo, cabe señalar que, al constituir el Club de París, la Argentina dejó a salvo las medidas especiales de tipo cambiario que pudiera adoptar más adelante en relación con su comercio con los países limítrofes.

Por amplios que fueran, los efectos de una fórmula de este tipo, no resolverían ciertos problemas de características especiales, como los ya señalados respecto del tráfico frutero argentino-brasileño y el comercio entre la Argentina y el Paraguay.<sup>2</sup> El primero de ellos nace de la diferente clasificación de la fruta en los mercados cambiarios argentinos, aunque en la práctica el sistema sólo reconoce al vendedor la tasa oficial cuando el producto se exporta a zonas de compensación. Si la fruta de exportación e importación fuera clasificada por igual en el mercado libre de la Argentina, ello abarataría la venta al Brasil y recargaría las cotizaciones de la proveniente de este país. Ahora bien, si las partes interesadas desearan mantener la actual relación de precios de su intercambio frutero, habría cierta posibilidad —y así se señaló durante la encuesta— de llegar a un acuerdo especial en términos parecidos a los siguientes: luego de ser clasificada toda la fruta en el mercado libre argentino, el Brasil no trasladaría al consumidor el valor de la rebaja que de ello le resultaría; en cambio, emplearía las sumas resultantes en subsidiar la exportación de su fruta a la Argentina, para que su precio CIF absorbiera el aumento que de otro modo acarrearía al consumidor argentino el hecho de desplazarla al mercado libre.

También ha sido considerada otra fórmula. Según ella, el intercambio de frutas se incorporaría en ambos países al régimen de comercio libre, pero excluyéndolo del actual sistema de compensación y de las prácticas cambiarias usuales. Con ese fin, las exportaciones e importaciones correspondientes al movimiento de dichos artículos entre los dos países se contabilizaría por la Argentina en pesos argentinos y en cruceros por el Brasil. En ambos casos, las conversiones de una a otra moneda se calcularían en relación con el dólar genuino. Trimestral o semestralmente las diferencias entre la exportación y la importación computadas en cada cuenta nacional podrían liquidarse entre ambos países a tipo de mercado libre.

<sup>1</sup> El tráfico entre estos tres países cubrió en 1955 el 74 por ciento del total del comercio interlatinoamericano en cuenta.

<sup>2</sup> Véase el punto *b*) de la sección 3 del capítulo I de esta Primera Parte.

Conviene examinar ahora los desajustes que se advierten en el régimen de pagos en compensación del comercio argentino-paraguayo. Ya se explicó que este conducto ha sufrido el efecto de la reforma argentina con más intensidad que otros sectores del tráfico interlatinoamericano, pues las exportaciones paraguayas —en especial las de madera— están constituidas en su mayoría por artículos del mercado oficial de la Argentina, mientras que sus importaciones se componen de productos del mercado libre. Por lo tanto, el Paraguay no puede dedicar al pago de éstos divisas de cuenta que provienen de su exportación. La idea de transformar tales divisas de cuenta en moneda transferible a un tipo de cambio intermedio entre el oficial y el libre, en forma tal que la Argentina y el Paraguay absorbieran parte del descuento consiguiente —examinada hace poco en medios autorizados de ambos países—, no encontró acogida en Asunción. Visto el problema desde otro ángulo, tampoco parecía fácil llegar a una solución por la vía de clasificar toda la importación argentina de maderas —fuera cual fuera su origen— en el mercado libre, dado el encarecimiento que ello supondría para los usuarios de la Argentina.

Como eventual arbitrio del lado paraguayo en la encuesta se apuntó el de utilizar alguna divisa transferible —que no fuera el dólar genuino— para los pagos entre ambos países, pues de no identificarse en la Argentina el tipo de cambio oficial con el libre, se estimaba difícil en Asunción establecer una fórmula factible para utilizar los recursos provenientes de las exportaciones paraguayas clasificadas en el mercado oficial, en compras de artículos argentinos incluídos en su mercado libre.

Es interesante señalar que, dentro del sector del comercio en cuenta argentino-boliviano, comienza a delinearse una situación parecida a la que se acaba de describir. Las posibilidades de exportación de productos de petróleo bolivianos son ahora superiores a la capacidad de los elementos existentes para su transporte a los centros de consumo argentinos. Una vez salvado este obstáculo —que será cuando se termine de construir el oleoducto entre Campo Durán y Embarcación—, el crecimiento real de tales exportaciones originaría en la respectiva cuenta de compensación un desequilibrio entre la disponibilidad boliviana de moneda de mercado oficial y sus necesidades de moneda de mercado libre para adquisición de manufacturas y otros artículos que la Argentina sólo exporta a base de monedas transferibles.

*Brasil.* Del régimen de comercio exterior existente en este país resultan diferencias en el tipo de cambio. Del lado de la exportación consisten en un descuento de 4,06 por ciento aplicado a las divisas provenientes de ventas en moneda intransferible. Del lado de las importaciones, la diferencia nace de las reglas sobre remate del cambio exterior vigentes desde fines de 1953 y que de hecho determinan precios distintos —derivados en cada caso de la licitación— para las divisas adjudicadas a los importadores. La encuesta puso de manifiesto en Río de Janeiro que ese sistema de remates posee una elasticidad que permitiría efectuarlos de manera que el precio de las divisas resulte igual para más de un país de América Latina. A esos fines se requeriría hipotéticamente que en el tráfico recíproco, por lo menos dos o

más países latinoamericanos convengan con el Brasil el establecimiento de un signo o certificado común para la licitación, y que las divisas respectivas sean adjudicadas en los remates para emplearlas indistintamente en pagos a cualquiera de los países que participen en el respectivo acuerdo.

*Chile.* El tratamiento dado a las monedas de convenio que el sistema cambiario chileno —ya sea para importar o exportar— no guarda en general relación preestablecida con el precio de las divisas transferibles. La sola excepción es el dólar de la cuenta argentino-chilena, pues las partes acordaron mantenerlo en paridad con el dólar norteamericano. Por lo demás, y con pocas excepciones, la cotización de las monedas de convenio en el mercado bancario de Chile es constantemente inferior a la registrada por las transferibles. El aliciente que la importación desde zonas de cuenta debiera experimentar cuando la moneda respectiva está subvalorada en relación con el precio de las divisas convertibles, en los últimos meses sólo se advierte en escasa medida dentro del mercado chileno.<sup>3</sup> El crecimiento de los saldos a favor de Chile existentes en ciertos conductos bilaterales guarda relación con el interés de los importadores por desplazar sus compras hacia los grandes mercados mundiales, gracias al régimen de mayor libertad establecido por la reforma cambiaria de abril de 1956. El problema de la acumulación de saldos y de su efecto sobre el intercambio en compensación se ilustra bien en el caso del acuerdo de pagos entre la Argentina y Chile. Al 31 de julio de 1956, la cuenta respectiva registraba un saldo real de 7,1 millones de dólares a favor de Chile. Además, había créditos abiertos por los importadores argentinos para efectuar adquisiciones en Chile por 14,5 millones de dólares-convenio. Los créditos de chilenos para comprar en la Argentina sólo montaban 2,1 millones.<sup>4</sup> Con ello, el saldo favorable a Chile sube a 19,4 millones de dólares. Como el crédito contractual recíproco sólo es de 15 millones entre los exportadores chilenos a la Argentina existe la preocupación de que sus ventas puedan verse disminuídas si el saldo real alcanza o excede el margen del crédito y, por tanto, la intervención del Banco Central en el mercado puede eventualmente limitarse a la adquisición de divisas —al precio de paridad— sólo hasta la concurrencia de ese crédito contractual. Según juicios competentes, los entorpecimientos de esta clase podrían salvarse si, en circunstancias como las señaladas, el país acreedor pudiera transferir a terceras naciones la parte del saldo que sobrepase el límite del crédito convenido.

Antes de poner fin a esta exposición de los problemas creados al comercio interlatinoamericano por la falta de paridad entre las monedas de cuenta y las transferibles, vale la pena subrayar los tres casos en que las soluciones se facilitarían si pudiesen llevarse a la práctica mediante entendimientos simultáneos entre varias naciones.

El primero de ellos —vinculado a la peculiar estructura del mercado libre argentino— es el que atañe al estableci-

<sup>3</sup> Numerosos titulares chilenos de cambios de exportación a zonas de convenio parecen haberlos liquidado gradualmente en los últimos meses, para evitar que aumentase la depreciación.

<sup>4</sup> Esta suma no incluye el valor de compras de trigo y carne por aproximadamente 6 millones de dólares, ya comprometidas, pero respecto de las cuales no habían sido abiertos todavía los créditos correspondientes.

miento de listas para la negociación de productos en ese mercado en condiciones que faciliten la obtención de un relativo equilibrio entre el valor de los bienes exportados e importados. La eventual adopción de esta fórmula, que parece viable sobre bases multilaterales, no podría conseguirse fácilmente a través de la negociación bilateral aislada, pues para aplicarla sería menester coordinar determinadas disposiciones de los regímenes cambiarios de los diversos países interesados en la solución del problema.

El segundo —inherente al sistema brasileño de rematar las divisas para importaciones— es el de llegar a un régimen mediante el cual los cambios obtenidos a través de la subasta puedan emplearse indistintamente por el importador en adquisiciones a más de un país latinoamericano.

Ya en un terreno más general, el tercero de los casos es el que se refiere a la implantación de un régimen de paridades preestablecidas. Si se buscara ese objetivo, podría alcanzarse parcialmente mediante acuerdos de carácter bilateral. Pero si éstos se concertaran sólo entre algunos de los países que mantienen cuentas de compensación y no entre la mayor parte, las diferencias de poder adquisitivo resultantes para el dólar-convenio dificultarían las transferencias plurilaterales de saldos, pues esas transferencias quedarían sometidas en cada oportunidad a una negociación especial respecto al tipo de cambio a emplear.

#### b). Comercio invisible y fronterizo

A causa de las nuevas condiciones creadas por el funcionamiento de mercados libres para negociar cambio extranjero, en la mayor parte de los países que realizan su tráfico recíproco en compensación se manifiesta el deseo de excluir los pagos propios del comercio invisible, dejándolos fuera del alcance de cualquier control consistente en permisos previos o selección de las monedas a emplear. Con esto, las operaciones en cuenta se limitarían al valor FOB de las mercaderías intercambiadas.<sup>5</sup>

### 2. NEGOCIACIONES MULTILATERALES

Los países vinculados al tráfico interlatinoamericano en compensación vienen buscando desde hace meses —algunos ya cerca de un año— fórmulas para armonizar la marcha de ese sistema con los nuevos regímenes cambiarios. A pesar del interés que han puesto en ello, en la fecha en que se termina el presente informe no se advierten todavía progresos que puedan considerarse propiamente tales. Para obviar ciertos desajustes de carácter bilateral se espera que algunos acuerdos sean concluidos dentro de plazos breves, pero es casi general el escepticismo que existe en América Latina acerca del valor de los resultados que puedan alcanzarse recurriendo sólo a las negociaciones bilaterales aisladas. Como se expuso antes, la adopción de tales medidas —en relación además con los problemas de la falta de paridad— sería menos compleja si los entendimientos respectivos abarcaran en cada caso más de dos países. El tráfico intersudamericano aceleraría así su aproximación al multilateralismo. En este plano hay ideas bien precisas, que se fortalecen además en el adverso resultado de los esfuerzos

<sup>5</sup> Véase el punto 5 del anexo II de esta Primera Parte.

realizados hasta ahora para encontrar solución bilateral a los problemas creados por las reformas. La reestructuración que es necesario introducir en el régimen de los convenios de pago sería más factible si se fundase en negociaciones colectivas. También sirven de estímulo los ejemplos que aportan la constitución del Club de La Haya y del Club de París. Pero a la vez se subraya que para el éxito de cualquier intento de estructurar el comercio interlatinoamericano sobre bases que permitan la transferibilidad multilateral de sus saldos, sería necesario armonizar antes las disposiciones de los diferentes convenios bilaterales, y en lo posible tender al establecimiento de un acuerdo tipo para los pagos en cuenta.<sup>6</sup> En relación con lo dicho, el anexo 2 de este informe contiene una síntesis de opiniones latinoamericanas concretas recogidas en círculos responsables acerca de las materias principales que sería útil considerar en la tarea señalada. Si los países latinoamericanos resolvieran emprenderla, el material mencionado suministraría la información necesaria para elaborar el proyecto de acuerdo tipo y facilitar en ciertos aspectos la práctica de la negociación multilateral. Como se apreciará en el anexo mismo, los puntos más importantes de dicho material se refieren a la paridad entre las monedas de cuenta y las transferibles, al régimen para el comercio invisible y la reexportación, a los créditos privados y a la concertación de medidas especiales para mantener y ampliar las corrientes del tráfico interlatinoamericano.

### 3. COMPENSACIÓN DE SALDOS

Poco o nada se conseguiría, al intentar establecer prácticas multilaterales dentro de los regímenes de comercio en cuenta, si sus saldos en conjunto no ofrecieran un margen sustancial de compensación recíproca o, al menos, perspectivas de lograrlo dentro de un plazo prudencial. Por consiguiente debe examinarse desde este ángulo la posición de América Latina.

Ya en el *Estudio del comercio interlatinoamericano*,<sup>7</sup> y a la luz de cifras de las dos décadas anteriores a 1953 —cifras completadas recientemente con las de 1954 y 1955, que se resumen en los cuadros 5, 6 y 7—, se exploraron las posibilidades que teóricamente habrían existido para compensar saldos dentro de la región. En los años más favorables, o sea en los de menos desequilibrio entre los valores bilaterales de exportación e importación —según las estadísticas oficiales del comercio exterior—, los veinte países de América Latina disponían hipotéticamente de un margen de compensación mutua que no llegaba al 80 por ciento del tráfico interlatinoamericano. Conviene recordar que en esta clase de cálculos, por error o defecto de valuación en las estadísticas, deben admitirse de antemano diferencias anuales en uno u otro sentido —con relación a los pagos efectivos originados por el movimiento de mercaderías— por algo más de un 10 por ciento.

Con esa salvedad, puede observarse la situación desde dos ángulos: a) tomando en conjunto las cifras del intercambio recíproco de los 10 países de América del Sur, pero

<sup>6</sup> Como se vio, el Club de La Haya está constituido por un conjunto de acuerdos bilaterales de texto idéntico.

<sup>7</sup> Capítulo V.



Cuadro 5

## TOTALES Y SALDOS DEL COMERCIO INTERLATINOAMERICANO, 1954 Y 1955

(Valores FOB en millones de dólares)

Países	1954			1955		
	Exportaciones a América Latina	Importaciones des- de América Latina	Saldos	Exportaciones a América Latina	Importaciones des- de América Latina	Saldos
Argentina <sup>a</sup>	186,8	197,8	- 11,0	195,7	211,4	- 15,7
Bolivia <sup>b</sup>	3,2	10,9	- 7,7	4,5	12,1	- 7,6
Brasil	145,3	215,1	- 69,8	146,1	240,6	- 94,5
Chile <sup>c</sup>	59,8	100,9	- 41,1	61,1	91,9	- 30,8
Paraguay	17,9	14,6	+ 3,3	17,0	16,3	+ 0,7
Perú <sup>d</sup>	46,1	20,8	+ 25,3	57,1	24,0	+ 33,1
Uruguay	39,9	60,2	- 20,3	31,7	55,0	- 23,3
Colombia	8,7	19,1	- 10,4	5,9	14,0	- 8,1
Ecuador	12,7	4,8	+ 7,9	11,2	7,3	+ 3,9
Venezuela	132,6	14,5	+ 118,1	160,3	14,3	+ 146,0
Costa Rica	2,2	1,3	+ 0,9	2,4	3,3	- 0,9
Cuba	13,1	15,2	- 2,1	12,0	20,4	- 8,4
El Salvador	2,4	6,5	- 4,1	3,8	7,0	- 3,2
Guatemala	0,4	4,7	- 4,3	0,4	7,0	- 6,6
Haití	0,1	0,8	- 0,7	0,1	0,8	- 0,7
Honduras	6,9	1,5	+ 5,4	8,5	2,7	+ 5,8
México	14,2	3,4	+ 10,8	14,2	2,5	+ 11,7
Nicaragua	2,9	1,1	+ 1,8	3,4	0,9	+ 2,5
Panamá	0,9	2,5	- 1,6	0,6	4,0	- 3,4
República Dominicana	0,6	1,0	- 0,4	1,2	1,7	- 0,5
Total América Latina	696,7	696,7	0	737,2	737,2	0

FUENTE: Estadísticas oficiales de comercio exterior.

excluyendo los valores relativos al petróleo, dadas las características especiales de los pagos correspondientes a dicho producto;<sup>8</sup> y, b) examinando en particular las del comercio intrarregional que a base de compensaciones realizan las ocho repúblicas que practican este sistema: la Argentina, Bolivia, el Brasil, Colombia, Chile, el Ecuador, el Paraguay y el Uruguay.

En el primer caso —conjunto de América del Sur— la situación aproximada se presenta en el cuadro 8, cuyas cifras muestran que existe cierta tendencia a ampliar el límite de posible compensación. Antes de 1952 ese límite había llegado a un máximo de 76 por ciento anual con respecto al valor total de los productos intercambiados. En 1954 y 1955 la proporción compensable subía alrededor de 90 por ciento.

Véase ahora (cuadro 9) la situación desde el ángulo de los ocho países que participan en el sistema de comercio interlatinoamericano en compensación. Antes de 1954 el límite más elevado de posible compensación se dio en el período 1946-51, en el que habría representado el 84 por ciento del comercio en ambos sentidos. En 1954 y 1955 la proporción compensable crece, llegando a ser del 93 por ciento. Ello significa que si en estos dos años América Latina hubiese dispuesto de una cámara compensadora común para los quince mecanismos de pago bilateral que existen en la región, un margen igual al 7 por ciento del valor de los productos intercambiados a través de ellos habría tenido que cubrirse con divisas de otras procedencias, o absorberse por

créditos recíprocos entre los respectivos Bancos Centrales. Ese 7 por ciento significaba en 1955 alrededor de 60 millones de dólares en ambas direcciones del comercio. Los créditos establecidos en los convenios de pagos para su concesión por los Bancos Centrales, también en los dos lados del tráfico, subían en el mismo año a 170 millones de dólares. (Véase de nuevo el cuadro 1.)

El avance de 1954 y 1955 en la capacidad para compensar se atenúa con la baja, aunque pequeña, de los valores totales del intercambio hecho durante los mismos años en moneda de cuenta. En 1955, la baja llega a 9 millones de dólares en total. La suma no compensable —que en 1953 era de 233 millones de dólares— desciende en 1955 a 62 millones. Por consiguiente, parece haber indicios de crecimiento en la magnitud relativa de la proporción compensable, aunque en parte se deba al control ejercido sobre las importaciones.<sup>9</sup>

De otra parte, la aminoración de los desequilibrios notada en el bienio último corresponde a un período cuya brevedad no permite establecer conclusiones. Pero es oportuno recordar un hecho que viene advirtiéndose en los años más recientes: la mayor capacidad de los países deficitarios en artículos alimenticios —que a menudo lo son también en sus cuentas frente a América Latina— para reducir la cuantía de los saldos deudores mediante un aumento en las exportaciones al país proveedor. Así ocurrió en el Brasil y Chile respecto a la Argentina. Lo mismo empieza a suceder

<sup>9</sup> En la práctica ese resultado podría alterarse en cierta medida a causa de la proporción más o menos común de errores en las estadísticas anuales de comercio exterior.

<sup>8</sup> *Ibid.*

Cuadro 6

TOTALES DEL COMERCIO INTERLATINOAMERICANO, 1954 Y 1955

(Valores FOB de exportación en millones de dólares)

Países exportadores	Países importadores																				República Dominicana	Total América Latina	
	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela	Costa Rica	Cuba	El Salvador	Guatemala	Haití	Honduras	México	Nicaragua	Panamá				
1954																							
Argentina	x	2,7	96,7	0,6	51,5	0,1	11,6	15,2	2,4	4,3	...	0,8	...	...	...	0,7	...	0,2	...	186,8			
Bolivia	1,3	x	0,9	...	1,0	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	3,2			
Brasil	100,0	0,5	x	0,4	11,9	0,1	0,2	...	30,8	0,4	...	0,9	...	...	...	0,1	...	...	145,3				
Colombia	1,6	...	...	x	0,1	0,5	...	0,9	0,4	3,8	0,3	0,2	...	0,1	...	0,1	...	0,7	...	8,7			
Chile	36,4	1,2	8,5	0,8	x	1,1	0,1	2,2	7,1	0,5	0,1	0,8	0,3	0,1	...	0,5	...	0,1	...	59,8			
Ecuador	1,6	...	...	7,8	2,1	x	0,1	0,1	0,3	0,3	...	0,1	...	...	...	...	...	0,3	...	12,7			
Paraguay	14,7	...	...	...	...	...	x	...	3,2	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	17,9			
Perú	6,0	4,8	0,6	3,0	26,2	2,3	...	x	1,7	1,0	0,2	0,1	...	...	...	0,1	...	0,1	...	46,1			
Uruguay	...	0,5	34,3	1,4	0,2	...	2,6	0,3	x	0,2	...	0,3	...	...	...	0,1	...	...	...	39,9			
Venezuela	36,2	...	72,5	1,6	0,8	...	...	0,4	13,3	x	0,1	6,4	0,5	0,2	...	...	...	0,2	0,4	132,6			
Costa Rica	...	...	...	1,6	...	...	...	...	...	x	0,1	0,1	0,3	0,2	...	...	...	...	...	2,2			
Cuba	...	...	...	0,8	6,7	...	...	0,3	0,6	2,4	...	x	0,1	...	...	0,3	1,7	...	0,1	0,1	13,1		
El Salvador	...	...	...	...	...	0,1	...	0,1	...	...	0,1	...	x	0,6	0,1	0,7	...	0,6	0,1	...	2,4		
Guatemala	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	0,4	x	...	...	...	...	...	...	0,4		
Haití	...	...	...	0,1	...	...	...	...	...	...	...	...	...	x	...	...	...	...	...	...	0,1		
Honduras	...	...	...	...	...	...	...	...	...	0,5	0,1	1,3	3,5	1,4	...	x	...	...	...	...	6,9		
México	...	1,2	1,6	0,6	0,4	0,5	...	0,3	0,1	0,4	0,3	3,9	0,3	2,4	0,4	0,5	x	0,5	0,3	0,5	14,2		
Nicaragua	...	...	...	0,1	...	...	...	1,0	...	...	...	0,3	1,1	...	...	...	...	x	0,4	...	2,9		
Panamá	...	...	...	0,3	...	0,1	...	...	...	0,4	0,1	...	...	...	...	...	...	x	...	...	0,9		
República Dominicana	...	...	...	...	...	...	...	...	0,3	0,3	...	...	...	...	...	...	...	...	x	...	0,6		
<i>Total</i>	197,8	10,9	215,1	19,1	100,9	4,8	14,6	20,8	60,2	14,5	1,3	15,2	6,5	4,7	0,8	1,5	3,4	1,1	2,5	1,0	696,7		
1955																							
Argentina	x	3,7	124,6	0,4	28,6	...	15,6	14,8	1,3	4,9	0,6	...	...	...	...	0,9	...	0,3	...	195,7			
Bolivia	1,8	x	2,0	...	0,5	...	...	0,2	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	4,5		
Brasil	99,8	0,4	x	0,1	11,4	0,9	...	0,1	32,8	0,4	...	0,1	...	...	...	0,1	...	...	...	146,1			
Colombia	...	...	0,3	x	0,1	1,3	...	0,3	0,9	1,9	0,4	0,2	...	...	...	0,1	...	0,4	...	...	5,9		
Chile	44,6	1,0	8,5	0,4	x	0,9	...	2,9	0,6	0,3	0,1	1,1	0,2	...	...	0,2	...	0,3	...	...	61,1		
Ecuador	1,6	0,2	...	5,6	1,3	x	...	0,1	...	0,1	1,0	0,1	0,5	0,2	...	...	...	0,1	0,4	...	11,2		
Paraguay	16,0	...	...	...	...	...	x	...	1,0	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	17,0		
Perú	4,8	6,3	0,6	3,1	36,3	3,9	0,2	x	1,0	0,6	...	0,1	...	...	...	...	...	...	0,1	0,1	57,1		
Uruguay	...	0,5	26,2	0,8	0,2	...	0,5	3,3	x	0,2	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	31,7		
Venezuela	42,4	...	77,6	0,4	8,7	...	...	0,8	16,4	x	0,1	11,1	0,2	0,5	0,2	...	...	0,2	0,8	0,9	160,3		
Costa Rica	...	...	...	1,4	...	...	...	...	...	0,1	x	0,1	0,1	0,1	0,2	...	...	...	0,4	...	2,4		
Cuba	0,2	...	0,1	1,0	4,3	0,1	...	0,2	0,9	2,4	0,1	x	0,1	0,1	0,1	0,4	1,2	0,1	0,4	0,3	12,0		
El Salvador	...	...	...	...	...	0,2	...	...	...	0,2	0,2	...	x	0,8	0,1	1,9	...	0,3	0,1	...	3,8		
Guatemala	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	0,4	x	...	...	...	...	...	...	0,4		
Haití	...	...	...	0,1	...	...	...	...	...	...	...	...	...	x	...	...	...	...	...	...	0,1		
Honduras	...	...	...	...	...	...	...	...	...	1,2	0,3	1,9	4,1	0,7	...	x	...	...	0,3	...	8,5		
México	0,2	...	0,7	0,3	0,5	...	...	0,1	...	0,6	0,3	5,0	0,6	4,5	0,2	0,3	x	0,2	0,3	0,4	14,2		
Nicaragua	...	...	...	0,1	...	...	...	1,2	...	0,6	0,1	0,5	0,7	...	...	...	...	x	0,2	...	3,4		
Panamá	...	...	...	0,3	...	...	...	...	...	0,1	0,1	...	0,1	...	...	...	...	x	...	...	0,6		
República Dominicana	...	...	...	...	...	...	...	...	0,1	0,7	...	0,2	...	0,1	...	0,1	...	...	x	...	1,2		
<i>Total</i>	211,4	12,1	240,6	14,0	91,9	7,3	16,3	24,0	55,0	14,3	3,3	20,4	7,0	7,0	0,8	2,7	2,5	0,9	4,0	1,7	737,2		



Cuadro 8

AMERICA LATINA: POSIBILIDADES COMPENSATORIAS EN EL COMERCIO INTERSUDAMERICANO<sup>a</sup>

(Porcientos)

	1934-38 <sup>b</sup>	1946-51 <sup>b</sup>	1952	1953	1954	1955
Bilateralmente compensado .....	57	71	58	61	80	76
Multilateralmente compensable .....	17	7	18	10	9	14
Saldos netos no compensables .....	26	22	24	29	11	10
<i>Comercio total</i> .....	100	100	100	100	100	100
Comercio total (millones de dólares) ...	192	861	789	1.041	991	1.013

Fuente: Estadísticas oficiales de comercio exterior.

Nota: Este cuadro —como los cuadros 9 y 10— se fundan en cifras del comercio exterior visible a base de valores FOB de exportación. Para extender el estudio de las posibilidades compensatorias al comercio invisible sería necesario reunir previamente cifras —hasta ahora sólo fragmentarias— fundadas en los balances de pagos.

<sup>a</sup> Se excluyen los productos del petróleo. Comprende el comercio intersudamericano de la Argentina, Bolivia, el Brasil, Colombia, Chile, el Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

<sup>b</sup> Promedio.

en Bolivia en relación con los otros tres países.

Como la Argentina, el Brasil y Chile son los principales factores del tráfico intrarregional a base de convenios de pago, es útil esclarecer la posición de cada uno de esos países frente a los límites compensables. (Véase el cuadro 10.) Cabe recordar que el movimiento entre esas tres naciones representa tres cuartas partes de todo el comercio interlatinoamericano en cuenta. De ahí que su posición recíproca gravite decisivamente sobre el nivel y la evolución del monto compensable de dicho comercio.

En 1954 y 1955 la proporción de su comercio que la

Cuadro 9

AMERICA LATINA: POSIBILIDADES COMPENSATORIAS EN EL COMERCIO INTERLATINOAMERICANO EN CUENTA DE OCHO PAISES<sup>a</sup>

(Porcientos)

	1934-38 <sup>b</sup>	1946-51 <sup>b</sup>	1952	1953	1954	1955
Bilateralmente compensado .....	62	84	67	67	89	85
Multilateralmente compensable .....	15	4	6	6	4	8
Saldos netos no compensables .....	23	12	27	27	7	7
<i>Comercio total</i> .....	100	100	100	100	100	100
Comercio total (millones de dólares) ...	163	668	584	870	850	861

Fuente: Estadísticas oficiales de comercio exterior.

<sup>a</sup> Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay y Uruguay.

<sup>b</sup> Promedio.

Cuadro 10

## AMERICA LATINA: LIMITE COMPENSABLE EN EL COMERCIO ENTRE LA ARGENTINA, EL BRASIL Y CHILE

(Porcientos)

	1934-38 <sup>a</sup>	1946-51 <sup>a</sup>	1952	1953	1954	1955
Bilateralmente compensado .....	64	93	65	69	93	86
Triangularmente compensable .....	1	3	1	2	1	7
Saldos netos no compensables .....	35	4	34	29	6	7
<i>Comercio total</i> .....	100	100	100	100	100	100
Comercio total (millones de dólares) ...	102	500	434	723	610	635

Fuente: Estadísticas oficiales de comercio exterior.

<sup>a</sup> Promedios.

Argentina, el Brasil y Chile podrían compensar entre sí bilateral o triangularmente era prácticamente la misma que la observada en esos mismos años en el conjunto de los quince mecanismos interlatinoamericanos en cuenta: alrededor de 93 por ciento. El resto podía cubrirse con cambios de otros orígenes o mediante concesión de créditos. Esto último fue lo que ocurrió entre los tres países nombrados. Por lo demás, es importante subrayar que hace ya seis años los comercios recíprocos entre la Argentina, el Brasil y Chile no dan lugar a pagos en moneda convertible por liquidación de saldos. En consecuencia, desde tal ángulo, ningún obstáculo se habría opuesto a un convenio triangular entre esas naciones.

Conviene insistir en algunos hechos que indica el cuadro 10. En 1952-53 la proporción compensable entre la Argentina, el Brasil y Chile bajó a menos del 70 por ciento, sobre todo a causa de la caída que experimentó la exportación de trigo argentino en el primero de esos años. Ese descenso acarreó recíprocamente cierta declinación —aunque menor— en las ventas brasileñas a la Argentina. Si bien la exportación de trigo se reanudó al año siguiente, la de productos brasileños a la Argentina no se reactivó con igual rapidez. Por ello, el movimiento de mercaderías de 1953 dejó un fuerte saldo a favor de la Argentina. En esos años, como antes, el tráfico argentino-brasileño, pese a las intensas fluctuaciones de corto plazo, denota tendencia al equilibrio si se consideran periodos no inferiores a un trienio.

Algo semejante sucedió en el intercambio de la Argentina con Chile en 1954 y 1955, pues el saldo favorable argentino en el primero de esos años pasó a favorecer a Chile en el ejercicio siguiente. Sin embargo, a fines de 1955 comenzaron a notarse en este sector algunos síntomas de persistencia en la posición deudora argentina. Aunque en el primer semestre de 1956 llegó a atribuirseles gravedad, dado que en cierto momento el saldo estadístico de la cuenta era mayor que el crédito previsto en el acuerdo de pagos, las adquisiciones de importancia que Chile proyectaba hacer en la Argentina permitían en agosto esperar una considerable atenuación del desequilibrio.

Volviendo a las posibilidades de compensación de saldos en las cuentas latinoamericanas en conjunto, deben señalarse también algunas manifestaciones favorables a un mayor equilibrio a niveles crecientes, y siempre que no ocurran retrocesos sustanciales en la posición ya conseguida por los productos más importantes del intercambio. Esas manifestaciones parecen apuntar la incorporación de bienes nuevos a las corrientes ya tradicionales. Se trata del mineral de hierro y del manganeso del Brasil —y también del hierro chileno— para abastecer la nueva planta siderúrgica de San Nicolás, en la Argentina, así como de los productos petroleros que Bolivia empieza a exportar a la Argentina, el Brasil y Chile. Cabe citar también los casos de la celulosa y el papel de diario, que el desarrollo de esta industria en Chile permitirá vender dentro de poco a la Argentina; del excedente de planchas derivado de la próxima instalación de un segundo horno por la Compañía de Acero del Pacífico, en Chile, etc. Todos éstas serían exportaciones de países cuyos balances en América Latina solían ser deficitarios, y que en algunos casos podrían ocasionar un cambio en el signo tradicional de los saldos. Fuera de ello —como ya se advirtió en otro lugar<sup>10</sup>—, es sin duda grande la medida en que el intercambio de manufacturas podría atenuar el desequilibrio de los saldos, si para ello lograsen salvarse los obstáculos que existen en materia de pagos y política comercial.

#### 4. CONCLUSIONES

Se enumeran a continuación las conclusiones que podrían derivarse de las consideraciones hechas en las páginas precedentes.

1. Las nuevas condiciones creadas por las últimas reformas cambiarías en algunos países latinoamericanos debilitan considerablemente el carácter de instrumento de política comercial que era propio del régimen de las cuentas. Pero como por ahora no se ve que los fines de salvaguarda y expansión del tráfico intrarregional a que están destinadas las cuentas puedan alcanzarse en igual medida mediante el empleo del arancel aduanero en América Latina, se tiene la intención de dejarlas subsistentes —al menos por cierto período—, aunque transformando la estructura que hasta ahora las caracteriza.

2. Para armonizar los convenios comerciales y de pagos con las tendencias que se hacen patentes en favor de la

<sup>10</sup> Véase el citado *Estudio del comercio interlatinoamericano*, capítulo III.

adopción de prácticas multilaterales en el intercambio, la negociación simultánea de convenios por más de dos países parecería el cambio más adecuado.

3. Ciertos problemas concretos que las reformas han creado en la marcha de los tráficos en compensación no han logrado resolverse todavía mediante acuerdos bilaterales aislados. La naturaleza de esos problemas hace pensar —al igual que en lo referente a la adaptación de las cuentas a las tendencias multilaterales— que su remoción sería menos dificultosa si se intentase por medio de negociaciones colectivas entre el grupo de países afectados.

Entre las cuestiones cuya adecuada solución requeriría la consideración conjunta de varios países figuran algunas de tanta importancia como la de establecer mecanismos en los mercados de cambios que permitan transar —sobre bases de cierto equilibrio entre la oferta y la demanda— divisas de cuentas interlatinoamericanas a paridades que no desalienten las exportaciones. Cabe destacar también la cuestión relativa a los acuerdos multilaterales que requeriría excluir los invisibles del régimen de las compensaciones, y asimismo la de adoptar reglas comunes para la reexportación.

4. La evolución de los saldos del comercio interlatinoamericano en compensación durante los últimos años revela tendencias que —si fueran estimuladas mediante la colaboración de las políticas comerciales de los países en el pleno de su vinculación recíproca— crearían condiciones favorables a la extensión progresiva de las prácticas multilaterales en el tráfico intrarregional. Debe subrayarse al respecto que los saldos anuales no compensables del comercio en cuenta efectuado por ocho países sólo en los dos últimos años representaron alrededor de un tercio del conjunto de los créditos concedidos por los respectivos Bancos Centrales para operaciones del mismo comercio en cada ejercicio. De otro lado, entre tres países cuyo tráfico en cuenta cubre las tres cuartas partes del total de ese tipo de comercio en América Latina, no se registran desde 1950 desembolsos en monedas transferibles en concepto de cancelación de saldos.

5. La celebración de acuerdos plurilaterales destinados a dar cierta transferibilidad a las monedas de las cuentas interlatinoamericanas de compensación —para influir así en el crecimiento del mercado que América Latina ofrece a los intercambios de sus países— no parece imposible en las circunstancias actuales, siempre que se llevara a cabo una política comercial y de pagos orientada hacia la consecución del equilibrio de saldos a niveles crecientes.

## ANEXOS

### I

#### *Nuevas disposiciones sobre cambios internacionales*

##### I. ARGENTINA

Al decretar la reforma en octubre de 1955, el Gobierno señaló que la "unificación de tasas en el mercado oficial y la creación del mercado libre deben considerarse como una etapa transitoria hacia el mercado único de cambios, donde la moneda nacional tenga un solo valor de conversión y en el que las transacciones sobre el exterior no queden sujetas al otorgamiento de permisos, certificados u otros arbitrios limitativos".<sup>1</sup>

Antes de la reforma funcionaban en la Argentina dos mercados cambiarios: el oficial, a los tipos de 5, 7,50 y 13,98 por dólar, más los varios provenientes de establecer para ciertas exportaciones la regla de liquidar una proporción de los cambios obtenidos a tasas distintas: por ejemplo, el 50 por ciento a 5 pesos por dólar y el 50 por ciento a 7,50 de donde resultaba un tipo promedio de 6,25. Había además el "mercado libre", que en realidad no lo era, pues las operaciones a que se le dedicaban —determinadas exportaciones e importaciones de carácter marginal, pagos por fletes y otros rubros del comercio invisible— se liquidaban al tipo fijo de 13,98 pesos por dólar.

La reforma estableció dos mercados. Uno oficial y otro libre. El primero quedó afecto a la tasa fija de 18 pesos por dólar, destinada a liquidar divisas correspondientes a la exportación e importación de los bienes de mayor importancia económica para el país y a servicios oficiales, todo ello con el requisito de obtener un permiso previo para cada operación. A la vez —para simplificar el método de control sobre las exportaciones de mercado oficial— se estableció un régimen de aforos. Su propósito es determinar el valor mínimo en moneda extranjera que el exportador negociará obligatoriamente al tipo de 18 pesos por dólar. En esta fase el régimen tiene una particularidad, destinada a impulsar las ventas hacia zonas de moneda convertible: la exportación hecha a base de divisas de convenio experimenta un recargo de hasta 4 por ciento sobre el aforo vigente. De otra parte —siguiendo una política ya tradicional en el control de cambios argentino—, la reforma mantuvo las reglas según las cuales el pago de fletes por importaciones de mercado oficial provenientes de países de convenio —o sea de aquellos que comercian con la Argentina a base de cuentas de compensación— sólo puede efectuarse en la moneda empleada para cancelar el valor del producto adquirido.

En el nuevo mercado libre las operaciones se realizan sin permisos previos, a la tasa resultante del juego de la oferta y la demanda —alrededor de 30 pesos por dólar en agosto de 1956— y siempre que se trate de transacciones del comercio visible e invisible no comprendidas en el mercado oficial.<sup>2</sup> Pero en el mercado libre, siguiendo una modalidad que había de crear problemas a la marcha de algunos sectores del comercio interlatinoamericano, no se transan divisas de convenio, sino sólo monedas nacionales genuinas arbitrables entre sí.

Con el procedimiento señalado, las cuentas de compensación existentes entre la Argentina y otros países quedaron de hecho circunscritas a las operaciones de mercado oficial. Aunque no hay obstáculos administrativos para que los exportadores argentinos acepten moneda de cuenta en cancelación de productos clasificados en mercado libre, cuando esto ocurre, reciben por cada dólar-convenio en Buenos Aires únicamente el precio propio del mercado oficial —18 pesos— y no el del libre, que es muy superior.<sup>3</sup> Si se trata de la importación de un artículo

clasificado en mercado libre y proveniente de países de convenio, al comprador argentino no le es dable satisfacer el valor en moneda de cuenta. Debe adquirir para ello algunas de las divisas que se transan en el mercado libre. En esta forma, las ventas de bienes de mercado libre hechas en divisas de convenio resultan mucho menos remunerativas para el exportador que las efectuadas a zonas de moneda transferible, a menos que impongan un sobreprecio al comprador extranjero, traspasándole así la diferencia. En cambio, la importación de productos clasificados en mercado libre y provenientes de países de compensación, en términos de tipo de cambio, suponen para el comprador argentino un desembolso igual al de una adquisición semejante hecha en zonas de moneda convertible.

La reforma argentina ofrece otros aspectos. Dentro de las líneas de su nueva política, la Argentina celebró un convenio —el Club de París— con países miembros de la Unión Europea de Pagos para crear un sistema multilateral de comercio, que entró en vigor el 2 de julio de 1956. Participaron en ese acuerdo Austria, Dinamarca, Francia, Italia, Noruega, los Países Bajos, el Reino Unido, Suecia, Suiza y la Unión Económica Belgo-Luxemburguesa. Una vez resueltas algunas cuestiones pendientes, que se relacionan con deudas comerciales, se espera que Alemania también formará parte de este régimen.

La zona del Club es de transferibilidad limitada. Dentro de ella los cobros y pagos entre la Argentina y los demás miembros pueden efectuarse en cualquiera de las divisas de los países europeos participantes, prescindiendo del origen o destino de las mercaderías objeto de transacción.<sup>4</sup> De otra parte, los saldos argentinos en monedas de los demás participantes son transferibles entre sí en cualquiera de las plazas de arbitraje de las naciones europeas antes citadas. Los arbitrajes de divisas correspondientes a los saldos de operaciones del mercado oficial de la Argentina se efectúan por su Banco Central. Las monedas utilizadas en operaciones del mercado libre pueden arbitrarse entre sí directamente por los bancos comerciales argentinos.

Con el sistema descrito se abandonaron los convenios estrictamente bilaterales que la Argentina tenía en vigor con cada uno de los países miembros de la nueva zona multilateral. En cuanto a las importaciones, como el régimen excluye toda discriminación de precios o tipos de cambio, será el comprador argentino quien escoja, sobre bases competitivas de precio y calidad, el mercado de procedencia. Con ello, el control de cambios dejó de ser factor para orientar el comercio hacia uno u otro de los países europeos participantes. A su vez, los productos argentinos circularán libremente entre los demás países miembros del Club, que no pueden adoptar medidas cambiarias que alteren las paridades entre sus monedas cuando ello suponga cambios en la estructura de los precios de las mercaderías argentinas. Cualquier producto exportado a otras zonas por un país miembro del Club de París no puede ser objeto de prohibiciones para su exportación al territorio de los estados integrantes del mismo Club. Por último, cabe advertir que sus bases no consideran la concesión de créditos recíprocos entre la Argentina y los participantes europeos. Parece esperarse que el funcionamiento de una zona tan amplia de transferibilidad limitada facilite la intervención de las instituciones bancarias particulares en su papel propio. Se subsanaría así, al menos en parte, el efecto de la eliminación

zación de arbitrajes entre las monedas de convenio con países limítrofes y divisas transferibles para la negociación de las diferencias de aforo, al tipo fijado por el mismo banco. Se eliminó así el problema de la paridad para esas diferencias.

<sup>4</sup> Véase Circular N° 2530, de 29 de junio de 1956, del Banco Central de la República Argentina.

<sup>1</sup> Comunicado de prensa del Ministerio de Finanzas de la República Argentina, del 28 de octubre de 1955.

<sup>2</sup> Con fines de protección a la industria nacional, para las importaciones de repuestos —que se hallan clasificadas en mercado libre— rige una sobretasa de 20 o 40 pesos por dólar.

<sup>3</sup> El 18 de julio de 1956 el Banco Central argentino autorizó la reali-

del sistema de créditos entre Bancos Centrales, que en el pasado desempeñó importante papel en las relaciones argentino-europeas.

## 2. BOLIVIA

No ha habido en este país una reforma sustancial en el régimen cambiario, pero en abril de 1956 se adoptaron medidas de cierta importancia en lo relativo a la simplificación del sistema para importar. Bajo el título de "revertibles" existían en Bolivia ciertos gravámenes variables sobre las mercaderías extranjeras, determinados —después de su nacionalización— por autoridades locales en los sitios de consumo. Sus tasas no eran fijas, sino que en cada caso se establecían según fuera el precio real de venta al público del artículo respectivo. Las medidas mencionadas sustituyeron tales gravámenes por el llamado "recargo CIF". La escala de este gravamen —que es más alta para los bienes menos esenciales— asciende hasta el 2.000 por ciento del valor CIF de las importaciones, para las cuales se sigue manteniendo como tipo oficial básico el de 191,90 bolivianos por dólar.

En lo demás, continúa existiendo en Bolivia un mercado oficial a tasas variadas para liquidar los cambios provenientes de la exportación y venderlos a los importadores. El tipo a que el Banco Central adquiere las divisas obtenidas por exportaciones de las grandes minas de estaño administradas por la Corporación Minera es de 1.200 bolivianos por dólar. Por su parte, el que otorga a las del Banco Minero —por intermedio del cual exporta la mediana y pequeña minería —es de 1.500 bolivianos.

Además del mercado oficial, funciona otro libre, para operaciones del comercio invisible.

## 3. BRASIL

Las tendencias hacia la adopción de formas multilaterales de comercio exterior se concretaron con el establecimiento del Club de la Haya, en agosto de 1955, que en su origen comprende arreglos para la cancelación de deudas derivadas de importaciones hechas anteriormente por el Brasil. Con objeto de facilitar el empleo plurilateral de cierto número de monedas europeas, el Club de la Haya se funda en un estatuto común, que asume la forma de una agrupación de convenios bilaterales idénticos concluidos entre el Brasil y cada una de las demás naciones contratantes: Alemania Occidental, Austria, Italia, los Países Bajos (incluyendo la Nueva Guinea Holandesa), el Reino Unido y ciertos territorios de la zona esterlina, más la Unión Económica Belgo-Luxemburguesa, con el Congo Belga y los territorios africanos de Ruanda-Urundi. Cada participante europeo abre una cuenta de créditos al Brasil. Los pagos de éste a la zona del Club pueden efectuarse indistintamente en cualesquiera de las monedas señaladas en los respectivos convenios bilaterales: chelines austriacos, florines, francos belgas, marcos, libras esterlinas y liras. A tal fin, los bancos brasileños autorizados abren cuentas en Europa y arbitran esas monedas. De otra parte, los exportadores brasileños a países del Club quedaron exonerados del descuento del 4,06 por ciento vigente en el Brasil para convertir a cruceros las divisas provenientes de la colocación de productos en monedas inconvertibles.

En cuanto a las importaciones, el régimen general que al efecto existe en el Brasil hubo de armonizarse con el sistema del Club de la Haya. Como se sabe, aquél se funda en la licitación de divisas que pueden utilizarse para pagos en un país determinado. El monto ofrecido en remate depende de las disponibilidades existentes en la respectiva moneda. Para artículos iguales de distinta procedencia, el precio de las divisas resulta diferente en cada caso. Con el fin de evitar discriminaciones al efectuarse el remate, las divisas a emplear en pago de compras a los países del Club de la Haya se ofrecen ahora en un solo grupo y bajo la denominación genérica de "Dólares A.C.L." ("área de convertibilidad limitada"). Una vez efectuado el remate, las licencias se emiten en algunas de las monedas citadas antes, según decida en cada caso el importador brasileño. Por su parte, las adquisiciones hechas al Brasil por los demás participantes del sistema deben pagarse en la divisa estipulada para tales pagos en el respectivo convenio bilateral: la del país comprador o la de los otros componentes europeos del Club.

Desde otro ángulo, los arreglos en que se fundamenta el Club establecen que sus miembros europeos no adoptarán medidas internas de las que resulte el abandono de la paridad entre sus monedas y, en consecuencia, cambios en la estructura de precios de las mercaderías brasileñas. Aunque los convenios en que se funda el Club no impidan al

Brasil utilizar las divisas recibidas de los demás participantes en pagos a la zona del dólar genuino, al firmar los respectivos instrumentos, el Brasil hizo constar su intención de evitar esas transferencias.

A poco de constituirse el Club de La Haya, y sobre todo en los primeros meses de 1956, pareció inminente en el Brasil la implantación de una reforma cambiaria integral. Aunque no se llevó a la práctica, parece subsistir el propósito de realizarla. Sólo se adoptó una medida de orden parcial. Mediante el aumento de las bonificaciones existentes para la exportación de ciertos productos industriales, el tipo de cambio señalado a algunos pasó a 67 cruceros por dólar, en lugar de 56,06.<sup>5</sup>

## 4. CHILE

En abril de 1956 entró en vigor el nuevo régimen cambiario, que prescinde de gran parte de los controles directos sobre el comercio exterior y los reemplaza por los de carácter indirecto provenientes de la política monetaria y fiscal. Antes de aplicar las reformas se adoptaron medidas relativas al crédito, a la expansión del circulante y al ritmo de reajuste de precios y salarios. Luego, el nuevo sistema cambiario inmovilizó crecidos recursos en moneda corriente mediante un procedimiento de depósitos previos para la importación.<sup>6</sup>

Quedaron anuladas todas las tasas fijas de cambio y las que resultaban del sistema de parar productos, utilizado hasta entonces bajo el mecanismo de calzar —con aprobación oficial— operaciones de exportación e importación, por valores iguales, que a menudo se basaban en un subsidio a favor de la exportación, costado por la importación. Abolviendo ese régimen, la reforma instituyó para las operaciones del comercio exterior visible e invisible un mercado bancario libre, donde los cambios se negocian al precio determinado por la oferta y la demanda.<sup>7</sup>

Los elementos de que se dispone para evitar variaciones bruscas de corto plazo en la cotización de los cambios provienen de dos factores: la existencia de un fondo de regulación de cambios, que asciende a 75 millones de dólares,<sup>8</sup> y especialmente las facultades que la reforma asigna para ello al Banco Central. Este opera en el mercado bancario de vendedor y comprador de las divisas que se han declarado de convertibilidad automática: dólares genuinos, libras esterlinas y francos suizos. Compra al Gobierno los cambios procedentes de la tributación del cobre de la gran minería, y a ésta los que vende en Chile para cubrir sus costos de producción. Como los ingresos chilenos en divisas por el capítulo del cobre representan una alta proporción de las entradas totales por exportaciones,<sup>9</sup> la intervención del Banco en el mercado cambiario es de hecho un factor que influye decisivamente en el precio de los cambios. La causa es clara. Cuando en cualquier banco comercial la demanda supera a la disponibilidad, ello no se traduce en un aumento en la cotización de las divisas, si la diferencia puede adquirirla aquél en el Banco Central.

A diferencia del mercado libre argentino, en el chileno se transan

<sup>5</sup> La Instrucción 131 (19 de junio de 1956) de la Superintendencia de Moneda y Crédito (SUMOC), elevó la bonificación que regía en favor de ciertas exportaciones, mejorando en 34 por ciento el tipo de cambio existente para los artículos industriales.

<sup>6</sup> A los efectos del depósito, los productos de importación se subdividen en cinco categorías, a las que se aplican los siguientes porcentajes del valor CIF puerto chileno, convertidos en moneda nacional a base de la última cotización registrada por la divisa a emplear en el pago: A, 5 por ciento; B, 50 por ciento; C, 100 por ciento; D, 150 por ciento, y E, 200 por ciento.

<sup>7</sup> La cotización del dólar en el mercado bancario oscila alrededor de 500 pesos, mientras que antes de la reforma el tipo que regía para el grueso del comercio exterior era de 300 pesos por dólar.

<sup>8</sup> Para establecer el fondo de regulación —del que en el momento de publicarse este informe (principios de agosto de 1956) no se había hecho uso—, Chile negoció créditos de 35 millones de dólares con el Fondo Monetario Internacional, de 10 millones con la Tesorería de los Estados Unidos y de 30 millones con diversos bancos privados norteamericanos.

<sup>9</sup> El "Cálculo Estimativo de Divisas" aprobado por el Consejo Nacional de Comercio Exterior el 16 de febrero de 1956, considera para dicho año un ingreso total de 389,3 millones de dólares por exportaciones. Dentro de esta suma, 218 millones corresponden al costo legal de producción del cobre y a la tributación establecida por la ley 11828.

también las monedas de compensación, pero cuando se trate de compras para pagar importaciones o servicios del comercio invisible sólo podrán emplearse dentro del respectivo conducto bilateral. Ello se debe a que las disposiciones en que se funda la reforma contienen al efecto reglas distintas para la negociación de los cambios, según sean convertibles o no. Las divisas convertibles pueden adquirirlas —cualquiera que sea su origen— los bancos comerciales, siempre que su acumulación en cada uno de ellos no exceda de la proporción prefijada por el Banco Central. La venta de esos cambios al público sólo puede hacerse para satisfacer el precio de importaciones o servicios permitidos. Los bancos comerciales arbitran libremente las monedas convertibles entre sí. También pueden efectuar conversiones de moneda inconvertible —por lo general de convenio— a moneda convertible, pero en la práctica la realización de tales operaciones resulta muy difícil por la magnitud del descuento que impondrían para el titular de los respectivos cambios. De otra parte, el sistema no establece mecanismos para el arbitraje o la transferibilidad de divisas de convenio.

En tales condiciones, su precio no guarda necesariamente relación con el vigente en igual fecha para la compraventa de monedas convertibles,<sup>10</sup> a menos que la autoridad chilena decidiera intervenir en el mercado con el propósito de mantener a cierto nivel la cotización de las divisas de cuenta empleadas en el comercio entre Chile y aquellos países con los que hubiese concluido algún convenio de observancia recíproca de paridad.<sup>11</sup>

Otra característica de la reforma es la abolición del instrumento directo que Chile venía empleando para encauzar las compras de mercaderías en el exterior hacia donde era conveniente efectuarlas por razones de equilibrio del balance de pagos: el permiso previo de importación. Al eliminar este medio selectivo, las nuevas disposiciones dan la opción de importar libremente mercadería permitida desde cualquier origen. Con ello, los convenios de compensación perdieron en considerable medida su capacidad para canalizar las corrientes comerciales dentro de conductos determinados.

Además del mercado bancario, para operaciones no comprendidas en éste —remesas de capitales, utilidades, intereses, gastos de turistas y otros— funciona un mercado bursátil o de corredores, también al tipo resultante de la demanda y la oferta.<sup>12</sup> Las divisas negociadas en ese mercado pueden dedicarse a pagos propios del mercado bancario, cuando para tal fin las adquieren bancos comerciales.

## 5. PARAGUAY

Este país ha transformado su régimen de cambios. Por disposiciones dictadas en marzo de 1956, unificó el sistema de tasas múltiples, que variaban desde 15 hasta 73,70 guaraníes por dólar, estableciendo en su lugar una sola cotización en el mercado oficial: la de 60 guaraníes por dólar.

El tipo señalado rige para todas las exportaciones e importaciones de carácter esencial, así como para las oficiales y para pagos de fletes, seguros y comisiones vinculadas a mercaderías esenciales. Para un se-

<sup>10</sup> Mientras el dólar genuino se cotizaba a 498 pesos el 1° de agosto de 1956, las monedas de convenio registraban en el mismo día los precios siguientes en pesos chilenos: Chile-Brasil, 390; Chile-Argentina, 483; Chile-España, 430; Chile-Francia, 477.

<sup>11</sup> El Banco Central de Chile, en virtud de la cláusula 24 del Convenio Comercial y Financiero de 19 de febrero de 1954, concluido entre la Argentina y Chile, interviene en el mercado para mantener el nivel de la respectiva moneda de convenio a cotización cercana a la del dólar genuino.

<sup>12</sup> La cotización del dólar en el mercado bursátil suele ser superior a su precio en el mercado bancario. El mismo día —1° de agosto de 1956— en que éste era de 498 pesos, aquélla alcanzaba a 516 pesos.

gundo grupo de importaciones se aplica un recargo temporal de 25 guaraníes por dólar.

El Banco Central establece la lista de mercaderías que pueden importarse; extiende luego permisos individuales, tomando en cuenta precios, calidad y demás condiciones ofrecidas por los peticionarios y de acuerdo también con las disponibilidades existentes en las distintas monedas. Para formalizar los permisos y la apertura de créditos documentarios, los importadores efectúan depósitos previos en la proporción que determina el mismo Banco.<sup>13</sup>

La reforma eliminó el régimen de aforos que existía para negociar las divisas provenientes de la exportación. Ahora debe liquidarse en el mercado oficial el valor íntegro obtenido en la venta. De otra parte, el nuevo sistema libera de controles el mercado libre, dejándolo fuera de la intervención del Banco Central. Los pagos ajenos al mercado oficial, al igual que los movimientos de capitales, se efectúan por el libre. En las transacciones de éste los precios se dan según el juego de la demanda y la oferta.

## 6. URUGUAY

También el Uruguay transformó su sistema de cambios a principios de agosto de 1956, adoptando un régimen mixto de tasas fijas y fluctuantes. La reforma establece un mercado oficial o dirigido, tanto para monedas genuinas como de convenio. En dicho mercado, y al tipo de 1,519 pesos uruguayos por dólar, se negociará cierta proporción —variable según los productos<sup>14</sup>— de las divisas provenientes de la exportación. A través del mismo serán comprados los cambios para las importaciones más esenciales, a la tasa de 2,10 por dólar, sea que provengan o no de zonas de moneda transferible. Estas importaciones quedaron sujetas a la obligación de efectuar un depósito previo, cuyo monto oscila entre el 30 y el 75 por ciento de su valor. Una declaración jurada reemplaza al permiso previo que se exigía antes.

Paralelo al oficial funcionará el mercado libre comercial. Los exportadores negociarán en él —a base de certificados<sup>15</sup> y al precio que convengan con el comprador— la parte de libre disposición que les corresponda en los cambios de cualquier índole obtenidos por ventas al exterior. Las divisas adquiridas en ese mercado pueden emplearse por el importador en pagar mercadería clasificada en él, y en ocasiones, ateniéndose a cuotas individuales señaladas por la autoridad cambiaria. Existe además el requisito de la declaración jurada y de constituir un depósito previo ascendente al 30 por ciento del valor CIF del producto que se importa. El depósito es mayor en ciertos casos. Como las monedas de convenio negociadas en el mercado libre oficial sólo pueden utilizarse en pagos al respectivo país, parece que no se mantendrían oficialmente paridades entre el precio de las divisas genuinas y las de cuenta en dicho mercado.

Hasta la fecha no han sido publicadas aún las listas de productos de exportación e importación que se incluirán en cada mercado. Sin embargo, se ha anunciado el propósito de establecer prohibiciones respecto de los artículos de menos esencialidad.

Aparte de los dos mencionados seguirá funcionando el mercado libre financiero para transacciones ajenas al comercio exterior.

<sup>13</sup> Los depósitos oscilan entre el 30 y el 70 por ciento del valor de la respectiva importación, de acuerdo con su mayor o menor esencialidad.

<sup>14</sup> Quedaron establecidas 11 categorías de productos, conforme a las distintas proporciones fijadas para la negociación en el mercado oficial y en el mercado libre comercial.

<sup>15</sup> Los certificados pueden utilizarse para importaciones que realice el propio exportador o vendidos a importadores. Si en el plazo de ocho días no se hubiese hecho, son adquiridos por el Banco de la República Oriental del Uruguay a la cotización vigente en el día anterior para la moneda respectiva.



## Convenios interlatinoamericanos de comercio y pagos. Materias por considerar en su negociación

Con el fin de completar la exposición contenida en las páginas de este informe sobre los resultados de la encuesta hecha por el grupo de la CEPAL en diversos países de América Latina acerca de las características, problemas y soluciones del comercio interlatinoamericano, se resumen en seguida las contestaciones que en los medios competentes respectivos se dieron a un cuestionario relativo a las posibles bases para una ordenación de los convenios comerciales y de pagos. Las opiniones y sugerencias recogidas pueden ser útiles para la revisión bilateral de los instrumentos mencionados, así como para facilitar la aplicación de las decisiones que eventualmente adopten algunos países en el sentido de negociar plurilateralmente ciertos acuerdos.

### I. CLÁUSULA DE MÁS FAVOR

La cuestión de si los tratamientos especiales convenidos bilateralmente en materias vinculadas al régimen de cambios deben extenderse a otros países latinoamericanos, introduciendo para ello en los convenios de comercio y pagos una cláusula de más favor, no parece aceptarse. Sin embargo, se cree que podría acogerse mediante reciprocidad, o para reajustar las cuentas de compensación sobre bases multilaterales.

Si bien la encuesta no se refería a la cláusula arancelaria de más favor, sino a la relativa al régimen de cambios y pagos, es útil señalar algunas de las observaciones recibidas. Como se sabe, entre algunos países latinoamericanos no hay convenios vigentes que establezcan el tratamiento derivado de esa cláusula para el intercambio de mercaderías. Existen casos en que tal fenómeno se da entre naciones limítrofes. Bajo su influencia, los productos originarios de América Latina experimentarían en determinadas fronteras un tratamiento arancelario más riguroso que el aplicado a iguales artículos cuando vienen de otras regiones. Sin embargo, se carece de datos más o menos precisos sobre la importancia real del hecho en las corrientes comerciales interlatinoamericanas. De ahí que en la encuesta se hiciera observar la utilidad de establecerla mediante un estudio referido a los principales productos cuyo comercio sufre en América Latina las consecuencias de esa situación. Ese estudio habría de extenderse a la determinación de los márgenes contractuales que haya para modificar el presente estado de cosas mediante nuevas negociaciones con países de otras regiones que sean abastecedoras de los mismos productos. Por lo demás, las sugerencias recogidas parecen demostrar que los enunciados de tipo general acerca de la conveniencia de impulsar el establecimiento de un régimen de tratamiento arancelario mínimo interlatinoamericano para la circulación de mercaderías, es difícil que logren progresos prácticos si no se esclarecen antes los fundamentos reales del problema en sus aspectos económico y contractual.

### 2. PARIDADES

¿Debe o no establecerse una relación constante entre las monedas de convenio del comercio intrarregional y el dólar genuino? Se clasifican a continuación —sintetizándolas— las respuestas recibidas.

a) Desde un punto de vista general, la mayoría coincide en estimar que teóricamente debería mantenerse esa paridad, aunque con alguna sanción o descuento aplicado por ser más pequeña la zona en que puede aprovecharse la moneda de cuenta. Sin embargo, se señala que para guardar la paridad sería indispensable que el tráfico correspondiente se realice a precios competitivos, pues no se justificaría observarla si la cotización de las mercaderías intercambiadas es objeto de sobreprecio. Mantener la paridad en este último caso podría significar que la economía del país comprador absorbe el recargo derivado de la inferior productividad del vendedor. Aun cuando el fenómeno de los sobreprecios tenga carácter recíproco, reconocer a la moneda de cuenta paridad con el dólar sería atribuirle un poder adquisitivo superior al que realmente posee. Dentro de este orden de consideraciones —y particularmente en aquellos países que en su comercio exterior tratan de extender la aplicación de los métodos del mercado libre— hay quienes se inclinan a recomendar que las monedas de compensación encuentren en el mercado su propio nivel. Es claro que ello depende en gran

medida —dejando aparte el efecto de la demanda y oferta estacionales— de la capacidad competitiva de las correspondientes exportaciones.

b) No obstante, en relación con la peculiar estructura del comercio interlatinoamericano, la mayoría reconoce que la cotización libre de las monedas de compensación puede no ser conveniente para incrementar ese tráfico. La baja que experimenta en el país acreedor el precio de las divisas de cuenta en los períodos de acumulación de saldos —unida al recargo que para la cotización de las mercaderías origina a menudo la inferior productividad— desalienta la continuidad de las exportaciones e impide especializarlas en el abastecimiento de ciertos mercados. Aunque la baja debería estimular la importación y contribuir al restablecimiento del equilibrio, diversos factores —entre ellos la estacionalidad que en América Latina caracteriza al movimiento de las principales mercaderías— retardan ese efecto, y a menudo lo contrarrestan. En el comercio interlatinoamericano hay numerosos ejemplos de la interrupción que sufren algunas corrientes de abastecimiento por la causa señalada.

c) Al operarse las cuentas en paridad con el dólar genuino queda salvaguardado el poder adquisitivo de los saldos resultantes del intercambio, hecho que puede influir favorablemente en la concesión de créditos más altos y a mayor plazo. Por éstas y otras consideraciones, y aunque ello resulte en un régimen especial aplicado al tráfico intrarregional, en los mismos países en que se formula el razonamiento sintetizado en el punto a) hay quienes se inclinan a mantener en favor del comercio interlatinoamericano un sistema de paridades preestablecidas, mediante la intervención del respectivo Banco Central en el mercado y a base de aceptar un margen de fluctuación en el precio de las monedas, también convenido de antemano. Por lo demás, como el efecto de las recientes reformas cambiarias de algunos países tiende a eliminar la práctica de los sobreprecios, disminuye la importancia de las objeciones que por principio pudieran formularse a esta posición.

d) Es útil aclarar la relación que existiría entre las disposiciones de los tratados comerciales o convenios de pago que establecen paridades y las relativas a la concesión de créditos recíprocos. ¿Son cláusulas interdependientes? En general se estima que sí. Cuando por ser escasa la demanda de importaciones tiende a caer el precio de la moneda de cuenta, la obligación contractual de sostenerla mediante adquisiciones del Banco Central debería en todo caso extenderse hasta una suma no inferior a la del crédito previsto en el convenio.

### 3. INCLUSIÓN O EXCLUSIÓN DE CIERTOS PRODUCTOS DE ALTA ESENCIALIDAD

No es uniforme el alcance de las reglas contenidas en los convenios en cuanto a si abarcan o no la totalidad de las transacciones realizadas entre los países contratantes. Mientras en algunos de esos instrumentos se especifica que toda operación queda incluida, otros excluyen expresamente del régimen en cuenta ciertos bienes, bien porque su naturaleza esencial permite venderlos en mercado abierto o porque —además de revestir aquel carácter— su producción responde a contratos especiales con empresas extranjeras. Por último, no son pocos los convenios que se abstienen de definir si todas las transacciones entre las partes quedan comprendidas en el *clearing*. La práctica muestra que esta laguna de los acuerdos expone a bruscas interrupciones el respectivo intercambio cuando algunas de las partes decide exigir el pago de determinada mercadería en dólares efectivos.

Para facilitar la extensión regular del sistema de compensaciones a mercaderías como las señaladas, se sugirió más de una vez —y en algunas ocasiones se pactó— que el cómputo de valores en cuenta se divida en dos grupos: el de los bienes de primera categoría o esenciales y el de los secundarios. Siempre que fuese posible, se entregaría a la nación exportadora el contravalor de los productos de primera categoría en artículos también esenciales, cotizados a precio internacional. En algunos países se cree que la fórmula de separar las cuentas en dos circuitos de compensación ayudaría a liquidar los saldos finales, como ya ocurre en algunos conductos.

Debe insistirse en que las opiniones recogidas en la encuesta —sobre

todo en aquellos países en que existe interés por adquirir en América Latina productos mineros generalmente cotizados en el mercado internacional a base de dólares genuinos— se inclinan a incluir en los convenios los bienes primarios y sus semiproductos. Señalan que, por lo general, el saldo de las cuentas de compensación en América Latina ha sido tradicionalmente adverso a los países deficitarios en alimentos y que estos países parecen encontrar en los productos y semiproductos mineros un recurso para nivelar sus balances de pagos y aumentar los volúmenes del intercambio. El tráfico argentino-chileno constituye un buen ejemplo de ello.

En los países exportadores de productos mineros y sus derivados las opiniones al respecto son cautelosas. Aun aceptando que cuando optan por incluirlos en las cuentas refuerzan de hecho su capacidad de contratación, estiman que para aceptarlo como sistema debería existir la posibilidad de obtener, a la recíproca, del otro país contratante, productos de esencialidad parecida. Tal es el caso de los convenios de este tipo ya existentes. También se insiste en otra fase de la cuestión, vinculada a un problema no siempre fácil de resolver. Cuando los mismos bienes se producen mediante contratos especiales con empresas extranjeras, si el país exportador desea negociarlos en compensación, debe estar dispuesto a aceptar de las empresas los dólares-convenio que éstas reciben en pago de la exportación, así como a aplicarlos a satisfacer obligaciones en dólares genuinos que las empresas tienen contraídas con el estado por costos de producción o cargas tributarias. Si en el mercado cambiario los dólares-convenio no se transan en condiciones de paridad con el dólar genuino, el procedimiento origina al estado una pérdida en términos de moneda corriente. De lo dicho se desprendería que es imposible insertar dentro de los acuerdos comerciales y de pagos disposiciones generales en esta materia. Por las mismas consideraciones, la cláusula cambiaria de más favor no podría extenderse a la obligación de efectuar a terceros países de la propia América Latina ventas de ciertas mercaderías en moneda de compensación, aunque para ello se invocase el hecho de estarlas efectuando así bajo acuerdos específicos con determinada nación.

#### 4. AFOROS

En el plano cambiario el procedimiento llamado de aforos alcanza dos empleos considerables dentro de América Latina: a) para regular las sumas máximas, por unidad, a que pueden ascender los permisos de importación, cuando las autoridades ven en este arbitrio un elemento para mantener a cierto nivel el precio que los consumidores pagan por determinados abastecimientos, o para eliminar maniobras cambiarias fundadas en la alteración de facturas comerciales;<sup>1</sup> b) para fijar la suma mínima en divisas que —también por unidad— debe entregar el exportador al respectivo Banco Central a un determinado tipo de cambio.

Sobre el primero de esos empleos, las opiniones recogidas señalan la conveniencia de no seguir procediendo a base de decisiones nacionales aisladas, pues una y otra vez los precios máximos de venta al público fijados por el país comprador a un producto de importación han sido inferiores a su costo real para el importador. Cuando ocurre así, el importador se ve obligado a sacrificar la calidad o a satisfacer la diferencia por el mercado libre. En ocasiones el importador recibe la diferencia por otro conducto: se la pagan aquellos exportadores de su propio país que han hecho ventas dentro del mismo sector bilateral y que no encuentran comprador para las divisas correspondientes. A fin de colocarlas, sacrifican parte del precio obtenido por ellas, devolviéndolo al importador que las adquiere, con el fin de habilitarlo así para importar artículos sometidos en el país consumidor a un aforo más bajo que el precio CIF. Las distorsiones que el comercio sufre a causa de estos

<sup>1</sup> A favor del sistema de cambios múltiples, en algunos conductos se recargan las facturas y el exportador de un país devuelve al importador de otro, a través del mercado libre, parte de la suma agregada por ese intermedio. En ciertos casos, el importador recibe por cada dólar que compró en el mercado oficial de su país, un equivalente en moneda nacional de casi el doble del precio pagado por el mismo dólar. En la práctica, tan singular "beneficio de cambio" parece distribuirse por partes iguales entre vendedor y comprador. A fin de eliminar los incentivos de esta clase, algunos países estudian la aplicación de un sistema de aforos conforme al cual el Banco Central del país importador sólo autorizaría la negociación en su mercado oficial de una parte del valor de la factura, debiendo liquidarse las diferencias en el mercado libre.

procedimientos podrían obviarse mediante un método de consultas previas entre las partes contratantes, referidas al establecimiento de aforos y a su modificación.

Sólo recientemente se ha hecho notar la repercusión del otro empleo del aforo: determinación de la suma mínima que el exportador debe liquidar al tipo de cambio prefijado. Como se sabe, para incrementar las ventas en monedas convertibles, algunas de las últimas reformas cambiarias permiten que las divisas obtenidas por la exportación, en la parte que exceden al valor del aforo, se negocien a tipo de mercado libre. Como éste opera sólo para monedas duras, quedan fuera del beneficio referido las de compensación, pues no hay demanda para ellas a tipo libre. Para corregir esta situación se ha establecido en la Argentina un mecanismo de arbitraje que permite extender dicho beneficio a las divisas de sus convenios con países limítrofes.<sup>2</sup>

#### 5. ELIMINACIÓN DE RUBROS INVISIBLES

¿Se considera conveniente que las cuentas de compensación incluyan todos los rubros visibles e invisibles en los movimientos de pagos, o se cree más útil que dichas cuentas queden limitadas al registro de los renglones del comercio visible sobre base FOB, dejando fuera de ellas a los demás, para su liquidación por el mercado libre?

Las respuestas a este punto son más o menos homogéneas, en el sentido de eliminar los rubros invisibles del régimen de las cuentas y permitir las transferencias respectivas sin requerir permisos previos ni especificar tipos de moneda para efectuar el pago. Ello estaría en la línea de las tendencias actuales hacia la liberalización.

Sin embargo, se han hecho dos observaciones: a) que en algunos conductos los rubros invisibles son de magnitud superior a la comúnmente supuesta, de modo que si figuran en el respectivo *clearing* en un momento dado pueden constituir elementos de desequilibrio; b) que la eliminación de los fletes marítimos del régimen de las cuentas tendría que ser una medida de carácter general de los países que realizan en compensación el comercio interlatinoamericano, y no una decisión parcial de algunos, pues de otro modo se aumentarían las dificultades que al desarrollo de las empresas navieras latinoamericanas opone la diversidad de los tratamientos cambiarios nacionales a las divisas destinadas o provenientes del transporte marítimo.

Por lo que toca a la primera de esas observaciones, en cierto modo puede medirse su validez en el cuadro 11, en que es patente la importancia de los invisibles dentro del total de operaciones liquidadas en compensación en algunos conductos bilaterales.

Cuadro 11

ARGENTINA: OPERACIONES EN CUENTA CON ALGUNOS PAISES, 1955

<i>Países</i>	<i>Total de movimientos en cuenta (millones de dólares-convenio)</i>	<i>Porcientos de los invisibles sobre el total</i>
Bolivia .....	6,0	7,9
Brasil .....	248,0	12,2
Chile .....	89,0	10,1
Paraguay .....	37,5	15,5
Uruguay .....	4,0	45,9

FUENTE: Banco Central de la República Argentina.

#### 6. PAREOS

Dentro del mecanismo de las cuentas suele liquidarse el valor de los productos —a menudo de esencialidad más o menos equivalente— cuyo intercambio, circunscrito por lo general dentro de plazos de corta duración, tiene lugar a base de pareos cuantitativos. De la encuesta se ha

<sup>2</sup> Véase la circular del Banco Central de la República Argentina, del 18 de julio de 1956.

derivado un enfoque preciso de esta materia que puede resumirse como sigue.

En primer término, no se cree conveniente prescindir del sistema de pareos al reajustar los actuales convenios. Se ve en ese sistema un instrumento para concertar cierto tipo de acuerdos que se consideran útiles para estimular determinadas producciones, pues les ofrece incentivo el hecho de contar con un mercado comprador en otras naciones latinoamericanas. La práctica lo demuestra así en convenios relativos a ciertos cereales y a frutas frescas y secas. Sin embargo se cree que tales arreglos deberían referirse a períodos por lo menos trienales y con un procedimiento para reajuste de precios —cuando medie esta condición— del que no se deriven interrupciones para la continuidad de las respectivas corrientes. Esta última observación se hace sobre todo en los sectores vinculados al comercio en compensación de frutas frescas, cuyas cifras alcanzan en la zona sur a más de 20 millones de dólares anuales en cada sentido. Los acuerdos de corto plazo en este renglón, y las lagunas que suelen ocasionarse en la permanencia del tráfico a causa del intervalo que media entre la expiración del convenio vigente y la aplicación de otro nuevo, son fuente de inquietudes para los productores respectivos. En tales condiciones el agricultor no puede programar sus labores sobre bases estables ni adoptar los compromisos de financiamiento que exigen las necesidades de desinfección y fertilización.

En los sectores industriales de algunos países se piensa también que los acuerdos de reciprocidad para intercambiar ciertos semiproductos y manufacturas, aunque no sean el método más deseable desde el punto de vista del desarrollo de un mercado regional sobre bases competitivas y de estímulo a la productividad, podrían aportar en ocasiones un resorte que estimule el comercio y por lo tanto justifique la concertación de arreglos de ese tipo.

Aparte de estas opiniones favorables a limitar el sistema de pareos a casos concretos, la mayoría coincide en estimar conveniente un tráfico que se funde en la circulación irrestricta, entre los países contratantes, de los productos comprendidos en el respectivo convenio, sobre todo cuando los precios son competitivos.

## 7. REEXPORTACIONES

Los acuerdos comerciales y de pagos reflejan diversas actitudes frente a la eventualidad de reexportar productos naturales originarios del territorio de los países de que se trata o semiproductos y manufacturas obtenidos total o parcialmente por la importación de materia prima extranjera. Algunos instrumentos incluso no mencionan las reexportaciones. La mayoría de ellos parece desaprobárselas implícitamente, pues establecen que las mercaderías intercambiadas lo serán sólo para satisfacer el consumo nacional o las necesidades industriales de las partes. De los acuerdos en vigor, sólo uno acoge la posibilidad de reexportar, cuando establece que las solicitudes respectivas serán objeto de consulta previa. Algunos países consideran que si el convenio respectivo guarda silencio en lo que atañe a reexportaciones, la cláusula de consumo nacional debe considerarse implícita. Cabe advertir que en la práctica —cuando los acuerdos no contienen disposiciones específicas sobre el destino ulterior de los bienes negociados— determinados países estiman lícito autorizar la reexportación siempre que el solicitante cubra antes el derecho de importación, nacionalizando así la mercadería. De otra parte, la omisión del mecanismo de equilibrio que representan en ciertos casos las reexportaciones— al facilitar el aprovechamiento de saldos inactivos— induce a realizar por vía clandestina determinadas operaciones triangulares.

Un buen número de opiniones coincide en apreciar que la reexportación sin consulta previa al país de procedencia de la mercadería es incompatible con el comercio de compensación cuando éste se efectúa a precios no competitivos. Al opinar así, recuerdan que exportaciones autorizadas con sobreprecio a través del sistema de las cuentas han solido no destinarse al consumo del país para el cual se adquirieron, sino a zonas de monedas transferibles en que podían colocarse a baja cotización —no observando paridad en el régimen de las cuentas— y en algunos casos incluso compitiendo con las ventas directas hechas por el propio país productor. Por lo tanto, a no ser que se proceda a base de precios competitivos y paridades monetarias preestablecidas, las reexportaciones deberían en todo caso ser objeto de consulta previa, aun cuando la mercadería hubiera sido nacionalizada por su primer comprador.

Sobre esta cuestión se pusieron también de manifiesto otros puntos de vista. En algunos países se piensa que las reexportaciones son inadmisibles cuando se trata de mercaderías negociadas por la nación productora, a precios competitivos o no, que el primer comprador reexpide hacia zonas en las cuales el país de origen vende el mismo artículo en forma habitual. Además, a diferencia de los juicios ya consignados, en la encuesta se puntualizó también que si un producto se exporta a cotización de moneda blanda —es decir, con sobreprecio— y se reexporta por el destinatario a una zona de moneda dura, la operación sería aceptable, por haber logrado un beneficio tanto el país productor como el primer comprador —el primero habría obtenido un sobreprecio y el segundo divisas convertibles—, siempre que la reexportación no compita con las ventas directas del país productor en divisas duras.

En general, pese a la diversidad de juicios sobre la forma adecuada de regular las reexportaciones en los convenios, se reconoce comúnmente la necesidad de un sistema de consultas previas, con una prefijación contractual del plazo de respuesta.

## 8. EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN TEMPORALES

En América Latina se dan casos de repúblicas para cuyas economías resulta conveniente contratar con otras de la propia región la transformación de materias primas nacionales para consumo propio. Hay también problemas de capacidad instalada ociosa que afectan a equipos industriales. Estos asegurarían mejor rendimiento al capital invertido y precios más bajos a los consumidores si fuese posible celebrar contratos para transformar materia prima enviada por terceros países. En la encuesta se señalaron diversas situaciones concretas de este tipo, en abono del provecho que supondría considerarlas adecuadamente dentro del régimen de los convenios. Según los datos recogidos, la corriente comercial y de servicios a que podrían dar lugar los contratos de este tipo se obstaculiza en la práctica por la falta de cláusulas que dejen fuera del mecanismo corriente de pagos los movimientos de bienes derivados de tales arreglos y establezcan a la vez un régimen financiero especial para cubrir el valor de la transformación. También se hizo notar la ausencia de reglas que favorezcan la expedita circulación de matrices (moldes industriales) para las industrias metalúrgicas, mecánica, de plásticos y otras. Lógicamente, las disposiciones a adoptar en este plano no incidirían sólo en el terreno de los pagos; tenderían también a generalizar en América Latina el procedimiento arancelario de admisión temporal y régimen suspensivo de derechos, ya instituido por algunos países.

## 9. TRÁFICO NO REGISTRADO

A medida que los regímenes oficiales de pagos ponen trabas a los movimientos de mercaderías resultantes de la complementariedad natural entre regiones limítrofes o de ciertas necesidades vitales para la subsistencia de poblaciones vecinas pertenecientes a distintos países, el tráfico clandestino de bienes alcanza proporciones extraordinarias. Es ésta la observación recogida durante la encuesta en relación con los desajustes creados en diversos conductos bilaterales de América del Sur a raíz de las últimas reformas cambiarias. Al comercio no registrado de tipo legal —el permitido mediante acuerdos fronterizos especiales y autorizaciones administrativas en el sentido de aceptar que cada persona puede transportar consigo mercaderías hasta por cierto valor— y al contrabando ya crónico en ciertas regiones se ha unido en los últimos tiempos un tráfico clandestino que en algunos casos parece superar con mucho los valores del comercio lícito que registran las estadísticas oficiales.<sup>3</sup> Aunque estos movimientos de bienes corresponden en cierta proporción a trueques físicos, puede pensarse con fundamento que en la actualidad el dólar genuino se usa en gran escala para liquidar los valores respectivos.

Las opiniones recogidas están en general acordes sobre la necesidad de introducir en los convenios disposiciones realistas en materia de tráfico fronterizo y de zonas limítrofes complementarias, señalando para ello los productos que podrían intercambiarse libremente sin per-

<sup>3</sup> Según fuentes autorizadas, puede estimarse en alrededor de unas 120,000 cabezas anuales el contrabando actual de ganado vacuno en pie entre la Argentina, Bolivia, el Brasil, Chile, Paraguay, el Perú y el Uruguay.

miso previo ni registro en la cuenta de compensación, pero cubriendo el respectivo derecho de aduana cuando cada operación exceda de cierto valor. En algunos países se tiende a emplear este sistema, aun cuando el consumo de los productos comprendidos en tal régimen no se efectúe en la zona propiamente fronteriza del país importador.

## 10. CRÉDITOS PRIVADOS

Algunas de las observaciones que se hicieron al grupo de la CEPAL ponen de relieve la necesidad de estimular el crédito privado dentro del mecanismo de las compensaciones, pues la estructura actual de ciertos regímenes cambiarios nacionales cercena de hecho toda posibilidad de operar a base de financiamientos externos ajenos a los créditos recíprocos acordados entre los Bancos Centrales. Por lo general —con algunas variaciones de país a país— se destaca que el valor de los cambios destinados a la importación debe depositarse ahora dentro de plazos perentorios, sin que sea posible aprovechar las facilidades de pago acordadas por el abastecedor extranjero. Ciertos países sólo aceptan los créditos privados concedidos en el exterior bajo la forma de envíos en consignación o de pago diferido cuando recaen en bienes de carácter esencial. Tampoco se suele permitir que el importador financie a sus proveedores mediante la transferencia del valor del producto, en todo o en parte, al colocar la orden respectiva y sin esperar el aviso de embarque. En algunos conductos bilaterales las reglas generales en vigor han llegado a impedir casi en absoluto el aprovechamiento de los créditos que ciertos productores de bienes esenciales —en especial fertilizantes— concedían a sus clientes de otros países latinoamericanos. El fenómeno es parecido en las exportaciones, pues la práctica general consiste en autorizarlas contra crédito documentario irrevocable, es decir, de hecho contra la percepción inmediata de las divisas. Como el tráfico realizado entre las repúblicas de la zona carece de una organización financiera privada similar a la que apoya a las firmas que realizan el comercio entre América Latina y otras regiones, las disposiciones restrictivas del crédito privado externo hacen sentir su peso con mayor fuerza sobre el intercambio. De ahí que en algunos países haya cierto número de opiniones francamente favorables a la idea de establecer reglas especiales que, dentro del comercio interlatinoamericano, permitan y estimulen la concesión de créditos privados en favor de importaciones y exportaciones. Entre estas reglas estaría la de aceptar operaciones de pago diferido, dentro de ciertos plazos y en consonancia con las cláusulas relativas al mantenimiento de la paridad. Sería útil que en los Bancos Centrales se estableciera un servicio de intercambio de informes acerca de la solvencia de los interesados en utilizar esa clase de créditos privados. Se sugirió también la conveniencia de implantar un seguro especial para cubrir los riesgos inherentes al pago diferido de exportaciones de productos intermedios y manufacturas, excluyendo de este régimen los bienes de consumo inmediato.

## 11. MEDIDAS ESPECIALES

Por las recientes reformas cambiarias, el comercio interlatinoamericano en ciertos conductos bilaterales se ve ante una alternativa perentoria: bajar sus niveles o recurrir a arbitrios especiales que puedan salvaguardarlo en su magnitud presente y en sus posibilidades de desarrollo. Aunque teóricamente conviene emplear para ello sobre todo medidas aduaneras, el hecho es que la considerable amplitud de los convenios arancelarios entre buen número de repúblicas latinoamericanas y estados de otras regiones suele dejar margen insuficiente para el empleo de la tarifa de aduanas como instrumento que estimule el tráfico intrarregional en ciertos renglones. Varios países están considerando por eso la posibilidad de adoptar medidas especiales de otro género con objeto de cumplir esos fines, al menos provisionalmente. Parece no ofrecer duda que la influencia de los acuerdos de pagos sobre la estabilidad y promoción del intercambio quedará gravemente quebrantada sin algunos arbitrios *ad hoc*.

¿Cuáles podrían ser esas medidas? Desde luego algunas se cuentan entre las que acordaron en el pasado algunos países latinoamericanos en favor de otros de la propia región, si bien con carácter excepcional con respecto de las reglas comunes de su régimen cambiario. Tales medidas coinciden en varios aspectos, a saber: a) señalar un tipo de cambio más favorable que el general para ciertas exportaciones o importaciones; b)

eximir a determinadas mercaderías del efecto de las prohibiciones o limitaciones cuantitativas para importar o de la necesidad de someterse en cada caso a permisos individuales en los países donde este régimen perdura aún; c) intervenir en el mercado bancario a través del Banco Central para sostener el precio de las respectivas divisas de cuenta en paridad con el dólar genuino, hasta la concurrencia del margen de crédito previsto en el convenio de pagos correspondiente; d) exonerar a las importaciones provenientes de América Latina de la obligación de efectuar depósitos previos en moneda nacional, y e) otorgar ciertas facilidades en materia de crédito interno.

Con relación al primer aspecto —diferenciación en el tipo de cambio— los juicios recogidos en la encuesta son divergentes. Pero, en países cuyo tráfico interlatinoamericano de mercaderías figura entre los más altos, hay opiniones autorizadas que en forma abierta se manifiestan favorables a ese procedimiento, en especial cuando existen cortapisas (por obra de tratados con terceras naciones) en la posibilidad de utilizar el arancel aduanero con fines semejantes. Se hace notar, sin embargo, que el uso del tipo de cambio para el objetivo de canalizar el comercio en una dirección determinada necesitaría de ciertas precauciones contractuales, sobre todo la de cuidar que las mercaderías favorecidas se destinen al consumo de las partes contratantes, pues de otro modo el régimen podría estimular las reexportaciones subrepticias.

En el segundo aspecto —exención de determinadas prohibiciones o limitaciones cuantitativas y del requisito de obtener un permiso previo para cada operación— se opina en general en el sentido de apoyar esta práctica, que hasta ahora ha sido empleada una y otra vez dentro de las relaciones comerciales interlatinoamericanas, entre otras, causas por la necesidad de proporcionar incentivos para el uso de divisas de cuenta que de otro modo quedarían inmovilizadas.

El alcance del tercer aspecto —intervención de los Bancos Centrales para mantener el precio de las divisas de cuenta— fué ya analizado suficientemente en páginas anteriores.<sup>4</sup> En cuanto al cuarto —exención del requisito de depósitos previos para las importaciones originarias de América Latina— es casi general la confianza en los efectos estimuladores que esta medida reportaría al empleo de las divisas latinoamericanas de cuenta. A causa del elevado tipo de interés vigente para el crédito interno, en algunos países se calcula que una franquicia de esa clase podría significar para el importador hasta un 10 por ciento de diferencia sobre el precio de la mercadería adquirida.

Por lo que toca al quinto y último de los arbitrios mencionados —la concesión de ciertas facilidades en materia de crédito interno— cabe señalar que, como parte del control selectivo de las importaciones algunas repúblicas latinoamericanas limitan el crédito bancario interno concedido a los importadores a la compra de divisas destinadas a cubrir el valor de bienes esenciales. Bajo este régimen, el importador queda obligado a financiar total o parcialmente, sin ayuda de bancos, el valor de los cambios destinados a adquirir en el exterior productos de segunda importancia o prescindibles. En el caso del comercio interlatinoamericano hay quienes estiman recomendable adoptar medidas más elásticas en favor del crédito bancario interno destinado al tráfico intrarregional, y a fin también de contrarrestar en alguna medida, mediante este arbitrio y los demás señalados, la inferioridad en que algunos de sus renglones se encontrarían en el plano de los precios competitivos, prestigio de marcas y otros factores.

## 12. CRÉDITOS OFICIALES Y SALDOS

Es evidente la tendencia a imprimir la mayor elasticidad posible al mecanismo de los créditos recíprocos otorgados por los Bancos Centrales, tanto en la determinación de los niveles máximos como en no hacer exigible el pago del saldo en monedas de libre convenio. A la vez que algunos<sup>5</sup> conductos funcionan con un margen de créditos prácticamente ilimitado, son raros los países que hacen uso del derecho contractual a pedir que se les cubra en dólares el respectivo excedente, una vez alcanzado el nivel crítico. Cuando se realizó la encuesta por lo menos dos repúblicas observaban esa actitud en América del Sur en relación con activos de importancia acumulados en cuenta bilateral y cuyo monto sobrepasaba el límite del crédito pactado. Los conocidos efectos depre-

<sup>4</sup> Véase el punto d) de 2 Paridades, en este mismo anexo.

<sup>5</sup> De hecho es superior a veces al 50 por ciento del tráfico en cada sentido.

sivos que tiene sobre el intercambio el ejercicio del derecho a percibir el saldo en monedas convertibles son una de las consideraciones en que se funda esa conducta. Otra, en conexión con ella, nace de la observación de este hecho: ciertos desniveles bilaterales —muy pronunciados si se miden dentro del corto término de un año— tienden al equilibrio espontáneo a mediano o largo plazo. La política que gobierna la concesión de créditos oficiales trasciende así un sentido de evidente adaptación a las circunstancias reales del intercambio.

En la situación descrita incide también otro factor de importancia: la escasez crónica de monedas convertibles que se padece en casi todos los países de América del Sur. Ello hace que el propósito de no distraer en pagos interlatinoamericanos recursos que son necesarios al desarrollo del comercio exterior con otras regiones tenga mucha parte en la actitud señalada. Y explica también por qué las repúblicas sudamericanas incluidas en la zona esterlina transferible emplean sólo en contadas ocasiones dicha moneda para saldar los balances recíprocos. Por lo general tampoco se acude con este fin al dólar genuino. En el fondo, las razones son las mismas que mueven a los países latinoamericanos de la zona sur a comerciar entre sí en monedas de compensación.

Desde otro ángulo se observa que las cuentas interlatinoamericanas suelen registrar saldos inmovilizados durante períodos considerables. Su presencia ejerce un efecto adverso sobre la regularidad y expansión del intercambio dentro del respectivo conducto bilateral, pues es frecuente que el país deudor disminuya sus adquisiciones con el fin de no aumentar el pasivo. Las respuestas recogidas durante la encuesta sobre el régimen que parecería recomendable para la liquidación de saldos enfocan la cuestión desde dos puntos de vista: *a)* el de los convenios sólo bilaterales y *b)* el de arreglos para transferencias entre más de dos países.

En el primer caso, y tomando pie en algunos acuerdos ya existentes en América Latina, se piensa que en los convenios de pago debería negociarse una fórmula que permita establecer, además del crédito ordinario, uno adicional que comenzaría a regir en seguida de alcanzar aquél cierto límite. En tal caso el crédito ordinario se convertiría en una deuda a plazo, pagadera por parcialidades. Se añade que, mientras esta última deuda registre saldos por cubrir, los excesos sobre el crédito adicional habrían de cancelarse en moneda convertible, a requerimiento del acreedor. De otra parte,<sup>6</sup> en algunos países se puntualizó que la concesión del crédito no debería entenderse sólo como el compromiso oficial de permitir la exportación de mercaderías cuyo contravalor en productos se recibirá tras un plazo prolongado, sino también en la obligación de adquirir oportunamente a los exportadores las respectivas divisas de cuenta, en especial cuando el acuerdo correspondiente contenga la cláusula de mantener la moneda de compensación en paridad con el dólar genuino. Aunque parece difícil emplear otro medio viable para hacer efectiva la paridad en los períodos de descenso de la demanda de importaciones, se reconoce que la aplicación de normas como las señaladas

aparejaría para los Bancos Centrales ciertos riesgos de pérdidas por diferencias de cambio, riesgos que se aminorarían si la parte de los saldos que exceda el nivel del crédito ordinario pudiera transferirse a terceros países.

En el segundo caso —liquidación de saldos mediante arreglos entre más de dos naciones— no pocas autoridades latinoamericanas de comercio exterior estiman que, dentro de la actual penuria en monedas convertibles, la mejor solución para el problema sería establecer algún sistema orgánico de pagos propiamente regional y apto para estimular la estructuración de un mercado regional integrado, así como para facilitar los movimientos financieros entre los países miembros y los agrupamientos monetarios con que en otras regiones se está procurando dar elasticidad a las relaciones comerciales entre sus integrantes. Al tiempo que se expresa este deseo, se reconoce que las circunstancias actuales de desequilibrio en algunos conductos del comercio bilateral —y otras emanadas de la desvinculación entre las políticas económicas y monetarias de los países latinoamericanos— comprometerían el buen resultado de cualquier iniciativa para establecer un mecanismo regional compensador de saldos, si los primeros pasos no fueran dados con extrema prudencia.<sup>7</sup> Para ello habría que reconocer objetivos modestos en una primera etapa, cuyo desarrollo prepararía el camino a soluciones de mayor alcance.

También se piensa que al parecer no hay dificultades importantes para iniciar a corto plazo —si así fuera en definitiva la voluntad de los países interesados— una colaboración hacia el cumplimiento de los objetivos fijados como meta de la etapa inicial. Esos objetivos comprenderían dos fases: *a)* poner periódica y regularmente a disposición de los Bancos Centrales latinoamericanos y demás autoridades del ramo los datos relativos a la situación de los saldos en cada conducto bilateral, y *b)* canalizar un sistema sencillo de ofertas y contraofertas voluntarias de transferencia de saldos entre más de dos países —en las sumas que excedan de cierto nivel— por medio de operaciones a realizarse en cada caso al tipo de cambio convenido entre las partes.

Aunque esta idea surgió en un principio sólo en relación con los pagos dentro de América Latina, durante la encuesta se hizo patente que en algunos países se piensa en la utilidad que revestiría extender tal mecanismo a los pagos con otras regiones.

Aparte de que uno de los más importantes beneficios que se pretende lograr en la primera etapa es el de proporcionar con oportunidad una información básica —cuya falta constituye actualmente un sensible vacío—, en el procedimiento se cree ver también el camino hacia una colaboración más estrecha entre los institutos encargados de los pagos interlatinoamericanos. Por lo demás, el método tendría que adoptarse sobre bases que no interfieran con los arreglos monetarios especiales que aisladamente algún país participante, o varios en conjunto, alcance a hacer en el futuro entre sí o con estados de otras regiones.<sup>8</sup>

<sup>6</sup> Véase el citado *Estudio del Comercio Interlatinoamericano*, capítulo V.

<sup>7</sup> Véase *Estudio del Comercio Interlatinoamericano*, capítulo V.

<sup>8</sup> En la Tercera Parte de este informe se recapitulan las ideas y orientaciones recogidas durante la encuesta, como elementos de posible consideración para un programa de trabajo dentro del Comité de Comercio.

*Texto de la resolución que crea el Comité de Comercio*

RESOLUCIÓN 101 (VI). APROBADA EL 15 DE SEPTIEMBRE DE 1955  
(E/CN.12/410)

*La Comisión Económica para América Latina,*

*Tomando en cuenta las resoluciones 20 (VI) y 69 (V);*

*Considerando que el estudio de la Secretaría (E/CN.12/369) constituye un adelanto muy considerable en el plano de la investigación de los problemas del comercio interlatinoamericano y al registrar tan claros progresos en el orden informativo y analítico, permite encarar el estudio de soluciones concretas que estén destinadas a lograr el propósito de intensificación de ese intercambio,*

*Atento a que los países de América Latina se encuentran empeñados en una amplia y creciente campaña de desarrollo económico, indispensable para la elevación del nivel de vida de sus poblaciones, y que al sustento de esa campaña puede ser necesaria, en ciertas circunstancias, una adecuada protección aduanera, a la vez que la ampliación y complementación de los mercados para determinadas producciones,*

*Resuelve:*

1. Constituir en el seno de la Comisión Económica para América Latina un Comité de Comercio, integrado por los países miembros, con objeto de procurar la intensificación del comercio interlatinoamericano —sin perjuicio de la expansión del comercio con otras áreas y tomando en cuenta la fundamental necesidad de aumentar el intercambio mundial en su conjunto— mediante la solución de los problemas prácticos que lo impiden o entorpecen y la preparación de bases que faciliten negociaciones comerciales;

2. Para tales fines, el Comité de Comercio se ocupará de la elaboración de fórmulas concretas, armonizándolas con las obligaciones actuales y futuras de carácter bilateral y multilateral de los gobiernos miembros y las revisiones que de ellas pudieran hacerse, y tomando en consideración las condiciones nacionales o zonales. En el desempeño de sus funciones el Comité tomará en cuenta los temas tratados en el documento de la Secretaría Ejecutiva E/CN.12/369, tales como problemas de pagos interlatinoamericanos, política comercial, problemas específi-

cos de intercambio de productos determinados y transporte marítimo, y asimismo los demás estudios y temas cuyo análisis pueda conducir al logro de los propósitos que han dado lugar a su establecimiento, y los comentarios e informaciones de los gobiernos miembros sobre todos los mencionados temas y estudios;

3. Además, a la brevedad que sea posible, el Comité propondrá soluciones a los problemas específicos que ofrece el comercio interlatinoamericano de los países mediterráneos de América Latina a que se refiere el inciso 4 de la resolución 69 (V);

4. El Comité, después de cada uno de sus períodos de sesiones, presentará un informe de sus labores a la Comisión. El Secretario Ejecutivo hará llegar a los gobiernos miembros el informe del Comité a la mayor brevedad;

5. En el cumplimiento de sus funciones, el Comité de Comercio tomará plenamente en cuenta y aprovechará los estudios que, sobre los temas que le son encomendados por la presente resolución, efectúen el Consejo Interamericano Económico y Social y otros organismos internacionales;

6. Las reuniones del Comité de Comercio se celebrarán en la sede central de la Comisión, o en el lugar donde las circunstancias y el objeto de la convocatoria lo aconsejen, a juicio del Secretario Ejecutivo de la Comisión y previa anuencia del gobierno del país que servirá de sede a la reunión;

7. La Secretaría convocará al Comité a períodos de sesiones y hará llegar a los gobiernos, con anticipación de treinta días, el temario y documentación básica para ellos. El primer período de sesiones será convocado cuanto antes y la Secretaría preparará el temario provisional basándose en el contenido de la presente resolución;

8. El Comité se regirá por las disposiciones del reglamento vigente de la Comisión en lo aplicable, sin perjuicio de que pueda adoptar subsidiariamente reglas especiales para su funcionamiento; y

9. Para los fines del período de sesiones, el Comité se integrará con los representantes de los gobiernos que concurran a cada convocatoria.

## Segunda Parte

# EL COMERCIO INTERLATINOAMERICANO DE PRODUCTOS EN 1954 Y 1955

## *Situación y perspectivas en 1956*

### Capítulo I

#### SITUACIÓN Y PROBLEMAS DEL TRÁFICO INTERLATINOAMERICANO DE PRODUCTOS

##### I. PRINCIPALES CAMBIOS OCURRIDOS EN 1954 Y 1955

El valor total del comercio interlatinoamericano, que fue superior a 720 millones de dólares (valores FOB de exportación) en 1953, descendió a 697 millones en 1954, para subir de nuevo en 1955 a poco más de 737 millones de dólares, que es su nivel más elevado hasta el presente. (Véase más adelante el cuadro 33 y también, con fines comparativos, el 34.) Sin embargo, dentro de esa variación total se han registrado fluctuaciones muy desiguales y pronunciadas en las exportaciones de algunos países y en el intercambio de ciertos productos, que conviene analizar a continuación.

El cambio más notable en el comercio por países es el ocurrido en las exportaciones de la Argentina, cuyo valor disminuyó de 261 millones de dólares en 1953 a sólo 196 millones en 1955. Ello se debió principalmente a una baja de 56 millones de dólares en sus ventas al Brasil y de 14 millones en las realizadas a Chile, como resultado, en el primer caso, del menor valor de las exportaciones de trigo,<sup>1</sup> grasas comestibles, frutas y otros productos, y en el segundo, de la contracción experimentada en las de aceites comestibles, mantequilla, ganado, etc. En general las exportaciones argentinas se vieron afectadas sobre todo por la baja en el precio a que tuvo que colocarse el trigo en los países vecinos y, en grado menor, por la insuficiencia de saldos exportables de algunos productos —grasas y aceites comestibles principalmente— y por algunos problemas creados por la reforma cambiaria argentina de octubre de 1955.

Chile y Cuba también sufrieron de 1953 a 1955 contracciones relativamente importantes (de 12 y 10 millones de dólares, respectivamente) en el valor de sus exportaciones a los demás países latinoamericanos. En el primer caso, el hecho se debió a la reducción de las ventas de hierro y acero, así como a la interrupción de sus exportaciones de petróleo crudo a Uruguay. En Cuba se registró una disminución —y en algunos casos aun desaparición— de las ventas de azúcar a Centroamérica, Chile, el Uruguay y Venezuela.

Sin embargo, las disminuciones señaladas —y algunas otras de menor monto— se compensaron con creces gracias

<sup>1</sup> Como se señala brevemente más adelante, y en forma más detallada en el punto 4 del capítulo II de la Segunda Parte de este informe, el volumen de las exportaciones argentinas del cereal (incluyendo su harina) aumentó un 10 por ciento de 1953 a 1955, pero la fuerte baja en su precio provocó una reducción de un 25 por ciento en su valor.

al notable aumento que experimentaron de 1953 a 1955 las exportaciones del Brasil y Venezuela, y en cuantía menor las del Uruguay, el Perú, el Paraguay y otros países. Las exportaciones brasileñas se incrementaron en ese período en 34 millones de dólares, merced sobre todo al aumento de las ventas de maderas (cuyo valor se duplicó), frutas y yerba mate a la Argentina, y de algodón y azúcar al Uruguay. Venezuela expandió grandemente sus ventas de petróleo crudo al Brasil, y en menor grado a la Argentina, Chile y el Uruguay, y de derivados a la propia Argentina y Cuba. Sus exportaciones totales al resto de América Latina subieron con ello de 132 millones de dólares en 1953 y 1954 a 160 millones en 1955. Por su parte, el Paraguay, el Perú y el Uruguay aumentaron sus exportaciones a los otros países latinoamericanos, de 1953 a 1955, en 11, 14 y 15 millones de dólares respectivamente, debido al incremento en las exportaciones uruguayas de trigo al Brasil, a la mayor exportación peruana de azúcar y algodón, y a la expansión de las ventas paraguayas de madera y yerba mate a la Argentina.

En lo que concierne al intercambio por productos, cabe señalar ante todo una declinación absoluta y porcentual bastante pronunciada en el comercio de alimentos, que representaban, dentro del conjunto de productos escogidos como muestra, el 51,7 por ciento del intercambio total en 1953, el 50,1 por ciento en 1954 y sólo el 44,8 por ciento en 1955. En términos absolutos, el descenso en el valor del comercio de este grupo fue de casi 43 millones de dólares entre 1953 y 1955. La baja de 20 millones de dólares en el valor del intercambio de trigo y harina de trigo entre esos dos años, como resultado del menor precio a que la Argentina y el Uruguay cotizaron estos productos en sus ventas a los países vecinos fue sin duda la causa principal del descenso señalado. A ello se agregó una disminución de 14 millones en el valor del intercambio de grasas y aceites (provocada en gran parte por la insuficiencia de saldos exportables de la Argentina), de 7 millones de dólares en el ganado (por la menor exportación registrada de la Argentina a Chile), y de igual cantidad en el del café, cuyo valor descendió de 1954 a 1955 en forma todavía más pronunciada que como había subido de 1953 a 1954. De otro lado, se produjeron aumentos en el valor del intercambio de varios productos alimenticios, principalmente de yerba mate, que se incrementó en unos 6 millones de dólares, gracias sobre todo a la mayor exportación brasi-

leña a la Argentina, y de cebada malteada, cuya exportación de la Argentina al Brasil durante 1955 fue superior en más de 5 millones de dólares a la realizada en 1953.<sup>2</sup>

El intercambio regional en el grupo de materias primas descendió unos 10 millones de dólares en 1953 a 1954, para aumentar más de 33 millones de 1954 a 1955, lo que representa un incremento neto en los dos años superior a los 23 millones de dólares. Esto se debió primordialmente a la notable expansión que tuvo el valor del comercio de maderas, que subió en unos 33 millones de dólares de 1953 a 1955, gracias al mayor volumen y precio de las exportaciones de maderas paraguayas y chilenas a la Argentina en 1954, y de maderas brasileñas al mismo mercado en 1955.

Aunque de cuantía mucho menor que en las maderas, también experimentaron aumentos considerables el comercio de algodón, el de cueros en bruto y el de cobre en formas primarias y semimanufacturadas (de 5, 3,2 y 2,8 millones de dólares, respectivamente). En el caso del algodón el aumento se debió a las mayores exportaciones peruanas a Chile y la Argentina, y en los otros dos a la expansión del intercambio argentino-chileno estimulado por las facilidades que representó para él el convenio de febrero de 1954. En cambio, se redujo en unos 12 millones de dólares el valor de las exportaciones chilenas de hierro y acero a otros países latinoamericanos porque se contrajeron las disponibilidades exportables. Otras materias primas que también experimentaron contracciones en su intercambio fueron el azufre y las lanas. Las exportaciones chilenas de azufre destinadas a la Argentina, que habían llegado a casi 3,6 millones de dólares en 1953, descendieron a niveles reducidos en los dos años siguientes. El valor de las ventas de lana disminuyó en cerca de 1,5 millones de dólares, debido sobre todo a la menor exportación argentina a Chile.

El rubro de combustibles mantuvo en 1954 y 1955 la tendencia que se venía observando desde hace varios años a aumentar su importancia absoluta y relativa dentro del comercio interlatinoamericano. Esta característica se acentúa mucho en 1955, año en que el valor del intercambio de combustibles pasa de los 182 millones de dólares, o sea casi la cuarta parte del total de aquel comercio. La mayor parte del incremento de 30 millones de dólares experimentado en ese rubro de 1953 a 1955 corresponde al petróleo crudo cuyo volumen y valor crecen en aproximadamente un 50 por ciento entre los dos últimos años, al tiempo que se produce un marcado descenso en los del intercambio de gasolina. Cabe observar que junto al incremento que en el comercio interlatinoamericano están registrando los combustibles, se está operando un desplazamiento dentro del mismo hacia el petróleo crudo y hacia los derivados pesados, sin duda a consecuencia del aumento en la capacidad de refinación (en la que tienen cada vez más importancia las plantas de craqueo) en los países deficitarios. El salto

<sup>2</sup> Además de los cambios indicados, se registraron fluctuaciones pronunciadas en el valor del intercambio de otros productos alimenticios, que por ser de distinto signo de 1954 a 1955 que de 1953 a 1954 quedaron en su mayor parte neutralizados. Tal fue el caso de las carnes, la manteca y sobre todo el cacao, el valor de cuyo comercio aumentó de 1953 a 1954 para disminuir de 1954 a 1955, y el de las frutas, azúcar, etc., que experimentó una evolución opuesta.

dado por el comercio de crudos en 1955 se debe principalmente al notable incremento en la capacidad de refinación de Brasil y en menor grado de la de la Argentina, Colombia y Chile. El Brasil llevó su importación de crudos de 30.400 toneladas en 1953 a 3.513.000 toneladas en 1955 (de las cuales 1.846.000 de Venezuela).

El aumento en las exportaciones de combustibles corresponde prácticamente a Venezuela. La exportación peruana al resto de América Latina ha experimentado un leve incremento en su valor en los últimos dos años; la ecuatoriana no ha variado; la colombiana tiende aparentemente a disminuir, y la chilena, luego de duplicarse entre 1953 y 1954, cesa en 1955. En cuanto a la exportación de petróleo de Bolivia, la estadística de ese país sólo registra envíos pequeños a la Argentina. Sin embargo, la estadística argentina señala una importación ya crecida de petróleo boliviano, cuyo volumen se sextuplica de 1954 a 1955, alcanzando en este último año un valor cercano a 1,5 millones de dólares.

Finalmente, en lo que concierne al intercambio de manufacturas, tanto su valor absoluto como su importancia relativa han experimentado muy poca modificación en los dos últimos años, permaneciendo aún a niveles bajos en relación con el comercio total. Fuera del rubro de alambres de cobre, que constituye el grueso del intercambio de productos manufacturados<sup>3</sup> y cuyo volumen y valor aumenta muy pronunciadamente de 1954 a 1955 gracias a las mayores ventas hechas por Chile a la Argentina, cabe mencionar un aumento relativamente importante de 1953 a 1954 en las exportaciones de hilados de lana realizadas por la Argentina, y en las de productos farmacéuticos de México y el Ecuador.

En resumen, el aumento de 17 millones de dólares registrado en el valor del comercio interlatinoamericano de 1953 a 1955 se debió primordialmente al incremento de 33 millones de dólares en el valor del intercambio de maderas, y de 30 millones en el de petróleo y sus derivados; también se elevó considerablemente el valor del intercambio de yerba mate, cobre, cebada malteada, algodón, cueros en bruto y otros. Estos incrementos se vieron contrarrestados —parcialmente al menos— por disminuciones en el valor del intercambio de trigo y harina de trigo, aceites y grasas comestibles, hierro y acero, ganado vacuno, café, etc.

## 2. ALGUNOS DE LOS PROBLEMAS QUE AFECTARON AL COMERCIO INTERLATINOAMERICANO EN 1954 Y 1955

Las modificaciones que se acaban de señalar en la situación de países o determinados productos dentro del comercio interlatinoamericano en 1954 y 1955 no se debieron en realidad a problemas nuevos ni representaron alteraciones fundamentales en la estructura de ese comercio. La mayoría de ellas fueron provocadas por causas circunstanciales, como las variaciones en los precios, o provinieron de la agudización de tendencias y problemas que venían manifestándose ya desde varios años atrás.

Cabe mencionar a este respecto la persistencia en la dis-

<sup>3</sup> En realidad el rubro de alambres de cobre está constituido en su casi totalidad por alambres, y como tal corresponde a los productos semielaborados (clasificados en el grupo de materias primas) y no a las manufacturas.



minución de los saldos exportables de algunos productos argentinos y uruguayos (particularmente de grasas vacunas y aceites comestibles de la Argentina, y de carnes del Uruguay) como resultado de descensos de producción. Una situación similar de insuficiencia de saldos exportables afectó en 1954 y 1955 a las exportaciones de hierro y acero de Chile —aunque el motivo en este caso no fue un decaimiento de la producción, sino la marcada expansión de la demanda en el mercado interno— y ha vuelto a presentarse en 1956 para el trigo argentino.

Otro problema que se agudizó en los dos años últimos fue el de los precios, que siguieron sufriendo los efectos de los procesos inflacionarios y del mantenimiento de tipos de cambios sobrevaluados, así como —en algunos casos— de operaciones vinculadas al régimen de pareos y de comercio en monedas de cuenta. Esto dio lugar a sobreprecios en algunos productos, y afectó adversamente su colocación, sobre todo en aquellos casos en que podían obtenerse en otras fuentes de abastecimiento. Así ocurrió, por ejemplo, con el algodón brasileño en el mercado chileno, y, durante algún tiempo, con las maderas brasileñas en el mercado argentino. Sin embargo, este problema ha tendido a desaparecer o a aminorarse gracias a devaluaciones generales o parciales de los países exportadores, y a una tendencia cada vez más pronunciada a comerciar en el intercambio regional a base de precios internacionales o por lo menos más cercanos al nivel de éstos. Ello fue particularmente evidente en el caso del trigo argentino y uruguayo, cuyo precio dentro del comercio intrarregional experimentó reducciones notables y que no se debieron a fluctuaciones en el precio internacional.

Volvió a presentarse también el problema de la obstaculización y aun paralización de algunas corrientes de intercambio de productos que se negocian a base de contratos o listas bilaterales anuales o de operaciones de compraventa concertadas por organismos estatales, cuando se produjeron demoras en la renovación anual de esos contratos o listas, o en la concertación de aquellas operaciones. Así fue, por ejemplo, el caso de las exportaciones de maderas brasileñas a la Argentina, de frutas argentinas al Brasil y del ganado argentino a Chile. Es innecesario subrayar, por otra parte, que con ello se crea una situación de incertidumbre para los productores en el país exportador y para los consumidores en el importador.

La intervención de los organismos estatales en la comercialización de ciertos productos no fue al parecer enteramente satisfactoria en algunos casos, en particular por lo que toca a la oportunidad en el momento de hacer las compras, que afecta la regularidad del abastecimiento, o al acierto en escoger los tipos, calidades, etc., requeridos por el mercado interno. Además, esa intervención resultó a veces en el abultamiento artificial del precio de ciertos productos, sobre todo en las operaciones de pareo, fenómeno ya destacado antes. Sin embargo, la centralización de las operaciones de venta o de compra en manos de organismos oficiales sirvió en otros casos para regularizar el intercambio o para permitir la aplicación de fórmulas de transacción que conciliaban intereses nacionales divergentes. El ejemplo más claro sería quizás el de las exportaciones de cobre chileno a la Argentina.

El intercambio regional también se vio afectado adversamente por el aumento en la producción de ciertos artículos en países que eran normalmente deficitarios, ya sea como resultado de una política de autoabastecimiento o por otras causas. El aumento en la producción de algodón en Colombia significó una caída vertical de sus importaciones de algodón peruano. En otros casos el comercio registrado de ciertos productos (particularmente ganado) experimentó nuevas contracciones a consecuencia de la expansión del comercio no registrado, que recibió el estímulo del aumento en el margen de diferencia entre el retorno recibido por el exportador a través del mercado oficial, y el obtenido por el mercado libre.

Los convenios comerciales y los tratados de unión económica probaron ser instrumentos eficaces para ampliar el comercio cuando en ellos se estipularon concesiones, obligaciones o facilidades específicas. Un ejemplo claro es el Convenio Comercial y Financiero Argentino-Chileno de febrero de 1954, que liberó a ciertos productos del requisito del permiso previo de cambios o de importación. En cambio, parece que fue mucho menor el valor práctico de los convenios que se limitan a la mera declaración de que ambas partes se comprometen a facilitar el intercambio, sin convenir medidas específicas para llevarlo a cabo. Cabe señalar finalmente que el comercio de manufacturas siguió viéndose afectado por los obstáculos tradicionales, y que su expansión se restringió por dificultades de carácter administrativo y por la falta de un régimen estable de intercambio.<sup>4</sup>

### 3. SITUACIÓN CREADA POR LAS REFORMAS CAMBIARIAS RECIENTES<sup>5</sup>

La reforma cambiaria argentina de octubre de 1955, a la que vinieron a sumarse posteriormente la paraguaya, la chilena y la uruguaya, así como la modificación experimentada en sus líneas fundamentales por la política comercial de casi todos los países meridionales de América Latina, crea una situación nueva en la que no encajan muchas de las fórmulas que se habían buscado antes para facilitar y fomentar el intercambio regional. Por el contrario, esas fórmulas constituyen ahora en algunos casos graves obstáculos para el propio intercambio, como se ha puesto de manifiesto en los nuevos problemas que se han presentado.

Entre esos problemas debe destacarse el creado por el nuevo régimen cambiario de la Argentina a las exportaciones que ese país hace a sus vecinos, y que, de acuerdo con los convenios en vigor, deben pagarse en monedas de cuenta. Estas monedas de cuenta o dólares-convenio sólo son negociables en la Argentina a través del mercado oficial, aun en el caso de aquellas exportaciones —frutas, manteca de cerdo, etc.— que se pueden hacer a través del mercado libre dentro de la nueva estructura cambiaria del país. Esta situación —que por algunos meses<sup>6</sup> afectó también a aquellos productos cuyas divisas pueden nego-

<sup>4</sup> Véase el anexo a este capítulo I, en que se analiza la aplicación del acuerdo entre industriales metalúrgicos argentinos y chilenos.

<sup>5</sup> Para un análisis más completo de este problema, véase la Primera Parte de este informe, particularmente la letra a) de la sección 2, y toda la sección 3 de su capítulo I.

<sup>6</sup> Hasta julio de 1956.

ciarse en el mercado libre sólo en la parte que excede al aforo— obliga al exportador argentino a pedir, en aquellos productos que puede exportar por el mercado libre, un precio bastante mayor en dólares-convenio que en otras divisas, para compensar la diferencia entre el retorno que recibe por las primeras (que es el tipo de cambio oficial) y el que obtiene por las segundas al tipo de cambio libre. Ello se traduce en la existencia de sobrepuestos para exportaciones a zonas de convenio de productos argentinos clasificados en el mercado libre, habiéndose limitado fuertemente —y aun paralizado en algunos casos— su colocación en los mercados vecinos. Así ha ocurrido, por ejemplo, con las exportaciones de frutas al Brasil y de manteca de cerdo y lanas al Brasil y Chile, así como con la mayoría de las ventas argentinas al Paraguay.

Una situación semejante se da en Chile bajo el nuevo régimen cambiario con las exportaciones que hace a aquellos países con los que comercia en dólares-convenio. Estas monedas de cuenta (excepto el dólar-convenio con la Argentina y el Ecuador) tienen en el mercado cambiario chileno una cotización bastante inferior a la del dólar genuino, lo que da lugar a que los productos nacionales destinados a zonas-convenio (salvo la Argentina y el Ecuador) sufran un recargo de precio.<sup>7</sup>

Por otra parte, la devaluación que acompañó a las reformas cambiarias de la Argentina y Chile ha dificultado —y en algunos casos ha hecho imposible— la importación a esos países de ciertos productos provenientes de otras repúblicas latinoamericanas. En determinadas ocasiones se ha puesto remedio mediante devaluaciones parciales o generales del país exportador, particularmente en el caso de las exportaciones madereras de Brasil, Chile y el Paraguay a la Argentina; pero en otros casos el problema persiste. Además, la eliminación —en Chile— o liberalización —en la Argentina y el Uruguay— del régimen de permisos previos para la importación hace que en la determinación de la procedencia de las importaciones influyan más que antes consideraciones de precio, calidad, prestigio, etc. Ello acentúa la competencia que encuentran en esos mercados los productos originarios de América Latina, y agrava el problema que significan los sobrepuestos, sobre todo en los productos manufacturados y semielaborados.

A estos problemas nuevos viene a sumarse la situación de incertidumbre que las reformas cambiarias y las modificaciones en la orientación de la política comercial de los países meridionales de América del Sur han creado en torno a los convenios comerciales y de pago que están en vigor entre ellos. La incertidumbre es mayor aún en lo que toca a los acuerdos o prácticas que se habían establecido para

<sup>7</sup> Además, el desequilibrio producido en favor de Chile en su comercio con otros países de América Latina, como resultado del desplazamiento de sus importaciones hacia países no latinoamericanos bajo su nuevo régimen cambiario, y ante el fenómeno de los sobrepuestos para productos regionales, insuficiencia de saldos exportables de la Argentina, etc. parece que está limitando las ventas chilenas contra dólares-convenio.

permitir, facilitar o regular el comercio bilateral de ciertos productos, porque su aplicación se ve seriamente obstaculizada —e incluso impedida— en las nuevas condiciones a que está sujeto el intercambio regional. Así, las nuevas modalidades comerciales —en particular la supresión en algunos casos de la intervención que tenían entidades oficiales en las exportaciones o importaciones de determinados productos, y la eliminación o restricción del control que significaba el requisito del permiso previo— han dificultado la renegociación de algunos contratos de compraventa y la aplicación de fórmulas basadas en el pareo de productos o estructuradas para resolver problemas específicos, como el que se presenta en las exportaciones del cobre chileno a la Argentina.

Aunque no tenga vinculación alguna con los problemas mencionados y sus causas cabe señalar finalmente un nuevo factor dentro del comercio interlatinoamericano: el eventual efecto de las ventas de los excedentes agropecuarios norteamericanos.<sup>8</sup> Según puede observarse en el cuadro 12, el valor y volumen de los productos incluidos en los contratos celebrados entre los Estados Unidos y algunos países latinoamericanos aumentaron en forma muy pronunciada en el año fiscal 1955/56 con respecto a 1954/55. El valor total de mercado atribuido a esos productos subió de 22 a 117 millones de dólares, y comprende en su mayoría productos tradicionales en el comercio interlatinoamericano: trigo, algodón, grasas y aceites, carne congelada, etc. En el intercambio de algodón es evidente que esas ventas podrían repercutir sobre los niveles de la exportación a América Latina de la fibra peruana y brasileña; en otros productos —trigo, grasas y aceites— el caso no encierra tanta importancia mientras persista la insuficiencia de saldos exportables en la Argentina. Cabe también suponer que fue precisamente la perspectiva de esa insuficiencia lo que llevó a varios países de la zona Sur de América Latina a incluir aquellos productos —o mayores cantidades de ellos— en los acuerdos celebrados a fines de 1955 y principios de 1956 sobre compra de excedentes agropecuarios norteamericanos.<sup>9</sup> (Véase también el cuadro 13.)

<sup>8</sup> El Gobierno de los Estados Unidos inició en el año fiscal julio 1954-junio 1955, un programa de colocación de excedentes agropecuarios en el exterior, conforme a lo establecido en la "Agricultural Trade Development and Assistance Act", más conocida como ley 480. El título I de esta ley contempla las ventas de excedentes agropecuarios a países extranjeros por medio de contratos con sus gobiernos, contra divisas nacionales de estos países y con facilidades de pago; el título II se refiere a la concesión de ayuda en forma de envíos gratuitos y el título III, a donaciones de excedentes agropecuarios a través de instituciones privadas de beneficencia o a trueques por productos estratégicos. En los cuadros 12 y 13 se da el detalle de los convenios firmados con países latinoamericanos según el título I, así como de las cantidades o valores autorizados para distintos países según los títulos II y III.

<sup>9</sup> Se tiene entendido que las ventas de excedentes trigueros de los Estados Unidos a los países latinoamericanos se hizo en cada caso previa comunicación oficiosa de sus funcionarios a las autoridades argentinas, cumpliendo el propósito del Gobierno norteamericano de evitar en lo posible que tales operaciones resulten perjudiciales para las corrientes habituales del tráfico.

Cuadro 12

## AMÉRICA LATINA: DETALLE POR PRODUCTOS Y PAÍSES DE LOS ACUERDOS SOBRE COMPRAS DE EXCEDENTES AGRÍCOLAS A ESTADOS UNIDOS

(Título I de la ley 480 de los Estados Unidos; compras contra monedas nacionales)

Fecha del Convenio	País de destino	Valores en millones de dólares										Cantidades aproximadas en toneladas								
		Trigo	Semillas forrajeras	Algodón	Tabaco	Productos lácteos	Grasas y aceites	Carne congelada	Total valor de mercado	Valor del transporte marítimo <sup>a</sup>	Valor de mercado incluyendo transporte marítimo <sup>a</sup>	Costo para la CCC <sup>b</sup>	Trigo	Semillas forrajeras	Algodón	Tabaco	Productos lácteos	Grasas y aceites	Carne congelada	
I. ACUERDOS CONCLUIDOS EN EL AÑO FISCAL JULIO 1954-JUNIO 1955																				
Abril 1955	Argentina	—	—	—	—	—	5,7	—	5,7	0,1	5,8	8,7	—	—	—	—	—	—	19,780	—
Enero 1955	Chile	2,2	—	—	—	—	2,4	—	4,6	0,4	5,0	7,7	32,714	—	—	—	—	—	7,860	—
Junio 1955	Colombia	1,6	—	1,6	—	0,7	1,0	—	4,9	0,4	5,3	7,1	22,320	—	1,860	—	1,500	2,880	—	—
Febrero 1955	Perú <sup>c</sup>	6,4	—	—	—	0,2	—	—	6,6	0,8	7,4	12,5	97,161	—	—	—	282	—	—	—
	<i>Total</i>	10,2	—	1,6	—	0,9	9,1	—	21,8	1,7	23,5	36,0	152,195	—	1,860	—	1,782	30,520	—	—
II. ACUERDOS CONCLUIDOS EN EL AÑO FISCAL JULIO 1955-JUNIO 1956																				
Diciembre 1955	Argentina	—	—	—	—	—	24,7	—	24,7	0,6	25,3	25,3	—	—	—	—	—	—	80,000	—
Noviembre 1955	Brasil	32,1	3,0	—	0,2	—	1,8	—	37,1	4,7	41,8	78,0	517,000	50,000	—	45	—	—	5,000	—
Marzo 1956	Chile	6,2	2,5 <sup>d</sup>	5,3	0,2	1,0	13,6	3,7	32,5	2,1	34,6	42,0	100,000	2,500	6,800	136	4,500	40,000	6,000	—
Diciembre 1955	Colombia	3,4	—	6,0	—	—	1,5	—	10,9	0,7	11,6	14,8	48,780	—	7,780	—	—	—	3,530	—
Octubre 1955	Ecuador	1,1	—	0,9	0,2	—	1,5	—	3,7	0,3	4,0	4,8	15,250	—	1,130	147	—	—	4,540	—
Mayo 1956	Perú <sup>c</sup>	2,5	—	—	—	—	3,0	—	5,5	0,5	6,0	8,8	40,000	—	—	—	—	—	10,000	—
Mayo 1956	Paraguay	1,7	—	—	—	0,4	0,5	—	2,6	0,4	3,0	5,2	27,000	—	—	—	1,400	—	1,400	—
	<i>Total</i>	47,0	5,5	12,2	0,6	1,4	46,6	3,7	117,0	9,3	126,3	178,9	748,030	52,500	15,710	328	5,900	144,470	6,000	—

FUENTE: Acuerdos, informaciones y publicaciones oficiales de EE. UU., y estimaciones y cálculos de CEPAL.

<sup>a</sup> Incluye sólo el transporte marítimo financiado por la Commodity Credit Corporation.<sup>b</sup> Commodity Credit Corporation.<sup>c</sup> Ampliado en junio y septiembre de 1955.<sup>d</sup> Semillas de heno y forraje.<sup>e</sup> Comprende también la ampliación del convenio celebrado en febrero de 1955 acordada en septiembre del mismo año.

Cuadro 13

AMÉRICA LATINA: DETALLE POR PAÍSES Y PRODUCTOS DE LOS EXCEDENTES AGRÍCOLAS DE ESTADOS UNIDOS, DESTINADOS A PAÍSES LATINOAMERICANOS BAJO LOS TÍTULOS II Y III DE LA LEY 480, Y BAJO LA SECCION 402 (PRÉSTAMOS) DE LA MUTUAL SECURITY ACT

Países	Trigo y barina	Leche y productos lácteos <sup>a</sup>	Maíz y otros granos	Aceite Semilla de algodón	Arroz	Algodón	Frijoles	Harina de maíz	Mante- quilla	Aceite de man- tequilla	Queso	Valor total en miles de dólares
<b>A. TÍTULO II: AYUDA (GRANTS) CORRESPONDIENTE AL PERÍODO JULIO 1954-JUNIO 1956</b> (Cantidades autorizadas en miles de dólares a precios de costo para la CCC)												
Bolivia	9.432	391	—	1.137	1.100	2.500	—	—	—	—	—	14.590
Costa Rica	—	—	39	80	63	—	58	—	—	—	—	240
Guatemala	—	—	3.348	—	—	—	—	—	—	—	—	3.348
Haití	169	34	125	180	1.100	—	1.049	198	—	—	—	2.660
Honduras	—	—	60	—	87	—	70	—	—	—	—	211
Perú	3.500	1.000	2.500	—	—	—	—	—	—	—	—	7.000
Totales	13.101	1.425	6.072	1.397	2.350	2.500	1.177	198	—	—	—	28.049
<b>B. TÍTULO III: DONACIONES A TRAVÉS DE INSTITUCIONES PRIVADAS DE BENEFICENCIA, JULIO 1954-MARZO 1956</b> (Toneladas <sup>b</sup> )												
Bolivia	—	2.887	—	—	454	—	—	—	—	160	—	1.218,0
Perú	—	470	73	—	36	—	36	—	27	—	—	300,7
Honduras	—	710	—	—	—	—	—	—	—	—	—	379,9
Ecuador	—	45	—	—	—	—	—	—	27	—	14	73,6
Brasil	—	1.450	500	—	544	—	—	—	132	—	717	1.776,0
Chile	—	54	—	—	—	—	—	—	9	—	5	29,1
Colombia	—	2.720	—	—	—	—	—	—	—	—	680	1.371,3
Haití	—	181	82	27	36	—	—	—	—	91	91	350,2
México	—	145	145	—	45	—	73	—	—	14	41	238,5
Panamá <sup>c</sup>	—	—	—	—	—	—	—	—	—	41	—	378,6
Totales	—	8.662	800	27	1.115	—	110	—	236	265	1.548	6.115,7
<b>C. TÍTULO III: TRUEQUE POR PRODUCTOS ESTRATÉGICOS, JULIO 1954-JUNIO 1956</b> (Toneladas <sup>c</sup> )												
Colombia	10.600	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	652,0
Perú	21.477	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1.479,0
Venezuela	453	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	24,0
México	67.910	453	—	—	—	—	—	—	—	—	—	9.616,0
Costa Rica	—	—	45	—	—	—	—	—	—	—	—	17,0
Guatemala	—	—	2.120	—	—	—	—	—	—	—	—	141,0
Panamá	—	—	400	—	—	—	—	—	—	—	—	25,0
Totales	100.440	453	2.520	—	—	—	—	—	—	—	—	11.964,0
<b>D. MUTUAL SECURITY ACT, SECCIÓN 402: RECIBIDO CONTRA MONEDAS NACIONALES (PRÉSTAMOS) UTILIZABLES PARA FINANCIAR PROGRAMAS DE DEFENSA MUTUA Y DE DESARROLLO ECONÓMICO, AÑOS FISCALES 1954/55 Y 1955/56</b> (Valor en miles de dólares a precios corrientes norteamericanos de exportación <sup>d</sup> )												
Bolivia	7.559	720	—	2.700	826	2.000	—	—	—	—	—	13.806
Guatemala	2.000	—	1.768	—	—	—	62	—	—	—	—	3.830
Total	9.559	720	1.768	2.700	826	2.000	62	—	—	—	—	17.636

FUENTES: Las mismas que para el cuadro anterior.

<sup>a</sup> En su casi totalidad leche descremada.

<sup>b</sup> Las mercaderías recibidas por países latinoamericanos bajo el título III de la ley 480 corresponden en su mayor parte al año fiscal 1955/56. En el período julio 1954-junio 1955 sólo las recibieron bajo el mismo título: Bolivia (1.566.000 dólares), Honduras (380.000 dólares) y Perú (63.000 dólares), valores que correspondieron a productos lácteos en su casi totalidad y principalmente a leche descremada. El resto de las recibidas por Bolivia y Perú, así como la totalidad de las recibidas por los demás países, corresponde al año 1955/56. Los valores totales de este programa para cada país (dados en la última columna) corresponden a los años fiscales 1955 y 1956, o sea de julio 1954 a junio 1956, y representan el costo para la Credit Commodity Co. más el flete por mar.

<sup>c</sup> En el año 1954/55 sólo 4 países latinoamericanos participaron en este programa: Colombia (600.000 dólares), México (100.000 dólares), Perú (900.000 dólares) y Venezuela (20.000 dólares). El resto de las operaciones corresponde al año 1955/56. Los valores totales de este programa para cada país (dado en la última columna) representan al valor en el mercado de exportación.

<sup>d</sup> Las cantidades indicadas son del año fiscal 1955/56, excepto 505.000 dólares para trigo y 1.186.000 dólares para aceites y grasas que fueron entregados a Bolivia en el año fiscal 1954/55. La cantidad registrada para Bolivia bajo aceite de semilla de algodón (2,7 millones de dólares) corresponde a aceites y grasas en general, y la registrada bajo leche descremada (720.000 dólares) a productos lácteos.

Tal vez hay errores en las fuentes utilizadas para estos datos, pues según ellas, el valor total de las entregas efectuadas a Bolivia y Guatemala bajo este programa en los dos años llegaría a 17.636.000 dólares; según otra información, no confirmada tampoco, ese valor total sería de 5 millones.

Debe mencionarse también que, de acuerdo con informaciones disponibles, Bolivia recibió en el año fiscal 1953/54 trigo por valor de 8 millones de dólares (a precios de costo para la CCC) bajo la ley 216.

<sup>e</sup> Excluyendo Panamá, excepto en el total del valor.

*Un caso en el intercambio regional de manufacturas: el acuerdo entre los industriales argentinos y chilenos*

Un acontecimiento que sentó un precedente interesante en el comercio de productos metalúrgicos entre la Argentina y Chile y que constituye además una experiencia valiosa sobre el intercambio de manufacturas entre los países latinoamericanos, fué el convenio firmado el 19 de julio de 1954 entre los industriales metalúrgicos de ambos países, por intermedio de los representantes de la Asociación de Industriales Metalúrgicos de Chile (ASIMET) y de la Federación Argentina de la Industria Metalúrgica. Este convenio fué el fruto de los contactos directos que establecieron ambos organismos con el fin de poder determinar conjuntamente qué productos metalúrgicos de cada país podrían exportarse al otro. El acuerdo obtenido fué presentado a las comisiones de los respectivos países en la Unión Económica Argentino-Chilena, con la solicitud de que se tuviera en cuenta al confeccionar las nuevas listas anexas al Convenio Comercial y Financiero en vigor. Además, las instituciones partes del convenio metalúrgico acordaron "señalar como aspiración fundamental la necesidad de que los gobiernos de ambos países adopten medidas tendientes a hacer más expeditiva la tramitación de las licencias de importación y exportación de ambos países y tratar de reducir al mínimo la intervención de los organismos estatales en estas materias, a fin de lograr el intercambio directo entre los industriales y comerciantes". Según se declara en el convenio, esas medidas persiguen la ampliación del intercambio comercial, en vista "de la necesidad de llegar a una complementación de la industria sidero-metalúrgica de ambos países".

Las listas de productos de la industria metalúrgica de los dos países que los industriales recomiendan como posibles adiciones a las listas del intercambio argentino-chileno fueron elaboradas teniendo en cuenta cuáles eran las industrias que estaban en condiciones de exportar y de cumplir los requisitos mínimos de calidad, procurando al mismo tiempo no incluir productos de un país que ya se estaban produciendo en el otro para no perjudicar a las industrias existentes. Hay rubros en los que la industria metalúrgica argentina está más desarrollada que la chilena,<sup>10</sup> y otros en que esta última muestra más adelanto.<sup>11</sup> Se deseaba establecer el intercambio en esos rubros antes de iniciar en el país importador su producción, pues ésta requiere después protección y resulta antieconómica o ineficiente por la insuficiencia del mercado. La ausencia de un intercambio suficientemente activo y libre da lugar a que en vez de existir una complementación de las industrias siderúrgicas de ambos países, esas industrias continúen desarrollándose en forma paralela, con el consiguiente perjuicio para las economías nacionales.<sup>12</sup>

Al acordarse hacia mediados de 1955 las listas para el segundo año del Convenio argentino-chileno, se incorporó a ellas la mayoría de los productos sugeridos en el acuerdo entre los metalúrgicos. Algunos de esos productos figuraban ya en las listas elaboradas para el primer año-convenio, pero con pocas excepciones, la inclusión se hizo en las listas A-2 y C-2 de productos argentinos y chilenos respectivamente, cuyo intercambio se convenía en facilitar aunque sin eximirlos del requisito del permiso de importación o de cambio.

El acuerdo metalúrgico tuvo escaso resultado efectivo, debido principalmente a obstáculos de carácter administrativo y, en forma más con-

<sup>10</sup> Máquinas-herramientas, motores y generadores, equipos de refrigeración, máquinas de coser, repuestos para automotores, etc.

<sup>11</sup> Caños de cobre, conductores y cables eléctricos, material y equipos ferroviarios, etc. La nómina de productos argentinos es mucho más extensa que la correspondiente a los productos chilenos.

<sup>12</sup> Para un análisis más detallado sobre el mercado regional y la integración o coordinación del desarrollo industrial entre países latinoamericanos, véase el capítulo II de la Tercera Parte de este informe.

creta, a la exigencia del permiso previo. La tramitación de permisos de importación o exportación de maquinarias —que era ya de por sí un proceso complejo y largo bajo los regímenes entonces en vigor<sup>13</sup>— resultó una barrera mucho más seria cuando se trató de establecer corrientes nuevas de intercambio, porque éste comprendía productos de marcas o características poco conocidas e incluso porque la misma novedad de esas corrientes comerciales provocaba ciertas dificultades. Parece que en la práctica la obtención en la Argentina de permisos de exportación a Chile o de importación desde Chile de equipos y maquinaria resultaba en muchos casos casi imposible.<sup>14</sup>

A estos obstáculos se sumaron otros que, aunque sean menos evidentes, son quizá más serios a largo plazo, y que afectan, como el anterior, no sólo al intercambio de productos metalúrgicos sino al de manufacturas en general. Uno de ellos es la falta de costumbre de comerciar en esos productos, sobre todo de exportarlos, pero también de importarlos desde otros países latinoamericanos. Se carece de la organización necesaria para establecer los contactos con los posibles compradores y para dar a conocer los productos. Para poder colocarlos se requiere una campaña de propaganda que permita abrir el mercado, y ello supone gastos considerables, y más aún si se debe hacer frente, como es habitual, a la competencia de países industrializados, porque sus productos son ya conocidos y gozan de las facilidades de una organización comercial bien establecida. Por otra parte, los industriales no se muestran en general dispuestos a incurrir en los gastos necesarios para dar a conocer sus productos cuando el intercambio está sujeto a un régimen inestable, como ocurre a menudo en el caso de las manufacturas.

En el caso concreto de las exportaciones de productos metalúrgicos chilenos a la Argentina existe también otro problema que por lo menos se presenta en otros rubros y países, y es el de que las necesidades del mercado argentino son superiores a las del mercado chileno. Esto significa que una industria metalúrgica chilena que se dedique a satisfacer las necesidades de ambos mercados, tendrá que estar orientada principalmente hacia la exportación, para servir a un mercado que puede cerrarse en cualquier momento si se modifica el régimen del intercambio. Por ello algunos industriales chilenos consideran más convenientes los mercados que representan Bolivia, el Ecuador y el Perú, que están más de acuerdo con las posibilidades chilenas de exportación.

Sin embargo, y a pesar de las dificultades señaladas entre los elementos representativos de la industria metalúrgica chilena existe la impresión de que el contacto directo entre industriales establecido cuando se llegó al acuerdo mencionado, es un procedimiento que ofrece muchas posibilidades, siempre que se pueda contar con un régimen más o menos estable en las relaciones comerciales de los dos países, y desaparezcan o se lleven al mínimo posible los obstáculos de carácter administrativo. En los círculos metalúrgicos se tiene al parecer la intención de utilizar nuevamente ese procedimiento cuando se vuelva a negociar el tratado entre Chile y la Argentina, y posiblemente también si se llega a establecer otro convenio comercial con el Brasil.

<sup>13</sup> Esto es particularmente cierto en el caso de la Argentina. Cada permiso era objeto de minucioso estudio en el Banco Central, el Ministerio de Industria y otros organismos estatales, para certificar que la importación no afectaría a la industria nacional o la exportación no iría en desmedro del abastecimiento interno.

<sup>14</sup> Debe recordarse que el acuerdo metalúrgico señalaba, como aspiración fundamental, la adopción por parte de los gobiernos de medidas tendientes a hacer más expeditiva la tramitación de las licencias de importación y exportación en ambos países. Esto se ha logrado en gran parte con los nuevos regímenes cambiarios, que han eliminado, o al menos simplificado considerablemente, dicho requisito.

## Capítulo II

### EVOLUCIÓN RECIENTE Y PERSPECTIVAS DEL COMERCIO DE DETERMINADOS PRODUCTOS

#### I. FRUTAS

En 1954 y 1955 no hubo modificación significativa alguna en las características principales del comercio interlatinoamericano de frutas, que se realiza en su casi totalidad entre los países sudamericanos, y en particular entre los

meridionales. Se mantuvo la marcada especialización de sus principales corrientes de intercambio, así como la gran preponderancia del comercio de frutas argentino-brasileño; como en años anteriores ha representado aproximadamente el 90 por ciento del total del comercio interlatinoamericano de frutas. (Véanse los cuadros 14 y 15.) Sin embargo,

Cuadro 14

#### AMERICA DEL SUR: EXPORTACIONES DE FRUTAS FRESCAS DE ALGUNOS PAISES<sup>a</sup>

(Volumen en toneladas; valor en miles de dólares)

Países de origen y destino	1953		1954		1955	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
<i>Argentina:</i>						
Al Brasil .....	67.171	19.919	47.207	13.398	64.720	16.805
A América Latina <sup>b</sup> .....	67.378	19.978	47.780	13.579	67.692	17.594
Al mundo .....	87.007	23.791	71.221	17.967	97.015	22.780
<i>Brasil:</i>						
A la Argentina .....	153.373	11.277	215.059	14.458	202.899	15.453
A América Latina <sup>c</sup> .....	167.048	12.274	231.325	15.471	222.125	16.657
Al mundo .....	209.286	16.945	280.856	18.414	276.191	19.942
<i>Chile:</i>						
Al Perú .....	1.145	167	926	147	954	121
A América Latina <sup>d</sup> .....	2.239	390	2.085	298	1.716	267
Al mundo .....	29.147	4.053	15.554	1.969	14.621	1.944
<i>Ecuador:</i>						
A Chile .....	22.983	1.383	24.174	1.848	18.345	1.049
A América Latina <sup>e</sup> .....	24.275	1.429	26.244	1.915	21.499	1.158
Al mundo .....	405.946	24.600	482.926	28.082	611.174	36.760
<i>Perú:</i>						
A Chile .....	256	14	254	13	507	26
A América Latina <sup>f</sup> .....	317	15	254	13	532	29
Al mundo .....	317	15	254	13	809	36
<i>Paraguay:</i>						
A la Argentina .....	4.374	123	...	...	2.660	554
A América Latina .....	4.374	123	...	...	2.660	554
Al mundo .....	4.778	277	4.770	619	3.034	565
<i>Uruguay:</i>						
Al Brasil .....	11.064	1.029	—	—	86	63
A América Latina .....	11.064	1.029	—	—	86	63
Al mundo .....	11.064	1.029	...	...	...	...
<i>Exportación total a América Latina<sup>g</sup></i>	<i>276.695</i>	<i>35.238</i>	<i>307.688</i>	<i>31.276</i>	<i>316.310</i>	<i>36.322</i>

FUENTE: Estadísticas y otros datos oficiales.

<sup>a</sup> Comprende sólo los países con alguna exportación de fruta de cierta consideración a los demás países latinoamericanos.

<sup>b</sup> Los otros mercados para la fruta argentina en América Latina son Venezuela y Paraguay, usualmente en ese orden.

<sup>c</sup> Uruguay constituye, después de Argentina, el único otro mercado en América Latina.

<sup>d</sup> Fuera de Perú, los mercados para la fruta chilena en América Latina son principalmente Venezuela y Ecuador.

<sup>e</sup> Además de Chile, Perú.

<sup>f</sup> Además de Chile, Ecuador.

<sup>g</sup> No incluye las exportaciones del Paraguay en 1954.

Cuadro 15

AMERICA DEL SUR: EXPORTACIONES DE FRUTAS SECAS DE  
ALGUNOS PAISES

(Volumen en toneladas; valor en miles de dólares)

Países de origen y destino	1953		1954		1955	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
<i>Argentina:</i>						
Al Brasil .....	3.768	4.571	1.260	820	2.842	2.009
A América Latina <sup>a</sup> .....	3.950	4.768	1.309	852	2.893	2.039
Al mundo .....	4.595	5.327	1.509	1.000	3.611	2.444
<i>Brasil:</i>						
A la Argentina .....	—	—	1.057	389	819	298
A América Latina <sup>b</sup> .....	158	53	1.057	389	824	305
Al mundo .....	4.918	5.322	5.471	5.744	25.084	9.471
<i>Bolivia:</i>						
Al Brasil .....	53	22	...	...	...	...
A América Latina .....	53	22	...	...	...	...
Al mundo .....	335	134	1.102	492	...	...
<i>Chile:</i>						
A la Argentina .....	428	628	578	538	195	112
Al Brasil .....	23	14	193	98	744	390
Al Perú .....	304	87	660	134	233	156
A América Latina .....	907	800	1.550	831	1.208	671
Al mundo .....	5.051	1.801	3.681	1.872	4.741	1.496
Exportación total a América Latina <sup>c</sup>	5.068	5.643	3.916	2.072	4.925	3.015

FUENTE: Estadísticas oficiales.

<sup>a</sup> Hasta 1953 el Uruguay constituía el otro mercado importante, después del Brasil, para la fruta seca argentina; en 1954 y 1955 es el Paraguay.<sup>b</sup> La exportación a América Latina en 1953 tuvo por destino a Chile.<sup>c</sup> No incluye la exportación boliviana en 1954 y 1955.

cabe señalar también la existencia de otras corrientes en ese comercio, que aunque no son tan importantes como la que se acaba de mencionar, son ya tradicionales y encierran gran significación dentro de algunos sectores bilaterales. Tal es el caso de la exportación ecuatoriana de frutas frescas a Chile, a la que sigue en orden de importancia la exportación de frutas brasileñas al Uruguay, el intercambio de frutas entre la Argentina y el Paraguay, la exportación de fruta argentina a Venezuela, que ha vuelto a cobrar importancia en los dos años últimos, después de haber registrado un decaimiento. Debe también mencionarse la exportación de frutas secas de Chile al Brasil y en menor medida a la Argentina, reactivada ahora después de haber descendido en forma pronunciada.

El intercambio de frutas argentino-brasileño en los últimos años ha continuado sometido a un régimen especial, que tiende a facilitar el mantenimiento de corrientes en cada sentido, más o menos equilibradas entre sí —esto es, de valores aproximadamente equivalentes— de acuerdo con el programa básico anual que en las listas anexas al convenio comercial argentino-brasileño de marzo de 1953 se estimó en cada sentido en 380 millones de cruceros, o sea algo más de 20 millones de dólares. Al celebrarse el convenio, mediante un cambio de notas se estableció, para las frutas frescas, secas y desecadas, “un régimen de comercio libre dentro del principio de compensación recíproca de las cuentas de exportación e importación”. Se entiende que el intercambio está equilibrado siempre que el desnivel no

sea superior a 50 millones de cruceros (unos 2.800.000 dólares), en el curso de cada período anual. En tanto no se registre un desnivel igual o superior al señalado, la concesión de licencias de importación será automática dentro de las exigencias de los regímenes de control vigente en los dos países. Si existe el desnivel previsto, la parte afectada adversamente podrá controlar sus importaciones en el período siguiente para restablecer el equilibrio en la cuenta de frutas.

Se estipuló, además, que ambos países se acordarían recíprocamente en este intercambio el tratamiento más favorable en lo que respecta al régimen fiscal, aduanero, cambiario y administrativo. En lo que respecta a las frutas, legumbres y hortalizas en conserva, los dos países se comprometieron a otorgar licencias de importación a las procedentes de cada uno de ellos hasta cubrir cuotas que se fijaron específicamente para cada producto.

El convenio —que continúa el celebrado por los dos países en junio de 1950 sobre intercambio de frutas y es similar a él en sus principales disposiciones— está en vigor desde el 1º de enero de 1953 hasta el 31 de diciembre de 1956. Sus estipulaciones se consideran parte del acuerdo comercial celebrado en aquella misma fecha.

A pesar de todo, no han dejado de presentarse de vez en cuando dificultades que obstaculizaron ese intercambio, en particular las exportaciones argentinas al Brasil en 1954. A principios de ese año ciertas disposiciones cambiarias en vigor en el Brasil, así como la demora en concretarse el

contrato de compraventa respectiva, que no se formalizó hasta marzo limitaron considerablemente la importación de frutas frescas y secas de procedencia argentina. (Véase de nuevo los cuadros 14 y 15.) Posteriormente, mediante un cambio de notas de junio de ese mismo año, y teniendo en cuenta su régimen cambiario, el Brasil se mostró conforme en que se licitasen las cantidades de divisas necesarias para asegurar, en los remates especiales de frutas frescas, secas, desecadas y semi-industrializadas, la prima mínima de la 1ª categoría, y el cumplimiento de un programa anual mínimo no limitativo de 20 millones de dólares-convenio.<sup>1</sup> Por su parte, el Gobierno argentino aseguró que la concesión de licencias de importación para frutas de procedencia brasileña sería automática, de acuerdo con las estipulaciones mencionadas más arriba.

Resueltas las dificultades surgidas en 1954, volvió a aumentar el intercambio, aunque las exportaciones argentinas al Brasil no lograron recuperar el nivel alcanzado en 1953. En cuanto al equilibrio que se procura dar a dicho intercambio, es difícil determinar la medida en que se ha conseguido. A juzgar por las cifras de exportación, en los tres años ha habido un saldo favorable a la Argentina, que excedió tanto en 1953 como en 1955 el límite de desequilibrio fijado en el acuerdo. (Véanse otra vez los cuadros 14 y 15.) En cambio, según los datos de importación, el saldo fue fuertemente favorable a la Argentina en 1953 (en casi 10 millones de dólares) y a Brasil en 1954 y 1955 (en unos 14 y 6 millones de dólares respectivamente).

Conviene examinar ahora la situación presente y las perspectivas que se abren en la actualidad a este intercambio. En lo que va transcurrido de 1956, el comercio de frutas argentino-brasileño se ha visto seriamente afectado por la reforma cambiaria de la Argentina. Al promulgarse ésta se incluyó a la fruta entre los productos que debían negociar en el mercado oficial las divisas derivadas de su exportación; pero el 6 de diciembre de 1955 se la transfirió al mercado libre, en el cual pueden los exportadores fruteros negociar al tipo de cambio y en la moneda que convengan con los compradores. Esta medida, que tendía a estimular la exportación de frutas argentinas acordándole un tipo de cambio más favorable, tuvo sin embargo efectos contrarios en las ventas al Brasil, dado que las operaciones comerciales con este país deben hacerse en dólares-convenio, que sólo son negociables en la Argentina a través del mercado oficial. Por lo tanto, los exportadores argentinos se ven obligados a recargar los precios en sus ventas a ese país para lograr así —en términos de moneda nacional— la misma suma por unidad que cuando exportan a otras regiones.<sup>2</sup> Por otra

<sup>1</sup> En la actualidad las frutas argentinas están clasificadas en Brasil, para los efectos del remate de divisas, en la categoría II (con un agio o prima mínimo de aproximadamente 25 cruceros). La fruta de otros orígenes está clasificada en la categoría IV, con un agio mínimo de 40 cruceros por dólar. En la práctica ambos agios son muy superiores a los mínimos indicados, sobre todo para la categoría IV. El tratamiento acordado a la fruta argentina no es extendido por Brasil a otros países, por tratarse de una concesión a nación limítrofe que lo provee de la mayor parte de su abastecimiento frutero de origen foráneo.

<sup>2</sup> El tipo de cambio para las divisas negociadas en la Argentina a través del mercado libre es de 18 pesos por dólar. Por su parte, el tipo de cambio para las negociadas por el mercado libre llegó a ser

parte, el Gobierno brasileño dispuso en febrero de 1956 suspender los remates de divisas para la importación de fruta argentina, suspendiendo al mismo tiempo la entrega de las licencias respectivas.<sup>3</sup> Esto ocasionó prácticamente la paralización de las exportaciones argentinas de frutas al Brasil, ya que se habían reducido en enero y febrero con respecto a los niveles logrados en los mismos meses del año anterior. De enero a abril de 1956, en un total de 61.700 toneladas de fruta argentina exportada, sólo 18.300 fueron destinadas al Brasil, o sea un 30 por ciento en comparación con el 65 por ciento de 1955. En cambio, se ha experimentado un incremento apreciable de los embarques de fruta argentina a los países europeos y a los Estados Unidos, por la mejora en su posición competitiva. El desplazamiento de esa exportación hacia los mercados europeos se ha visto facilitado además por la disminución de la cosecha de frutas en Europa por las adversas condiciones meteorológicas. Dentro de América Latina se ha estimulado la exportación a países que, como Venezuela, cubren sus compras en dólares.

En lo que atañe a la exportación de fruta brasileña a la Argentina, la devaluación de ese país y las modificaciones introducidas en la comercialización del banano,<sup>4</sup> así como la falta de acuerdo en cuanto a su precio, la afectaron grandemente. Posteriormente, tras la reanudación de la exportación a la Argentina sobre la base de un precio de 1,50 dólares FOB el cacho (racimo), se produjeron algunas suspensiones en la concesión de permisos de importación por parte del Banco Central argentino. A ello se agregó la resistencia de los importadores a utilizar buques que no fueran brasileños o argentinos para transporte de la fruta,<sup>5</sup> y la fijación en la Argentina de precios topes relativamente bajos para la venta de banano al público, etc.<sup>6</sup>

superior a 40 pesos por dólar. En la actualidad es de algo más de 30 pesos por dólar.

<sup>3</sup> No parece improbable que si no se encuentra arreglo a la situación existente, el Brasil ponga término a la preferencia que estaba dando a la fruta argentina en su clasificación cambiaria.

<sup>4</sup> El banano constituye el grueso de la exportación frutera del Brasil a la Argentina. Su importación se realizaba exclusivamente a través del IAPI, que efectuaba sus compras por contratos anuales, sobre un acuerdo de consignación. Desde enero de 1956 la distribución del banano se puso nuevamente en manos del comercio privado, no habiendo sido renovado el contrato de consignación.

<sup>5</sup> Los buques argentinos y brasileños tienen capacidad para transportar sólo un 30 por ciento del volumen del banano exportado por Brasil a la Argentina. Por lo tanto, es necesario recurrir a buques de otras banderas, pero el flete (que es de 35 centavos de dólar por cacho) debe ser pagado por el importador argentino a través del mercado libre. En cambio, cuando se utilizan buques argentinos o brasileños ese flete se paga en el mercado oficial.

<sup>6</sup> En un esfuerzo para estimular la exportación de frutas y contrarrestar el efecto adverso de la devaluación argentina, el Gobierno brasileño ha mejorado sustancialmente en lo que va de 1956 el tratamiento cambiario aplicado a dicha exportación, y en particular a las de banano. Estas estaban clasificadas, a los efectos del remate de divisas provenientes de sus ventas al exterior, en la categoría II, recibiendo el exportador, sobre la tasa básica de 18,36 cruceros por dólar, una bonificación de 18,70 por dólar en las exportaciones a zonas de moneda convertible o de convertibilidad limitada; y de 17,19 en las exportaciones a las de convenio, que incluyen a la Argentina. A principios de abril de 1956 se transfirió esa fruta a la categoría III, con lo cual la bonificación correspondiente aumentó a 24,70 y 22,95 cruceros por dólar, respectivamente; y a fines de ese mes se modificó nuevamente su clasificación, colocándose esta vez en la categoría IV (juntamente con la demás fruta), para la cual la bonificación era de 31,70 y 29,67



Aparte de los obstáculos inmediatos mencionados, el intercambio frutero entre la Argentina y el Brasil se ve afectado por otros problemas más permanentes, entre los cuales deben mencionarse el régimen de acuerdos a corto plazo —que impide al agricultor programar su producción sobre bases firmes y crea un ambiente de incertidumbre en el mercado— y el sistema de crédito irrevocable existente en la Argentina para los importadores. Este último factor ejerce especial efecto sobre el comercio del banano, pues el importador debe cubrir el valor íntegro de la partida como si toda le llegara satisfactoriamente, viéndose luego el exportador obligado a resarcir al importador, fuera de la cuenta de compensación, por el valor correspondiente a la parte del envío que se ha recibido en malas condiciones.

Como soluciones a corto plazo para algunos de los desajustes existentes, ambos países parecen haber considerado la posibilidad de liquidar el intercambio de frutas en las respectivas monedas nacionales.<sup>7</sup> También se ha señalado la eventual concentración de un acuerdo frutero a base de valores compensados y de duración aproximadamente tri-

cruceros por dólar. Finalmente, con motivo de la reforma cambiaria de 19 de mayo de 1956, esta categoría IV pasó a constituir la categoría III en el nuevo ordenamiento, con bonificaciones aumentadas a 36,64 y 34,41 cruceros por dólar, respectivamente. En otras palabras, la bonificación acordada a la exportación de banano fué duplicada en el curso de pocos meses a través de los sucesivos cambios mencionados, llevándose el total de cruceros que recibe el exportador por cada dólar de 37,06 ó 35,55 a 55,00 ó 52,77, según que exporte a zonas de moneda dura de convertibilidad libre o limitada o de dólar-convenio. En cuanto a la exportación de las demás frutas —clasificada desde tiempo atrás en la categoría IV— se benefició con una bonificación superior al pasar a la categoría III.

<sup>7</sup> Para mayores detalles sobre ésta y otras fórmulas de solución del problema frutero, véase la Primera Parte de este informe, punto a) de la sección I del capítulo II.

enal, pero con determinación previa periódica del precio por ambos Gobiernos.

En cuanto al intercambio argentino-paraguayo, ha sufrido los efectos de la falta de acuerdos a mediano y largo plazo y de la presencia de ciertas plagas que han provocado una disminución en la producción paraguaya de naranjas y en la consiguiente exportación a la Argentina. Por otra parte, los exportadores paraguayos de frutas cítricas se veían en la imposibilidad de competir en el mercado argentino por razones de precio. Para solucionar el problema el Paraguay acordó permitir en abril de 1956 que las divisas producidas por esas exportaciones puedan negociarse en el mercado libre, a una tasa de aproximadamente 105 guaraníes por dólar, en lugar de aplicarles la tasa oficial existente para todas las demás exportaciones (60 guaraníes por dólar).

## 2. GANADO Y CARNE

El intercambio registrado de ganado vacuno en pie entre los países meridionales de América Latina continuó en 1954 y 1955 dentro de la tendencia al descenso iniciada hace varios años. El volumen de las exportaciones argentinas —que fue sólo de unas 30.500 toneladas en 1953 contra casi 71.500 en 1950— se contrajo en 1954 y nuevamente en 1955 a poco más de 19.000 y 10.000 toneladas, respectivamente, contracción que no pudo compensarse con la recuperación experimentada por las exportaciones uruguayas al Brasil. (Véase el cuadro 16.)

Como en años anteriores, el grueso de este intercambio está representado por las exportaciones de ganado vacuno en pie de la Argentina a Chile, y es precisamente esta exportación la que ha descendido en forma más pronunciada: de alrededor de 25.000 toneladas en 1953 a sólo unas

Cuadro 16

### ARGENTINA Y URUGUAY: EXPORTACIONES DE GANADO VACUNO EN PIE

(Volumen en toneladas; valor en miles de dólares)

Países de origen y destino	1953		1954		1955	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
<i>Argentina:</i>						
A Bolivia .....	4.095	1.520	1.899	1.025	3.316	1.545
A Chile .....	25.349	8.854	17.041	6.561	6.515	1.903
A América Latina <sup>a</sup> .....	30.469	11.055	19.222	7.838	10.185	3.902
Al mundo .....	30.475	11.056	19.225	7.844	10.185	3.902
<i>Uruguay:</i>						
A Brasil .....	526	550	3.586	1.691	1.049	632
A Paraguay .....	—	—	45	33	146	81
A América Latina .....	526	550	3.631	1.724	1.195	713
Al mundo .....	526	550	3.631	1.724	1.195	713
<i>Exportación total a América Latina</i>	<i>30.995</i>	<i>11.605</i>	<i>22.853</i>	<i>9.562</i>	<i>11.380</i>	<i>4.615</i>

FUENTES: Anuarios estadísticos y otros datos oficiales.

NOTA: Las exportaciones bolivianas registradas de ganado vacuno con destino al Brasil, relativamente importantes hasta 1953, han sido muy reducidas o nulas en 1954 y 1955. Además, la estadística brasileña —y también la boliviana en algunos años— indica importaciones a veces considerables de ganado paraguayo, cuya salida no registra la estadística del Paraguay.

<sup>a</sup> Los otros destinos dentro de América Latina son el Brasil, el Paraguay y el Perú, este último en cantidades reducidas en 1954 y 1955, y mucho menores que las correspondientes a años anteriores.

6,500 en 1955. La exportación de ganado argentino a Bolivia, que sigue en importancia a la destinada a Chile, disminuyó también en más de un 50 por ciento de 1953 a 1954, y aunque se recuperó en 1955 no logró alcanzar el nivel que tuvo anteriormente. La exportación argentina a los otros países vecinos siguió siendo reducida.

El comercio de ganado ovino experimentó un aumento en 1954 con respecto a 1953, gracias al incremento en las exportaciones uruguayas al Brasil, que representan el grueso de este intercambio entre los países meridionales de América del Sur, para bajar bruscamente en 1955. El descenso se debió principalmente en esta ocasión a la disminución de la exportación argentina a Chile y, en grado menor, de la propia exportación uruguaya al Brasil. (Véase el cuadro 17.)

En lo que respecta al comercio de carnes enfriadas y congeladas, las exportaciones argentinas ofrecieron en 1954 y 1955 una evolución distinta a la del ganado vacuno de esa procedencia, ya que excedieron a las realizadas en los años anteriores, y en particular a las efectuadas en 1953. Ello se debió precisamente a un aumento notable en las exportaciones a Chile, que eran prácticamente nulas hasta 1952, y fueron sólo de 277 toneladas en 1953. En 1954 y 1955 se elevaron a más de 6,500 toneladas. Chile se constituyó así en el principal mercado latinoamericano para la carne argentina, posición que antes ocupaba el Perú. La exportación a este último país cayó de 1952 a 1953 y nuevamente de 1953 a 1954, para mostrar una leve recuperación en 1955. (Véase el cuadro 18.)

En cambio, la exportación uruguaya de carnes enfriadas y congeladas al resto de la América Latina, que se inició en 1952 con un envío al Brasil, sólo se mantuvo hasta 1954, y ha sido nula en 1955. La causa principal de su interrupción radica en la insuficiencia de saldo exportable. Ante la limitada disponibilidad del ganado vacuno, la industria

frigorífica uruguaya hubo de restringir sus actividades para la exportación. Ésta ha sido sometida a cuotas rigurosas que la redujeron en más del 90 por ciento con respecto a los años anteriores.

La tendencia a la baja observada desde hace varios años en la exportación registrada de ganado en pie de la Argentina a Chile se mantuvo en 1954 y 1955, no obstante que los ganados vacuno y ovino están incluidos en la lista A-1 de productos argentinos exportables a Chile sin permiso de cambio, de acuerdo con el convenio en vigor. Aunque en la lista mencionada se fijan cuotas a la importación chilena de ganado que puede hacerse con esa franquicia, las cuotas no constituyen un límite efectivo por ser superiores a los niveles del intercambio. Las causas probables de esa declinación son, en primer término, el volumen creciente de las exportaciones no registradas, que parecen haber alcanzado en los tres últimos años un nivel elevado,<sup>8</sup> y en segundo lugar, la sustitución parcial en 1954 y 1955 de las importaciones chilenas de ganado en pie por carne congelada.<sup>9</sup> A esas dos razones se agrega el marcado descenso en Chile del consumo por habitante en los últimos años, ante el aumento del precio de la carne vacuna. Además, se han dado otros factores que en 1955 afectaron al comercio de ganado en pie entre los dos países y que lo llevaron al reducido nivel ya señalado: la demora en acordar las listas para el segundo año de vigencia del convenio; el problema de los reajustes de los precios,<sup>10</sup> que sólo pudo solucionarse

<sup>8</sup> El contrabando de ganado, particularmente el vacuno, es muy grande en América Latina, sobre todo entre los países meridionales, donde recibe el estímulo de márgenes de diferencias a veces considerables entre las paridades oficiales de las monedas y sus cotizaciones en el mercado no oficial o libre.

<sup>9</sup> Puede estimarse que una tonelada de carne equivale aproximadamente a 4 novillos.

<sup>10</sup> Estos reajustes fueron promovidos por INACO apoyándose en lo acordado en la nota reversal de febrero de 1954, según la cual los

Cuadro 17

ARGENTINA, CHILE Y URUGUAY: EXPORTACIONES DE GANADO OVINO EN PIE

(Volumen en toneladas; valor en miles de dólares)

Países de origen y destino	1953		1954		1955	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
<i>Argentina:</i>						
A Chile .....	4.070	639	4.011	760	957	206
A América Latina .....	4.085	683	4.012	795	1.035	262
Al mundo .....	4.095	687	4.022	801	1.035	264
<i>Chile<sup>a</sup>:</i>						
A Perú .....	87	108	35	56	37	56
A América Latina .....	87	108	36	68	37	56
Al mundo .....	87	108	36	68	37	56
<i>Uruguay:</i>						
A Brasil .....	1.296	492	4.185	1.850	2.322	962
A América Latina .....	1.297	495	4.185	1.850	2.340	965
Al mundo .....	1.297	495	4.185	1.850	2.340	965
<i>Exportación total a América Latina</i>	<i>5.469</i>	<i>1.286</i>	<i>8.233</i>	<i>2.713</i>	<i>3.412</i>	<i>1.283</i>

FUENTE: Anuarios estadísticos.

<sup>a</sup> La exportación chilena al Perú es de ovejunos reproductores.

## Cuadro 18

ARGENTINA Y URUGUAY: EXPORTACIONES DE CARNE ENFRIADAS Y CONGELADAS<sup>a</sup>

(Volumen en toneladas; valor en miles de dólares)

Países de origen y destino	1953		1954		1955	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
<i>Argentina:</i>						
A Chile .....	277	204	6.757	3.979	6.574	4.780
Al Perú .....	6.022	3.170	3.700	1.878	3.776	2.331
A América Latina <sup>b</sup> .....	6.395	3.586	10.468	5.885	10.340	7.111
Al mundo .....	196.079	94.194	197.660	93.150	194.151	108.711
<i>Uruguay:</i>						
Al Brasil .....	3.123	1.652	6.200	3.091	—	—
A América Latina <sup>c</sup> .....	4.285	2.268	6.363	3.276	—	—
Al mundo .....	50.371	22.309	51.991	24.206	4.093	2.322
<i>Totales:</i>						
A América Latina .....	10.680	5.854	16.831	9.161	10.340	7.111
Al mundo .....	246.450	116.503	249.651	117.356	198.244	111.033

FUENTE: Estadísticas oficiales.

<sup>a</sup> Comprende carnes vacuna, ovina, porcina y de aves.<sup>b</sup> Comprende exportaciones al Brasil en 1953 y 1954.<sup>c</sup> Comprende exportaciones al Perú en 1953 y a Bolivia en 1954.

en abril de 1956, luego de varios meses de estar suspendidas las compras; la escasez de equipo ferroviario para el transporte del ganado, y la mayor afluencia de ganado nacional a consecuencia de la sequía en la temporada invernal, etc.

Estos problemas ejercieron también su efecto sobre el comercio de carnes enfriadas y congeladas. La cuota fijada para su exportación a Chile desde la Argentina fue de 6.000 toneladas para la carne vacuna y 1.000 para la porcina durante el primer año-convenio, cumpliéndose casi en su totalidad. En el segundo año-convenio la cuota se elevó a 12.000 toneladas para la carne vacuna, aunque se redujo a 600 para la porcina, pero sólo se cubrieron en poco más del 50 por ciento por los obstáculos mencionados.

Tanto los precios y sus variaciones futuras para el ganado y las carnes exportados a Chile desde la Argentina, como las modalidades de entrega, se fijaron por nota reversal al celebrar ambos países un convenio en febrero de 1954; en ella se acordó también que, teniendo en cuenta el propósito de sustituir los envíos de ganado en pie por carne congelada, el Gobierno chileno facilitaría la importación de carne argentina en una proporción anual progresiva, concediendo a este producto el mismo régimen arancelario y cambiario que rija para la de ganado en pie.

Las exportaciones de ganado argentino a Bolivia, que es su otro mercado de importancia, están sujetas también a acuerdos que fijan cuotas, forma de entrega, precios o aforos, etc., en un régimen establecido al firmarse el Convenio de Unión Económica entre la Argentina y Bolivia en septiembre de 1954, y que se basa especialmente en el intercambio de ganado argentino por petróleo boliviano. Durante el primer año de vigencia de ese convenio se estimó el intercambio en 5 millones de dólares anuales para cada

precios para el ganado deben revisarse sobre la base de los convenidos para el primer semestre de ese año, y de acuerdo con las fluctuaciones del precio de la carne en el mercado internacional.

producto, fijándose una cuota mensual de 800 cabezas de ganado argentino procedente de Santa Fe y 1.500 cabezas para el procedente de Formosa, con un aforo de 270 y 130 dólares por cabeza, respectivamente. En mayo de 1955 las cuotas mensuales se aumentaron a 1.500 y 500 cabezas para el ganado procedente de Santa Fe y Formosa, con un aforo rebajado a 240 y 110 dólares, respectivamente, y con efecto desde el 1º de abril al 31 de diciembre de ese año. Sin embargo, en la práctica, y a juzgar por las estadísticas, las entregas de ganado argentino a Bolivia fueron en 1955 bastante inferiores a las cantidades convenidas, aunque bastante mayores que las correspondientes a 1954.

Solucionado a principios de 1956 el problema del reajuste de precios para el ganado vacuno y la carne congelada, mediante reducciones de aproximadamente el 20 por ciento, se reanudó la exportación de esos productos argentinos a Chile, pero en escala relativamente reducida. La internación de ganado ovino y vacuno a través del convenio, se vio ahora seriamente afectada por la intensificación del tráfico no registrado que se estima en unas 25.000 cabezas en los cuatro primeros meses de 1956.<sup>11</sup> Al mismo tiempo el encarecimiento del dólar-convenio en el mercado libre bancario, motivada por la modificación cambiaria chilena de abril de 1956, hizo que los precios del ganado en pie argen-

<sup>11</sup> Bajo el régimen cambiario vigente en la Argentina, las exportaciones de ganado vacuno y ovino se realizan por el mercado oficial, con una retención del 25 por ciento y un diferencial provisional de 60 centavos por kilogramo vivo cuando se trata de animales para consumo. Es decir, que el exportador recibe sólo 13,50 pesos argentinos por dólar (menos el diferencial mencionado) si realiza la exportación por vía regular, en tanto que en el tráfico no registrado recibe una cantidad mucho mayor, que en ciertos momentos pasó de los 40 pesos por dólar. Además, en esas condiciones el exportador argentino puede ofrecer su ganado a un precio inferior al del aforo oficial, lo que le permite competir en condiciones ventajosas en el mercado chileno, y evitar los problemas que se presentan para la colocación del ganado, cuya exportación debe sujetarse a un aforo oficial relativamente elevado.

tino resultaran superiores a los precios chilenos. A esos dos factores hay que agregar la escasez de recursos para financiar las compras de ganado por organismos oficiales, así como la afluencia de ganado nacional al mercado a causa de la restricción de los créditos y de las desfavorables condiciones meteorológicas antes señaladas. Por lo tanto, sólo las importaciones de ganado argentino por la zona norte se realizan en forma normal, ya que esa región no tiene prácticamente otra fuente regular de abastecimiento. La importación por la zona central se ve y se verá seriamente afectada mientras subsistan los factores mencionados.

En lo que concierne a la carne congelada, su importación tuvo que suspenderse en Chile al quedar sin efecto la liberación de derechos aduaneros de que antes se beneficiaba. Como se le aplica ahora el mismo régimen que a la importación de ganado en pie y no goza ya de aquella franquicia, su precio resulta demasiado elevado en el mercado chileno. Sin embargo, el Gobierno de Chile ha resuelto aplicar nuevamente esa liberación por otro año a partir del 1º de agosto de 1956. En relación con ello, el Instituto Nacional de Comercio de Chile (INACO) había contratado ya en la Argentina la compra de 6.000 toneladas de carne congelada, estimándose en medios oficiales que comprará otras 6.000 toneladas, para cubrir la cuota acordada por convenio, pues al mismo tipo de cambio la carne congelada resulta más barata que la fresca obtenida del ganado importado. Por otra parte, parece que INACO no adquirirá por razones de precio la carne congelada norteamericana estipulada en el convenio sobre excedentes agropecuarios, celebrado con los Estados Unidos a principios de 1956, que importa 3,7 millones de dólares, equivalentes a unas 6.000 toneladas.

En cuanto a las exportaciones de ganado y carnes de la Argentina a los demás países vecinos, parece que el mejoramiento de su situación ganadera permitirá atender el total de las necesidades de esas repúblicas.<sup>12</sup> Se anticipa ya que en la próxima revisión del convenio con Bolivia se podrá elevar el nivel de las cuotas de ganado con ese destino. Las cuotas han sido en los años últimos inferiores en general a las solicitadas por aquel país.<sup>13</sup> Con el Uruguay se concertó en febrero de 1956 una operación mediante la cual la Argentina entregará a la industria frigorífica uruguaya 60.000 cabezas de vacunos en pie para la elaboración de conservas; el ganado es pagado en moneda uruguaya, pero la venta se consideró como un préstamo, pues el ganado podrá ser devuelto cuando el Uruguay haya aumentado sus existencias. Con este fin se están realizando negociaciones para la importación por ganaderos uruguayos de vacas argentinas. Además, en abril de 1956 se autorizó una cuota de 10.000 cabezas para exportar al Perú, aunque este país posiblemente disminuya sus importaciones de ganado y carnes en el curso de este año, pues la sequía que padece ha ocasionado un aumento del sacrificio de animales.

<sup>12</sup> Cabe observar que el ganado y las carnes, al igual que el trigo, cuentan entre los pocos productos de importancia en las exportaciones argentinas a los demás países meridionales de América Latina cuya comercialización no se enfrenta con el problema que plantea la utilización de los dólares-convenio, ya que se efectúa por organismos oficiales.

<sup>13</sup> Según algunas informaciones, las cuotas mencionadas han sido aumentadas ya al parecer en abril de 1956: para el ganado procedente

Finalmente, se considera ahora la posibilidad de que, cuando se renueve el convenio comercial argentino-paraguayo, se acuerde la reanudación de la exportación de vacunos argentinos para beneficio de los frigoríficos paraguayos próximos a la frontera. Aunque el aumento en la población ganadera del Paraguay ha mejorado las posibilidades de trabajo en sus frigoríficos, los de San Antonio y el Bovril se colocaron allí para constituir la salida natural de los excedentes bovinos de la región argentina de Formosa. Por lo tanto, se espera que en el reajuste del convenio comercial sean incorporadas disposiciones que permitan a esos frigoríficos volver a trabajar con materia prima argentina, a base de algún acuerdo de negociación en común de las divisas resultantes, asegurándose a los frigoríficos una retribución adecuada. La exportación de la carne enlatada obtenida en ellos se haría principalmente a la zona de la libra esterlina.

En lo que respecta al régimen cambiario que se aplica en la Argentina a las exportaciones de ganado y carnes, éstas se realizan por medio del mercado oficial, hasta el monto del aforo —que para estos productos es superior al precio—, y están sujetas a una retención del 15 por ciento en el ganado vacuno para cría y las carnes de todos los tipos, y del 25 por ciento en el ganado vacuno para consumo y en el ganado ovino y porcino. Además, la exportación de estos tres tipos de ganado pagan un diferencial provisional de 60 centavos por kilo vivo desde marzo de 1956.

Por lo que toca a la política argentina de exportación de ganado y carnes, debe señalarse que la tendencia es a reemplazar el sistema de cuotas por el de libre salida, con el sólo requisito de fijar aforos o de contratar el precio cuando se trata de operaciones en que intervienen institutos oficiales. Esa política se ha visto favorecida por el aumento de la oferta de ganado en las ferias argentinas.

### 3. GRASAS Y ACEITES COMESTIBLES

Dentro del comercio interlatinoamericano hay pocos rubros que en los últimos años hayan sufrido fluctuaciones tan marcadas como el de las grasas y aceites comestibles. Su volumen, que en 1953 alcanzó un nivel muy elevado —aproximadamente dos veces y medio superior al que tuviera de promedio en el quinquenio 1946-51— se redujo en forma muy pronunciada en 1954, y todavía más en 1955. La declinación afectó de modo particular a los aceites comestibles, y su causa fundamental se encuentra en la disminución de los saldos exportables de la Argentina, que es con mucho el principal y en algunos renglones prácticamente el único abastecedor latinoamericano de productos grasos a los países deficitarios de la región.

Este proceso de disminución en los saldos exportables argentinos de grasas y aceites se inició varios años atrás,<sup>14</sup>

de Formosa suben hasta 750 cabezas mensuales, y a 2.250 cabezas el de Santa Fe.

<sup>14</sup> La producción argentina de aceites comestibles se redujo marcadamente a consecuencia del fuerte descenso (casi un 75 por ciento de 1951 a 1955) experimentado en su producción de girasol, a la que se sumó una declinación en las cosechas de maní. (Véase el cuadro 20.) En cuanto a la producción argentina de grasas comestibles, se ha visto afectada por la disminución en la faena de ganado desde 1951 en adelante, así como por el proceso de tipificación hacia ganado menos

Cuadro 19

## AMERICA DEL SUR: EXPORTACIONES DE GRASAS Y ACEITES COMESTIBLES EN ALGUNOS PAISES

(Volumen en toneladas; valor en miles de dólares)

Países de origen y destino	1953		1954		1955 <sup>a</sup>	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
A. ACEITES COMESTIBLES						
<i>Argentina:</i>						
Al Brasil .....	184	200	304	363	1	1
A Chile .....	19.473	8.910	2.609	1.194	36	35
Al Paraguay .....	60	72	361	359	364	359
A América Latina <sup>b</sup> .....	20.094	9.422	3.290	1.933	416	409
Al mundo .....	24.450	11.026	4.188	2.247	416	409
<i>Uruguay:</i>						
Al Paraguay .....	757	354	733	343	—	—
A América Latina <sup>c</sup> .....	764	356	896	422	—	—
Al mundo .....	8.455	2.557	3.362	1.082	—	—
B. GRASAS COMESTIBLES <sup>d</sup>						
<i>Argentina:</i>						
A Bolivia .....	—	—	167	60	104	94
Al Brasil .....	7.943	6.403	634	449	1.444	881
A Chile .....	2.297	1.571	9.969	6.151	2.158	1.528
Al Perú .....	1.040	864	794	553	1.250	830
A América Latina <sup>e</sup> .....	11.281	8.838	11.564	7.213	5.471	3.730
Al mundo .....	12.062	9.028	11.595	7.280	5.471	3.730
C. MANTEQUILLA						
<i>Argentina:</i>						
A Chile .....	890	1.483	1.724	2.277	219	210
Al Perú .....	356	590	803	1.056	923	965
A América Latina <sup>f</sup> .....	1.280	2.172	2.553	3.370	1.344	1.438
Al mundo .....	15.000	17.645	15.374	15.133	10.107	9.317

FUENTES: Anuarios estadísticos y otros datos oficiales.

<sup>a</sup> Las cifras de la Argentina están calculadas sobre la base de datos para 11 meses.<sup>b</sup> Comprende también exportaciones a Bolivia, que fueran más o menos considerables hasta 1953 inclusive.<sup>c</sup> Comprende exportaciones al Perú y el Brasil en 1954.<sup>d</sup> La exportación uruguayaya de grasas comestibles fue nula en 1954 y 1955.<sup>e</sup> Comprende una exportación de algo más de 500 toneladas al Paraguay en 1955.<sup>f</sup> La Argentina realiza también exportaciones de mantequilla en cantidades generalmente reducidas, a Bolivia, el Brasil y el Paraguay; en 1955 registra además una exportación de 164 toneladas al Uruguay.

pero hasta 1953 inclusive afectó más que nada a las exportaciones que la Argentina realizaba fuera de América Latina, produciéndose al mismo tiempo un desplazamiento hacia los mercados latinoamericanos. En 1950 las exportaciones totales llegaron a casi 119.000 toneladas de aceites y 45.000 de grasas, y sólo un 6 y un 12 por ciento de ellas, respectivamente, se destinaron al resto de América Latina. En cambio, en 1953, frente a una exportación total de sólo 24.450 toneladas de aceites comestibles y 12.062 de grasas, 20.094 y 11.281 toneladas respectivamente, fueron absorbidas por los demás países latinoamericanos. En los dos años siguientes, esos países fueron los destinatarios de la casi totalidad de una exportación ya relativamente muy reducida de grasas y aceites argentinos. (Véase el cuadro 19.)

La fuerte disminución en la producción de aceites comestibles no sólo motivó la reducción en sus exportaciones,

gordo, provocado o alentado por la política de precios del gobierno. Además, probablemente hubo una cierta sustitución de los aceites por las grasas en los usos alimenticios, ante la escasez de los primeros.

sino que incluso obligó a la Argentina a prohibirlas y a recurrir a la importación en cantidades considerables, fenómeno que no se daba desde la preguerra. En 1954 esa importación fue de casi 12.000 toneladas<sup>15</sup> y en 1955 de más de 50.000 toneladas (véase el cuadro 21) y estuvo constituida por aceite de semilla de algodón, procedente en su casi totalidad de los Estados Unidos.<sup>16</sup>

Chile era en 1953 y 1954 el principal mercado para las exportaciones argentinas de aceites comestibles, y en 1954 y 1955 para las de grasas. En el caso de los aceites ello supuso que Chile volviera a su posición de años anteriores

<sup>15</sup> Según otras fuentes alcanzó a 20.000 toneladas.<sup>16</sup> La Argentina adquirió en 1955 a los Estados Unidos 30.000 toneladas de aceite de semilla de algodón en compra directa en dólares, más 19.400 toneladas (con un valor de 5,7 millones de dólares) obtenidas conforme a un convenio sobre compra de excedentes agropecuarios norteamericanos firmado en abril de ese año. Por otro convenio similar de diciembre de 1955, ha adquirido otras 80.000 toneladas, también de aceite de semilla de algodón, para recibir en el curso de 1956. Su valor es de 24,7 millones de dólares. (Véase de nuevo el cuadro 12.)

Cuadro 20

## AMERICA DEL SUR: PRODUCCION DE SEMILLAS OLEAGINOSAS EN ALGUNOS PAISES

(Volumen en miles de toneladas)

Pais	1953	1954	1955
A. SEMILLA DE ALGODÓN			
Argentina	238,2	257,8	220,6
Brasil	695,0	741,7	765,5
Paraguay	23,7	25,7	25,0
Perú	145,9	157,9	139,6
Total	1.102,8	1.183,1	1.150,7
B. GIRASOL			
Argentina <sup>a</sup>	428,3	344,8	282,8
Chile	55,8	75,2	67,8
Uruguay	91,7	81,4	68,0
Total	575,8	501,4	418,6
C. MANÍ			
Argentina	204,0	169,7	118,0
Brasil	146,5	168,0	218,9
Paraguay	10,0	9,9	10,0
Uruguay	3,9	5,7	6,0
Total	364,4	353,3	352,9

FUENTE: Estadísticas y estimaciones oficiales.

<sup>a</sup> La producción argentina había llegado a exceder el millón de toneladas en años anteriores, a saber: 930.000 toneladas en 1948, 1.088.000 en 1949, 1.021.000 en 1951 y en 1952 bajó a 692.000 toneladas.

a 1952, en que fuera el comprador más importante de aceites argentinos dentro de América Latina. En cambio, en lo que respecta a las exportaciones argentinas de grasas, el mercado chileno —al igual que el brasileño— sólo adquirió importancia en los últimos años, en tanto que los mercados latinoamericanos tradicionales que eran Bolivia y el Perú, quedaron relegados a posiciones secundarias, particularmente el primero.

El desplazamiento hacia Chile de las exportaciones argentinas de grasas comestibles —incluso de manteca— tuvo indudablemente por causa principal, el Convenio Comercial y Financiero Argentino-Chileno de febrero de 1954. En las listas elaboradas para el primer año de su vigencia se incluyeron, entre los productos argentinos exportables a Chile sin permiso de cambio, la manteca de cerdo, la grasa vacuna comestible y la manteca, con valores que fueron estimados en 100.000, 95.000 y 500.000 dólares, respectivamente. Pero al estímulo de una demanda chilena superior a la normal y de las facilidades dadas al intercambio, las exportaciones de grasas comestibles de la Argentina a Chile sobrepasaron en 1954 las estimaciones hechas. En efecto, su volumen fue de 4.400 toneladas con un valor de casi 3,5 millones de dólares, en el caso de la manteca de cerdo; 3.100 toneladas, con valor de 1,5 millones de dólares, en el de grasas y sebo vacunos comestibles, y algo más de 1.700 toneladas de manteca, con un valor de 2,3 millones de dólares. Todo ello representa un valor total de 7,3 millones de dólares<sup>17</sup> contra una estimación en las listas del Convenio que apenas llegaba a los 700.000 dólares.

<sup>17</sup> La estadística argentina de exportación a Chile dada en el cuadro 8 incluye además 2.460 toneladas de grasa y sebo ovinos comestibles

Por considerar al parecer que esas importaciones tan crecidas de grasas habían afectado la colocación y los precios de productos similares de Chile, al confeccionar las listas para el segundo año-convenio las autoridades chilenas fijaron cupos a las importaciones sin permiso de cambio, de 2.500 toneladas para la manteca de cerdo y de 900 para la manteca.<sup>18</sup> En cuanto a la grasa vacuna comestible, la agudización de la escasez del saldo exportable en la Argentina obligó a incluirla sin cuota ni valor alguno, sólo con la designación de "p.m.", esto es, dejando librado el intercambio de dicho producto a las posibilidades que la Argentina pudiera tener para exportarlo.

Debido a estas limitaciones y a que los precios cotizados para la manteca de cerdo y el sebo argentinos resultaron con frecuencia elevados, así como al efecto que tuvo la reforma cambiaria argentina de octubre de 1955 en el intercambio de productos grasos con los países con los que debía operarse en monedas de cuenta, las exportaciones de tales productos a Chile se redujeron marcadamente en 1955, llegando a sólo 2.158 toneladas de grasas comestibles<sup>19</sup> de manteca. En cambio, en ese año se observa una recuperación de los envíos de grasas de la Argentina hacia el Brasil y el Perú.

En lo que concierne al Uruguay, país habitualmente exportador de grasas y aceites comestibles a mercados no latinoamericanos,<sup>20</sup> se ha visto afectado por una situación más o menos similar a la de la Argentina, o sea una pronunciada declinación en su producción y en sus saldos exportables tanto de aceites como de grasas.<sup>21</sup> Sin embargo, el efecto de todo ello sobre el comercio interlatinoamericano ha sido mucho menor que el ejercido por la disminución en la producción argentina, dado que la exportación uruguaya de productos grasos a los otros países de la región es relativamente reducida.

Otro fenómeno que debe destacarse en el abastecimiento reciente de aceites y grasas comestibles de los países meridionales de América del Sur, además de la fuerte disminución en las disponibilidades argentinas y uruguayas de esos productos (particularmente de aceites comestibles), y en parte como consecuencia de ello, es el de su inclusión en cantidades crecientes en los convenios celebrados por varios países con los Estados Unidos en relación con las compras de excedentes agropecuarios norteamericanos. (Véase de nuevo el cuadro 12.) Se mencionó ya que la Argentina, según convenios firmados en abril y diciembre de 1955, realizó compras de aceite de semilla de algodón en los Esta-

(con un valor de 1,15 millones de dólares) que en Chile se considera como sebo industrial y se usa en jabonería.

<sup>18</sup> Con un valor estimado en 1,25 millones y 700.000 dólares, respectivamente.

<sup>19</sup> En su casi totalidad de manteca de cerdo.

<sup>20</sup> Salvo algunas excepciones, como la de sus exportaciones de aceites comestibles al Paraguay, y en cantidad mucho menor al Perú y Brasil, en 1953 y 1954.

<sup>21</sup> Ello se ha debido a la menor producción de girasol, que es también su principal fuente de aceites comestibles, y a la disminución en el faenamiento de animales por la escasez de animales para sacrificar y por las huelgas en los frigoríficos. La exportación uruguaya de grasas comestibles fue nula en 1954 y 1955 (habiendo estado prohibida en este último año) y la de aceites nula en 1955. Hay perspectivas de que la situación mejore en 1956, pero no sustancialmente.

## AMERICA DEL SUR: IMPORTACIONES DE GRASAS Y ACEITES COMESTIBLES EN ALGUNOS PAISES

(Volumen en toneladas, valor en miles de dólares)

País importador	1953		1954		1955	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
A. GRASAS Y ACEITES COMESTIBLES, EXCLUYENDO MANTEQUILLA						
Argentina: Total .....	—	—	11.919	3.061	50.475 <sup>a</sup>	...
De América Latina .....	—	—	14	12	1.075 <sup>b</sup>	890 <sup>b</sup>
Brasil: Total .....	17.557	12.570	25.749	15.416	10.607	8.300
De América Latina .....	7.541	4.297	26	20	1.300	560
Chile: Total .....	21.353	9.235	26.488	11.179	20.422	7.169
De América Latina .....	11.146	4.705	22.681	9.877	4.364	2.112
Bolivia: Total .....	6.286	3.816	5.478	3.003	4.401	1.822
De América Latina .....	3.848	3.037	...	...	...	...
Paraguay: Total .....	664	1.049	...	...	...	...
De América Latina .....	655	1.028	...	...	1.296	482
Perú: Total .....	9.832	3.128	5.934	2.571	12.501	4.204
De América Latina .....	1.101	415	708	276	1.490	448
B. MANTEQUILLA						
Perú: Total .....	1.035	946	1.560	1.571	1.921	1.728
De América Latina <sup>c</sup> .....	788	668	833	770	1.076	878
Chile: Total .....	1.016	1.219	...	...	...	...
De América Latina <sup>c</sup> .....	1.016	1.219	1.589 <sup>d</sup>	1.775 <sup>d</sup>	381 <sup>d</sup>	347 <sup>d</sup>

FUENTE: Anuarios estadísticos y otros datos oficiales.

<sup>a</sup> Datos correspondientes a compras de aceite de semilla de algodón de los Estados Unidos y a las exportaciones de aceites comestibles a la Argentina que registra la estadística paraguaya para 1955.<sup>b</sup> Datos de la estadística paraguaya de exportación a la Argentina.<sup>c</sup> Exclusivamente desde la Argentina.<sup>d</sup> Cifras correspondientes a los créditos abiertos en Chile para importación de mantequilla argentina según el convenio en vigor, y durante los dos primeros años-convenio (marzo 1954-febrero 1955 y marzo 1955-febrero 1956).

dos Unidos.<sup>22</sup> Chile adquirió de igual manera unas 7.300 toneladas de dicho aceite en 1955, y espera recibir 36.000 toneladas en 1956, además de 1.500 toneladas de manteca de cerdo y 2.500 de sebo comestible. El Brasil convino la adquisición de 5.000 toneladas de manteca de cerdo; el Perú la de 10.000 toneladas de aceite de semilla de algodón y de soya; el Paraguay, la de 825 toneladas de aceites comestibles y 575 toneladas de manteca de cerdo, y Colombia y el Ecuador, 6.400 y 4.540 toneladas respectivamente, de aceite de semilla de algodón, para importar a fines de 1955 o en el curso de 1956. Deben agregarse los aceites y grasas enviados por los Estados Unidos a Bolivia desde julio de 1954 a junio de 1956 por un total de casi 4 millones de dólares como ayuda o contra divisas nacionales utilizables para financiar programas de defensa y de desarrollo económico, así como otros envíos de cantidades reducidas de aceite y mantequilla a diversos países latinoamericanos. (Véase de nuevo el cuadro 13.)

Hay que tener en cuenta que, de acuerdo con lo estipulado en los convenios sobre ventas de excedentes agropecuarios norteamericanos, las compras de aceites y grasas

hechas contra divisas nacionales deben complementarse con otras compras directas de esos productos en dólares libres y en volúmenes aproximados a las adquisiciones normales realizadas en años anteriores en los Estados Unidos.

Hasta mediados de 1956 el principal obstáculo para la reactivación del comercio interzonal de aceites comestibles continuaba siendo la falta de disponibilidades exportables en la Argentina. Sin embargo, puede anticiparse una mejora sustancial de la situación, pues al estímulo de precios más remunerativos la superficie sembrada con girasol en 1955/56 ha sido alrededor de un 150 por ciento superior a la de 1954/55. Aunque la cosecha resultará menor de lo que se esperaba, de todos modos puede estimarse que será dos veces mayor que la precedente. Si a ello se agrega un 25 por ciento de aumento que se anuncia en la cosecha de maní, un leve aumento en la semilla de algodón, y la importación de 80.000 toneladas de aceites de los Estados Unidos, es posible estimar que el saldo exportable argentino de aceites comestibles superará en 1956 las 100.000 toneladas (véase el cuadro 22), lo que quizá lleve al Gobierno de ese país a levantar la prohibición de exportarlos.<sup>23</sup> Por otra

<sup>22</sup> Véase antes la nota 16.<sup>23</sup> Se tienen informaciones de que la Argentina ha vendido al Para-

parte, se estima que la producción uruguaya de aceites comestibles será algo superior a la de 1955.

Cuadro 22

ARGENTINA: PRODUCCION, DISPONIBILIDADES Y DISTRIBUCION DE ACEITES COMESTIBLES EXCLUIDO EL ACEITE DE OLIVA

(Miles de toneladas)

	1954	1955	1956 <sup>a</sup>
<b>A. ACEITE DE GIRASOL</b>			
<i>Disponibilidades:</i>			
Existencias <sup>b</sup> .....	10	10	5
Producción .....	78	75	158
Total .....	88	85	163
<i>Distribución:</i>			
Consumo interno .....	76	80	65
Exportaciones .....	2	—	98
Existencias <sup>c</sup> .....	10	5	163
Total .....	88	85	163
<b>B. ACEITE DE MANÍ</b>			
<i>Disponibilidades:</i>			
Existencias <sup>b</sup> .....	45	16	10
Producción .....	55	34	46
Total .....	100	50	56
<i>Distribución:</i>			
Consumo interno .....	83	40	40
Exportaciones .....	2	—	16
Existencias <sup>c</sup> .....	15	10	56
Total .....	100	50	56
<b>C. ACEITE DE SEMILLA DE ALGODÓN</b>			
<i>Disponibilidades:</i>			
Existencias <sup>b</sup> .....	5	20	20
Producción .....	30	23	25
Importaciones .....	20	50	80
Total .....	55	93	125
<i>Distribución:</i>			
Consumo interno .....	35	73	60
Exportaciones .....	—	—	65
Existencias <sup>c</sup> .....	20	20	125
Total .....	55	93	125
<b>D. TOTAL</b>			
<i>Disponibilidades:</i>			
Existencias <sup>b</sup> .....	60	46	35
Producción .....	163	132	229
Importaciones .....	20	50	80
Total .....	243	228	344
<i>Distribución:</i>			
Consumo interno .....	194	193	165
Exportaciones .....	4	—	179
Existencias <sup>c</sup> .....	45	35	344
Total .....	243	228	344

FUENTE: *Foreign Crops & Markets*, 21 de mayo de 1956.

<sup>a</sup> Estimaciones.

<sup>b</sup> 1<sup>o</sup> de enero.

<sup>c</sup> 31 de diciembre.

guay hacia mediados de 1956 aceite semi-refinado de girasol: 500 toneladas a un precio de 350 dólares la tonelada FOB a granel.

Sin embargo, es probable que América Latina no ofrezca un mercado amplio para los aceites comestibles argentinos en 1956. En efecto, según se ha visto, en 1956 Chile espera recibir 36.000 toneladas de aceite de semilla de algodón de los excedentes norteamericanos, y además ha adquirido ya, en compra directa en dólares, unas 13.000 toneladas de aceite semirrefinado. Esas cantidades cubren sobradamente el déficit chileno de ese producto en el corriente año, puesto que son muy superiores a sus importaciones normales. Asimismo Bolivia y el Perú han recibido también aceites comestibles de excedentes norteamericanos en cantidades suficientes como para cubrir sus necesidades, y en cuanto al Brasil han sido siempre reducidas sus importaciones de aceites argentinos.

La situación difiere según el producto específico en el caso de las grasas comestibles. Para la manteca de cerdo no hay mayor problema de disponibilidades exportables en la Argentina, pero sí de precios, debido sobre todo a la reforma cambiaria. Como se recordará, la exportación de manteca de cerdo a Chile se había visto obstaculizada por cotizarse a precios excesivamente elevados. Como a partir de abril de 1956 se autorizó a negociar por el mercado libre la totalidad de las divisas provenientes de exportaciones de este producto, se ha registrado un nuevo encarecimiento en términos de divisas para las ventas realizadas contra dólares de cuenta.<sup>24</sup> Esto afecta en particular las ventas a Chile y el Brasil, aunque ha permitido por otra parte rebajar el precio en términos de dólares y estimular así las ventas a países que operan con ellos. Tal es el caso, por ejemplo, de las exportaciones de manteca de cerdo al Perú, país al que la Argentina pudo empezar a entregar este producto, luego de ser transferido al mercado libre de divisas, a precios tan bajos como 228 dólares la tonelada. De solucionarse el problema creado por el uso del dólar-convenio, se estima que la Argentina podría vender a Chile toda la manteca de cerdo que este país necesita importar (más o menos 3.000 toneladas al año) a un precio inferior a la procedente de los Estados Unidos, pues goza además sobre ésta de un tratamiento aduanero preferencial.<sup>25</sup> Sin embargo, debe tenerse en cuenta que la cuota en vigor bajo

<sup>24</sup> Como se señaló ya, los dólares-convenio son negociables en Argentina sólo en el mercado oficial; por lo tanto, el exportador obtiene por cada dólar-convenio 18 pesos, cantidad bastante inferior a la que logra por otras divisas en el mercado libre. El exportador compensa con el sobreprecio ese menor producido de cada dólar-convenio.

<sup>25</sup> En virtud de los artículos 2<sup>o</sup> y 3<sup>o</sup> del Tratado de Comercio concluido por Argentina y Chile el 3 de junio de 1933, diversos productos argentinos —y entre ellos la grasa comestible, la manteca de cerdo y la mantequilla— quedaron exentos de los recargos que experimenten en la aduana chilena los derechos arancelarios por concepto de depreciación monetaria. A la fecha de ese instrumento el peso oro de 6 peniques en que se enuncia el arancel chileno para su conversión a moneda corriente registraba un recargo de 100 por ciento. En la actualidad ese recargo se eleva a 9.760 por ciento. Como la congelación del recargo por depreciación monetaria es un beneficio contractual exclusivo a favor de la Argentina y no comprendido por tanto en los efectos de la cláusula de más favor, la importación de grasas comestibles desde los Estados Unidos resultaría para el consumidor chileno a precio mucho más elevado que cuando se adquiere en el país vecino. Poniendo como ejemplo la grasa comestible, mientras el derecho para la de procedencia argentina asciende alrededor de 9 pesos chilenos por kilogramo, la de Estados Unidos debería cubrir aproximadamente 110 pesos por igual capítulo.



el convenio limita la exportación de manteca de cerdo argentina a Chile a 2.500 toneladas anuales, y que Chile probablemente recibirá en 1956 unas 1.500 toneladas de manteca de cerdo y unas 2.500 de sebo comestible de los excedentes norteamericanos, más otras 540 también de manteca de cerdo en compras directas en dólares. Algo similar ocurre con las posibilidades de exportación al Brasil y el Paraguay, que mejorarían en alto grado si se solucionase el problema del dólar-convenio, aunque también las disminuyen las compras hechas por estos dos países de excedentes norteamericanos.<sup>26</sup>

La Argentina parece contar ya con disponibilidades suficientes en grasas vacunas comestibles para aumentar sus exportaciones a los países limítrofes. De hecho ha reiniciado ya sus exportaciones a Chile, aunque en cantidades relativamente reducidas. El uso del dólar-convenio representa en este caso —así como en el de las exportaciones al Brasil y el Paraguay— un obstáculo menor que en el de la manteca de cerdo, pues sólo las divisas obtenidas en exceso del aforo fijado por la Argentina son negociables en el mercado libre. Sin embargo, este obstáculo ha quedado eliminado al disponer el Banco Central de la Argentina<sup>27</sup> que, para los productos que tienen aforo y que se negocian en dólares-convenio con los países limítrofes, el monto de esas divisas que representa el exceso del precio obtenido sobre el aforo sea negociable por los exportadores en los bancos comerciales en divisas de convertibilidad limitada a un tipo fijado de acuerdo con la cotización del dólar libre. Esta medida parece llamada a estimular la exportación a los países limítrofes de grasa vacuna y de otros productos para cuya exportación hay aforos establecidos. No obstante, el régimen mencionado no es aplicable a las divisas obtenidas por productos que no tienen aforos, que es el caso de la manteca de cerdo.

Las exportaciones de sebo vacuno comestible —al igual que las de grasas y sebo ovinos— se tiene entendido que tropiezan aún con la escasez de saldos exportables. Si esa escasez dejara de existir, la exportación contra dólares-convenio se efectuaría en igualdad de condiciones que la que se hace a otras regiones, pues este producto goza de aforo y se le aplica el régimen que se acaba de mencionar.

Finalmente, en lo que respecta a la mantequilla, la importación chilena de procedencia argentina se tornó prácticamente imposible luego de la devaluación ocurrida en Chile: al elevarse la cotización del dólar-convenio con la Argentina se provocó un alza considerable en el precio de este producto. A ello se agregaba un impuesto de 260 pesos chilenos al kilogramo de mantequilla importada como presentación para fomento lechero, y la existencia de un precio máximo en Chile de 640 pesos chilenos por kilogramo para la venta al por menor. En consecuencia, la mantequilla argentina quedó fuera de precio y no pudo exportarse a Chile. Sin embargo, al eliminarse el obstáculo del precio máximo a principios de septiembre de 1956 y duplicarse casi el precio de la mantequilla en Chile en el curso de unos pocos días, la importación de mantequilla argentina no sólo se hizo posible, sino que recibió fuerte estímulo, al

<sup>26</sup> 5.000 toneladas en el caso del Brasil. Las 575 del Paraguay son suficientes para cubrir sus necesidades de importación.

<sup>27</sup> Véase su circular de 18 de julio de 1956.

punto que se colocaron en seguida órdenes de compra de crecidas cantidades. En estas circunstancias parece que la Argentina podría satisfacer todo el déficit chileno de este producto.

Como en el caso de la grasa vacuna, las divisas obtenidas por la exportación de mantequilla son negociables en el mercado oficial hasta el monto del aforo y por encima de ese monto en el mercado libre. De tratarse de ventas contra dólares-convenio pueden negociarse en divisas de convertibilidad limitada a un tipo de cambio a la par con la cotización del dólar en el mercado libre.

A fines de 1955 y a principios de 1956 para los productos grasos los precios argentinos han resultado en general excesivamente elevados en el mercado chileno —y en otros países meridionales de América del Sur— a causa de la necesidad de usar dólares-convenio, así como por la posibilidad que a partir de abril de 1956 tiene Chile de importar esos productos desde cualquier origen. A estos factores que han contribuido a desalentar la demanda de grasas comestibles argentinas parece sumarse el de su tráfico no registrado por los pasos cordilleranos del sur.

#### 4. TRIGO Y HARINA DE TRIGO<sup>28</sup>

El comercio de trigo y harina de trigo entre los países meridionales de América del Sur, que representa prácticamente la totalidad del comercio interlatinoamericano de dichos productos, alcanzó en 1954 y 1955 los niveles más altos registrados hasta el presente en lo que toca a volumen. En cambio, su valor fue algo inferior al correspondiente a 1953, debido a la baja de los precios cotizados por la Argentina y el Uruguay en sus ventas a los países vecinos.<sup>29</sup> En efecto, las exportaciones de trigo y harina de estos dos países al resto de América Latina llegaron en 1954 a casi 1,55 millones de toneladas, y en 1955 a casi 1,89 millones, contra algo menos de 1,2 millones de toneladas como promedio en el período 1934-38, y de 834.000 a lo largo de 1946-51. (Véase el cuadro 23.)

Este aumento en el volumen del intercambio de trigo puede atribuirse de una parte al incremento en la producción de los dos países exportadores mencionados, así como al mayor consumo de los países deficitarios y, de otra, a la existencia de acuerdos comerciales y compromisos de compra-venta o arreglos de trueque o pareo de productos.

La producción de trigo en los siete países meridionales de América del Sur alcanzó en 1955 la cifra máxima de 10.683.500 toneladas, lo que representa un aumento de más del 40 por ciento sobre el promedio anual de producción de los períodos 1934-38 y 1949-51. (Véase el cuadro 24.)

Aunque la producción de 1954 fue inferior en algo más de un millón de toneladas a la de 1953, debido principalmente al descenso en la producción de la Argentina, le

<sup>28</sup> En general la denominación "trigo" comprende en esta sección la harina de trigo, en lo que se refiere al comercio.

<sup>29</sup> El precio promedio FOB para la tonelada de trigo vendido por la Argentina al Brasil fue de 112 dólares-convenio en 1953, en 1954, 71,25 en 1955 y 61,90 en la primera entrega de 1956. En cuanto al precio del trigo vendido por la Argentina a Chile, descendió de 70 dólares-convenio por tonelada en 1954 a 62,25 en 1955. El Uruguay vendió trigo al Brasil a 71,25 dólares la tonelada en 1955 y a 59,30 en 1956.

ARGENTINA Y URUGUAY: EXPORTACIONES DE TRIGO<sup>a</sup>

(Volumen en miles de toneladas; valores en miles de dólares)

Países de origen y destino	1953		1954		1955	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
<b>Argentina:</b>						
Bolivia .....	14,1	1.375	—	—	—	—
Brasil .....	1.177,2	128.347	767,3	68.682	1.233,3	92.255
Chile .....	88,8	8.948	262,7	17.819	127,7	8.258
Paraguay .....	48,0	6.134	57,3	5.737	71,4	5.877
Perú .....	102,0	8.632	181,4	12.253	131,0	8.106
Total América Latina .....	1.430,5	153.472	1.268,7	104.491	1.563,6	114.505
Total mundial .....	2.535,9	244.774	3.041,9	215.469	3.676,5	255.297
<b>Uruguay:</b>						
Brasil .....	44,0	4.815	256,9	24.242	271,0	23.847
Paraguay .....	26,0	3.121	18,6	2.098	0,5	52
Perú .....	—	—	5,6	316	53,7	3.228
Total América Latina .....	70,0	7.936	281,1	26.656	325,2	27.127
Total mundial .....	70,0	7.936	334,0	29.693	515,1	37.895
<b>Total:</b>						
Bolivia .....	14,1	1.375	—	—	—	—
Brasil .....	1.221,2	133.162	1.024,3	92.924	1.054,3	116.102
Chile .....	88,8	8.948	262,7	17.819	127,7	8.258
Paraguay .....	74,0	9.255	75,8	7.835	71,9	5.929
Perú .....	102,0	8.632	186,9	12.569	184,7	11.334
Total América Latina .....	1.500,5	161.408	1.549,8	131.147	1.888,8	141.632
Total mundial .....	2.605,9	252.710	3.375,9	245.162	4.191,6	293.192
Porcentaje de exportación a América Latina sobre exportación total .....	57,6	63,9	45,9	53,5	45,1	48,3

FUENTE: Estadísticas oficiales y estimaciones.

<sup>a</sup> Comprende harina de trigo en términos de trigo.<sup>b</sup> Cifras provisionales.

fue necesario a este país dedicar parte considerable de la cosecha de este año a restablecer el nivel normal de las existencias, casi agotadas por la baja producción de 1952. Como por otra parte la producción uruguaya aumentó de 1953 a 1954 en casi un 80 por ciento, las disponibilidades exportables de ambos países se incrementaron sustancialmente entre esos dos años. Un incremento similar se dio

entre 1954 y 1955, que debe atribuirse esta vez a la cosecha sin precedente recogida. (Véase el cuadro 25.)

En cuanto a las importaciones de los países deficitarios de América Latina el cuadro 26 muestra la forma en que han crecido en 1953 a 1955, y la participación creciente que en esos años corresponde al trigo procedente de la Argentina y el Uruguay, que llegó en 1955 a constituir el

## Cuadro 24

## AMERICA DEL SUR: PRODUCCION DE TRIGO EN SIETE PAISES

(Miles de toneladas)

País	Promedio 1934-38	Promedio 1949-51	1953	1954	1955	1956	Promedio 1954-56
Argentina .....	6.127,7	5.380,0	7.633,7	6.200,0	7.690,0	5.250,0	6.380,0
Bolivia .....	33,0	28,0	20,0 <sup>a</sup>	20,0 <sup>a</sup>	20,0 <sup>a</sup>	20,0 <sup>a</sup>	20,0 <sup>a</sup>
Brasil .....	144,2	458,3	689,5	771,7	871,3	982,9	875,3
Chile .....	849,9	904,4	989,2	928,4	1.077,6	951,5	985,8
Paraguay .....	1,0	1,2	1,6	1,0 <sup>a</sup>	1,0 <sup>a</sup>	1,0 <sup>a</sup>	1,0 <sup>a</sup>
Perú .....	76,3	143,2	168,7	162,5	170,0	150,0 <sup>a</sup>	160,8
Uruguay .....	360,7	468,3	462,5	818,6	853,6	825,0 <sup>a</sup>	832,4
Total .....	7.592,8	7.384,4	9.965,2	8.902,2	10.683,5	8.180,4	9.255,3

FUENTE: Datos y estimaciones oficiales.

<sup>a</sup> Estimaciones.

Cuadro 25

## ARGENTINA Y URUGUAY: PRODUCCION, CONSUMO, EXISTENCIAS Y EXPORTACIONES DE TRIGO

(Miles de toneladas)

	Argentina			Uruguay			Total		
	1953	1954	1955	1953	1954	1955	1953	1954	1955
Existencias al 1º de enero	160,8	1.111,6	1.100,0	...	102,0	206,0	...	1.213,6	1.306,0
Producción	7.633,7	6.200,0	7.690,0	462,5	818,6	853,6	8.096,2	7.018,6	8.543,6
Disponibilidad total	7.794,5	7.311,6	8.790,0	...	920,6	1.059,6	...	8.232,2	9.849,6
Exportación	2.535,9	3.041,9	3.676,5	70,0	334,0	515,1	2.605,9	3.375,9	4.191,6
Consumo aparente	4.147,0 <sup>a</sup>	3.169,7	7.189,5	...	381,1	417,9	...	3.550,8	3.607,4
Saldo al 31 de diciembre	1.111,6	1.100,0	1.924,0	102,0	206,0	130,4	1.213,6	1.306,0	2.054,4

## ESTIMACIONES PARA 1956

	Argentina	Uruguay	Total
Existencias al 1º de enero	1.924,0	130,4	2.054,4
Producción	5.250,0	825,0	6.075,0
Disponibilidad total	7.174,0	955,4	8.129,4
Consumo estimado	3.500,0	400,4	3.900,4
Reserva normal	1.000,0	80,0	1.080,0
Saldo exportable	2.674,0	475,0	3.149,0
Probable exportación a América Latina	1.120,0 <sup>b</sup>	340,0	1.460,0 <sup>b</sup>

FUENTE: Datos y estimaciones oficiales.

<sup>a</sup> Incluye la reposición de existencias en poder de los molinos harineros y de otros comerciantes e industriales.<sup>b</sup> Incluye más de 80.000 toneladas de trigo entregadas por la Argentina a Chile en 1956 correspondiente a ventas realizadas en 1955.

82,5 por ciento de la importación, frente al 59,5 por ciento en 1953.

Como en años anteriores, el grueso del comercio triguero entre los países meridionales de América del Sur estuvo constituido por las ventas de la Argentina al Brasil. Estas ventas se realizan habitualmente mediante contratos anuales. En el celebrado entre ambos países a principios de 1953 se acordó una exportación de 1,2 millones de toneladas para ese año a 112 dólares por tonelada. En el año siguiente

la firma del contrato se demoró por varias razones hasta fines de junio, y, en consecuencia, las compras se limitaron a 750.000 toneladas de trigo en grano y 26.250 de harina, a 81 y 113,50 dólares-convenio la tonelada, respectivamente, FOB puertos argentinos. En enero de 1955 se concertó una nueva operación, comprendiendo el compromiso de compraventa en los años 1955, 1956 y 1957 de la cantidad anual de 1,2 millones de toneladas de trigo en grano, dentro de las estipulaciones de los acuerdos de comercio y de pagos

Cuadro 26

AMERICA DEL SUR: IMPORTACIONES DE TRIGO EN ALGUNOS PAISES<sup>a</sup>

(Miles de toneladas)

	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Total	Porcientos
1953	87,1	1.657,8	94,9	50,5	259,5	2.149,8	100,0
De América Latina	8,6	1.149,5	1,6	48,4	71,1	1.279,2	59,5
Del resto del mundo	78,5	508,3	93,3	2,1	188,4	870,6	40,5
1954	95,7	1.646,1	219,3	57,3	256,6	2.275,0	100,0
De América Latina	—	1.026,1	202,8	57,3	206,7	1.492,9	65,6
Del resto del mundo	95,7	620,0	16,5	—	49,9	782,1	34,4
1955	77,0	1.854,8	202,9	69,1	305,9	2.509,7	100,0
De América Latina	—	1.623,8	183,0	69,1	193,6	2.069,5	82,5
Del resto del mundo	77,0	231,0	19,9	—	112,3	440,2	17,5
1956 <sup>b</sup>	80,0	2.000,0	360,0	80,0	320,0	2.840,0	100,0
De América Latina	—	1.120,0	230,0	50,0	140,0	1.540,0	54,2
Del resto del mundo	80,0	880,0	130,0	30,0	180,0	1.300,0	45,8

FUENTE: Estadísticas oficiales y estimaciones de la CEPAL.

<sup>a</sup> Comprende harina de trigo en términos de trigo.<sup>b</sup> Estimaciones.

en vigor. Una característica importante de este compromiso es la de que es exigible en su totalidad siempre que el saldo anual exportable de la Argentina sea igual o superior a 3 millones de toneladas; cuando fuera inferior a esta cantidad, el Gobierno argentino debe realizar esfuerzos para mantener los suministros al nivel más aproximado posible de la meta señalada, comprometiéndose en cualquier caso a vender al Brasil, como mínimo, un 30 por ciento de dicho saldo. Por su parte, el Gobierno brasileño "en cualquier año de aplicación de este acuerdo queda liberado del compromiso de comprar aquella parte de los 1,2 millones de toneladas de trigo que no pudiera absorberse por las disponibilidades creadas o cuya creación pueda efectivamente preverse durante el año por las compras argentinas en la cuenta del convenio de pagos en vigor entre ambos países".

Con respecto al trigo a embarcarse en 1955, se convino que el precio sería de 71,25 dólares-convenio la tonelada, FOB puerto argentino; que los embarques se realizarían a un nivel mensual aproximado de 100.000 toneladas, y que el Brasil importaría en forma de harina 48.000 toneladas de trigo en grano, o sea el 4 por ciento del total para el año, del cual sería reducido. El precio de la harina se calcularía a base del precio fijado para el trigo en grano y a un índice de extracción del 70 por ciento.

A juzgar por las estadísticas argentinas, tanto el acuerdo de 1954 como el celebrado en 1955 se cumplieron en su casi totalidad; ya que las exportaciones de trigo y harina de trigo fueron de 767.300 y 1.221.800 toneladas respectivamente en cada uno de los años mencionados.

En cuanto a las exportaciones argentinas a Chile, fueron muy superiores en 1954 y 1955 a las registradas en años anteriores. (Véase de nuevo el cuadro 23.) Ello se debe en gran medida al Convenio Comercial y Financiero celebrado por ambos países en febrero de 1954. En la lista de productos exportables a Chile sin el requisito del permiso de cambio, se incluyó el trigo con un volumen de 250.000 toneladas, y la harina de trigo con 5.000 toneladas, para el año 1954. Esa exportación de trigo —a la que se asignó un valor de 17,4 millones de dólares— se consideró como la contrapartida de una exportación por igual valor de hierro y acero chileno a la Argentina, incluidos también en la lista de productos exentos del permiso del cambio. Además, por nota reversal, se convino en modificar los términos de un contrato de venta de trigo celebrado entre el Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio (IAPI) y el Instituto Nacional de Comercio de Chile (INACO) en junio de 1953 por 200.000 toneladas. El precio de este trigo, que en el contrato original se había estipulado en 100 dólares FOB Buenos Aires la tonelada, fue reducido a 73 dólares para 95.000 toneladas que ya se habían embarcado, y a 70 dólares para las 105.000 toneladas pendientes de embarque. Con otra compra que posteriormente hizo INACO al IAPI, el total de trigo a ser entregado después de febrero subió a 215.000 toneladas.

La exportación de trigo y harina convenida para 1954 se cumplió plenamente. Según las estadísticas argentinas, la exportación de esos productos a Chile fue de 262.700 toneladas, que se comparan con 88.800 en 1953 y cantidades bastante menores en años anteriores. En las listas para el

segundo año-convenio,<sup>30</sup> la cantidad asignada a la exportación de trigo argentino a Chile se redujo a 200.000 toneladas, y la correspondiente a harina de trigo se fijó en 5.500 toneladas, pues se estimaba que las necesidades chilenas eran menores tanto por la mayor producción interna como por haber celebrado Chile en enero de 1955 un convenio con los Estados Unidos de compra de excedentes agropecuarios, que incluía unas 33.000 toneladas de aquel producto. (Véase de nuevo el cuadro 12.) En septiembre de 1955 INACO cerró trato con el Instituto Nacional de Granos (ING) de la Argentina para la adquisición de 150.000 toneladas de trigo a un precio de 62,25 dólares convenio argentino-chileno FOB la tonelada. De esa cantidad se entregaron unas 70.000 toneladas hasta fines de 1955, llegando la exportación total de ese año a 128.000 toneladas. El descenso con respecto a lo exportado en 1954 puede atribuirse al menor déficit en el abastecimiento chileno que acaba de señalarse y a la compra de trigo norteamericano dentro del programa de liquidación de excedentes. Esta adquisición alcanzó a 37.000 toneladas, a un precio de 58,96 dólares FOB la tonelada.

Al igual que Chile, el Perú ha aumentado en alto grado sus importaciones de trigo argentino en los dos o tres años últimos, constituyéndose la Argentina en el principal abastecedor del país, pues exportó con ese destino 181.400 toneladas en 1954 y 131.000 en 1955. Este aumento es tanto más notable cuanto que en las listas anexas al Convenio sobre Comercio y Régimen Financiero celebrado en agosto de 1949 no se menciona el trigo entre los productos de mayor interés para el intercambio argentino-peruano. Por otra parte, el Perú celebró en febrero de 1955 un convenio con los Estados Unidos —ampliado en junio y septiembre de ese año— sobre excedentes agropecuarios, que incluye el compromiso de venta por cerca de 100.000 toneladas de trigo bajo el título I de la ley 480. (Véase el cuadro 12.)

La Argentina mantuvo en 1954 y 1955 su papel tradicional de único abastecedor del Paraguay en trigo y harina de trigo. Por el contrario, en Bolivia las importaciones trigueras procedieron, como en años anteriores, de fuera de América Latina. El fenómeno se ha visto acentuado por el hecho de que las necesidades bolivianas de trigo importado están siendo satisfechas total o principalmente a través de los programas adoptados por los Estados Unidos para liquidar sus excedentes agropecuarios.

Por nota reversal del 12 de diciembre de 1953, y coincidiendo con la firma del Acta de Unión Económica, la Argentina y el Ecuador acordaron el compromiso de compraventa durante 1954 de aproximadamente 30.000 toneladas de petróleo ecuatoriano a cambio de trigo argentino por un valor equivalente, a los precios que rigieran para las ventas de este cereal al Ecuador dentro del Acuerdo Internacional del Trigo. Sin embargo, parece que la operación no se llevó a cabo, pues las estadísticas de los dos países no indican exportación alguna de trigo argentino al Ecuador en 1954 ni en 1955.

Por su parte, la exportación uruguaya de trigo registró en 1954 y 1955 aumentos notables respecto de la de años

<sup>30</sup> Marzo 1955-febrero 1956. Su validez se ha prorrogado después hasta el 31 de agosto de 1956.

anteriores, gracias al incremento experimentado por su producción. (Véanse de nuevo los cuadros 23, 24 y 25.) Ese mayor saldo exportable ha encontrado su principal mercado en el Brasil que, por un acuerdo de trueque celebrado a fines de 1953, se comprometió a comprar anualmente 300.000 toneladas de trigo uruguayo por tres años. Gracias principalmente a ese convenio, las exportaciones uruguayas con ese destino superaron las 250.000 toneladas en cada uno de los años 1954 y 1955, frente a cantidades mucho menores en años anteriores.<sup>31</sup>

La estadística uruguaya registra asimismo una exportación firme y a veces crecida al Paraguay, que no figura en las estadísticas paraguayas de importación, tal vez porque se efectúa a través de la Argentina. Además, el Uruguay inició en 1954 la exportación de trigo al Perú. En ese año fue inferior a las 6.000 toneladas, pero en 1955 alcanzó ya a casi 54.000 toneladas.

Todos los datos e informaciones disponibles sobre 1956 parecen indicar una reducción sustancial en el comercio triguero entre los países latinoamericanos, debido sobre todo a las menores disponibilidades de saldos exportables en la Argentina y el Uruguay a consecuencia de los daños ocasionados a las cosechas por las adversas condiciones meteorológicas, particularmente en el primero. De acuerdo con las estimaciones recogidas en el cuadro 14, el saldo exportable en ambos países es para este año de unos 3,15 millones de toneladas, que se compara desfavorablemente con la exportación total de 4.191.600 toneladas en 1955. Paralelamente con esta reducción en el saldo exportable se produjo un aumento notable en los compromisos de venta de trigo y harina de trigo norteamericanos a los países meridionales de América Latina, según acuerdos celebrados por esos países con los Estados Unidos conforme al título I de la ley 480 tantas veces mencionada. Por esos acuerdos, que se firmaron a fines de 1955 y en el primer semestre de 1956, los compromisos de ventas de trigo norteamericano en el año fiscal 1955/56 alcanzaron un valor de 42,5 millones de dólares equivalente a unas 684.000 toneladas.<sup>32</sup> A esas cantidades es necesario agregar las importaciones de trigo que los países compradores deben realizar en dólares libres para cumplir con lo dispuesto en la ley 480, de acuerdo con los términos de los convenios celebrados. Además, y conforme a otras modalidades del programa norteamericano de liquidación de excedentes agropecuarios contenido en esa misma ley, y en la sección 402 de la Mutual Security Act, los Estados Unidos han destinado, en los primeros dos años de vigencia de ese programa (julio 1954/junio 1955) cantidades considerables de trigo y harina de trigo a Bolivia y Perú, así como a otros países latinoamericanos. (Véase de nuevo el cuadro 13.)

A base de los datos de producción para 1956 en los países meridionales deficitarios (véase el cuadro 24), y teniendo en cuenta las disponibilidades o consumo aparente de trigo de esos dos países en los últimos años, así como el creci-

<sup>31</sup> El Uruguay vendió al Brasil 300.000 toneladas de trigo y harina de trigo en 1955, a un precio FOB de 71,25 y 150,54 dólares la tonelada, respectivamente.

<sup>32</sup> Compárense esas cifras con las correspondientes a 1954/55 en que el valor de estos compromisos de venta subió a 6,8 millones de dólares equivalentes a unas 130.000 toneladas. (Véase de nuevo el cuadro 12.)

miento normal de dicho consumo, se ha estimado que sus necesidades de importación en el presente año son del orden de las 2,84 millones de toneladas de trigo contra algo más de 2,5 millones en 1955. (Véase el cuadro 26.) De la cantidad total a importar posiblemente un 54 por ciento —o sea alrededor de 1,54 millones de toneladas— procederá de la Argentina y el Uruguay, y el resto de fuera de América Latina.

Las necesidades brasileñas de importación de trigo y harina en 1956 son del orden de los 2 millones de toneladas, a fin de contar con una disponibilidad total cercana a los 3 millones. El Brasil ha convenido en adquirir en la Argentina 800.000 toneladas de trigo en el curso de este año, teniendo en cuenta lo establecido en el Convenio Triguero entre ambos países y que el saldo exportable argentino es bastante inferior a los 3 millones de toneladas. (Véase el cuadro 25.) La compra se ha hecho al precio internacional y sobre la base de ajustar en cada envío la respectiva cotización, siguiendo un procedimiento similar al que está previsto para la exportación de madera brasileña a la Argentina.<sup>33</sup> También conforme al acuerdo vigente entre los dos países y según un contrato firmado en abril de 1956, el Brasil se ha comprometido a adquirir del Uruguay en el curso de este año 265.000 toneladas de trigo y 40.000 de harina (o sea un total de 320.000 toneladas en términos de trigo) al precio de 59,30 y 123,14 dólares la tonelada, respectivamente. Las 880.000 toneladas adicionales que necesita Brasil para completar una importación de 2 millones de toneladas en 1956 provendrán probablemente de los Estados Unidos y del Canadá. Con el primero de esos países celebró un convenio en noviembre de 1955 sobre compra de excedentes agropecuarios, entre ellos trigo por valor de 31 millones de dólares (equivalentes a unas 500.000 toneladas) y harina de trigo por valor de 1,1 millones de dólares (equivalentes a unas 17.000 toneladas en términos de trigo). De resultar el precio menor que el previsto —como es posible que ocurra— será superior el volumen equivalente a los valores convenidos. Hay que agregar a ello las adquisiciones de trigo que deberá hacer el Brasil en los Estados Unidos contra dólares libres, por los canales normales y en cantidades comparables a las adquiridas en años anteriores. Finalmente, debe tenerse en cuenta que en el nuevo Convenio Internacional de Trigo se asigna al Brasil una cuota anual de 200.000 toneladas, en la que no se incluyen las compras hechas a la Argentina ni las de excedentes norteamericanos.

El déficit de trigo estimado para 1956 llega en Chile a unas 360.000 toneladas, cifra bastante superior a las importaciones hechas en años anteriores. El déficit se debe al aumento del consumo y a una cosecha menor en unas 125.000 toneladas a la de 1954/55. Para hacer frente al problema el país cuenta con 109.500 toneladas de trigo de excedentes norteamericanos —compradas en mayo de acuerdo con el convenio firmado con los Estados Unidos el mes de marzo

<sup>33</sup> Las 800.000 toneladas de trigo vendido por la Argentina al Brasil comprenden 24.000 en su equivalente de harina (o sea 16.800 toneladas de esta). La entrega del trigo se hace en remesas de 200.000 toneladas. Para las primeras 200.000 se ha convenido un precio promedio FOB de 61,90 dólares la tonelada; el precio de cada una de las remesas siguientes se determinará en el momento de efectuarse el envío.

anterior— más 20.000 toneladas adquiridas en compra directa contra dólares libres, o sea un total de 129.500 toneladas de trigo norteamericano.<sup>34</sup> Deben sumarse a esa cantidad 80.000 toneladas de trigo argentino de las compras hechas en 1955 y que no se han recibido todavía en 1956, así como otras 50.000 toneladas de la misma procedencia, cuya adquisición se estaba negociando a fines de julio. A pesar de todo ello existe aún un déficit de unas 100.000 toneladas, que en las estimaciones contenidas en el cuadro 26 se han atribuido a la Argentina, teniendo en cuenta que en las últimas listas del convenio (prorrogadas hasta el 31 de agosto de 1956) figuran 200.000 toneladas de trigo. Al parecer, la Argentina reservó para exportar a Chile en este año de 100.000 a 150.000 toneladas del cereal. Sin embargo, en medios competentes se cree que Chile decidirá comprar sólo 50.000 toneladas más a la Argentina y no adquirir el resto a menos que no pueda hacerlo desde los Estados Unidos, bajo el título I de la ley 480. A este fin, se consultó al Gobierno norteamericano sobre la posibilidad de aplicar a la compra de trigo la cantidad de 3.7 millones de dólares asignada en el convenio sobre la venta de excedentes agropecuarios en 1956 a la carne vacuna congelada, producto éste que en definitiva parece que Chile no va a adquirir en el mercado de los Estados Unidos.

En cuanto a las necesidades peruanas de importación de trigo en 1956, que se estiman en unas 320.000 toneladas, se considera que la probable importación desde la Argentina ascenderá a la cantidad de 140.000 toneladas, que al parecer están ya reservadas para el Perú, de acuerdo con la información disponible. El resto procederá probablemente del Canadá y de los Estados Unidos. El Perú celebró con este último país un acuerdo sobre compras de excedentes agrícolas en mayo de 1956, que incluye trigo por un valor de 2,5 millones de dólares (equivalentes a unas 40.000 toneladas). Además, en el mismo mes los Estados Unidos resolvieron enviar al Perú, sin cargo para éste, unas 45.000 toneladas de trigo, cebada y maíz bajo el título II de la ley 480 y en atención a los efectos de la sequía en el sur del país. A estas cantidades deben agregarse las adquisiciones que realice el Perú bajo el Convenio Internacional del Trigo, en el que figura con una compra de 200.000 toneladas.

El déficit boliviano, estimado en 80.000 toneladas, parece que será cubierto totalmente, como en años anteriores, por trigo norteamericano, que es recibido —por lo menos en su mayor parte— bajo la forma de envíos sin reembolso o contra divisas utilizables para financiar programas de defensa mutua o de desarrollo económico. Conforme al Acuerdo Internacional, Bolivia tiene el compromiso formal de adquirir 110.000 toneladas anuales de trigo, cantidad que sobrepasa al parecer sus necesidades residuales. Por su parte, el Paraguay, que tiene también un déficit de unas 80.000 toneladas, hará frente a sus necesidades con unas 30.000 toneladas de trigo norteamericano, a adquirirse conforme al convenio firmado con los Estados Unidos en mayo

<sup>34</sup> El convenio celebrado con los Estados Unidos estipulaba una venta de trigo norteamericano por 6,2 millones de dólares equivalentes a unas 100.000 toneladas. Como el precio a que se adquirió efectivamente el trigo fue de 56,55 dólares FOB la tonelada —menor al anticipado— el volumen obtenido resultó superior. En cuanto a la compra directa en dólares, se hizo al precio de 55,20 dólares la tonelada.

de 1956, más 20.000 de trigo uruguayo, cuya compra se formalizó en febrero de 1956. Por lo tanto, queda un saldo de unas 30.000 toneladas que será cubierto posiblemente con importaciones de trigo argentino.

De acuerdo con las estimaciones que anteceden, las exportaciones de trigo argentino a sus mercados tradicionales de América Latina serán en 1956 del orden de 1.100.000 a 1.150.000 toneladas, quedándole un saldo de magnitud más o menos igual para exportar a otras regiones. Por su parte, las exportaciones uruguayas a los países vecinos sumarán unas 340.000 toneladas, y parece que el Uruguay ha colocado prácticamente ya toda su disponibilidad de trigo exportable en 1956, calculada en unas 475.000 toneladas.

Cabe finalmente observar que, como este intercambio entre los países meridionales de América del Sur se hace principal o exclusivamente a través de organismos oficiales, el comercio triguero no se ha visto afectado mayormente por las modificaciones cambiarias de la Argentina y Chile. Sin embargo, es manifiesta la tendencia actual de estos países a conformar ese comercio —o al menos el precio convenido por el cereal— a las condiciones y precios del mercado internacional, suprimiéndose así la práctica seguida durante varios años en el tráfico interlatinoamericano de cotizar, para éste y otros productos, precios distintos a los internacionales o a los convenidos en negociaciones con otros países ajenos a la región.

## 5. ALGODÓN

A juzgar por los datos de exportación, el comercio inter-sudamericano de algodón, luego de mostrar en 1954 un brusco descenso con respecto al elevado volumen alcanzado en 1953, ha vuelto a crecer en forma muy pronunciada en 1955, año en que llega al máximo nivel registrado hasta el presente. (Véase el cuadro 27.)<sup>35</sup>

Aparte de esas fluctuaciones en el conjunto, las estadísticas revelan algunas modificaciones importantes en 1954, más acentuadas aún en 1955, en relación con las principales corrientes de ese comercio en los años anteriores. Entre ellas hay dos que merecen señalarse en forma destacada: la disminución de las importaciones colombianas y el desplazamiento del Paraguay por el Brasil como principal proveedor del Uruguay.

En los años de postguerra Colombia se había constituido en un importante mercado para el algodón latinoamericano. Lo era especialmente para el procedente del Perú, pero también hacía compras importantes de algodón mexicano. Era el principal importador en América Latina y —después de Chile y el Uruguay— el mercado latinoamericano más importante para el algodón producido en la región. Sin embargo, la importación colombiana ha decrecido en los dos últimos años, en particular la procedente de países de la región, que llegó a ser prácticamente nula en 1955. Ello se debe sin duda al aumento de la producción interna, que ha crecido a un ritmo más pronunciado aún que el también rápido crecimiento del consumo, y que ha reducido en consecuencia las necesidades de importación. Excepto en fibras

<sup>35</sup> Sin embargo, la evolución señalada es bastante distinta de la que reflejan los datos de importación. (Véase luego el cuadro 28.)

Cuadro 27

## AMERICA DEL SUR: EXPORTACIONES DE ALGODON EN ALGUNOS PAISES

(Volumen en toneladas, valor en miles de dólares)

Países de origen y destino	1953		1954		1955	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
<b>Argentina:</b>						
A América Latina <sup>a</sup> .....	1.602	684	—	—	—	—
Al mundo .....	61.444	39.729	27.512	18.918	2.400	1.520
<b>Brasil:</b>						
A Chile .....	1.232	1.200	3.374	2.872	3.478	2.859
A Bolivia .....	—	—	562	476	499	426
A Uruguay .....	1.843	1.558	4.303	3.621	5.681	4.790
A América Latina <sup>b</sup> .....	3.985	3.280	10.215	8.173	10.659	8.635
Al mundo .....	139.515	107.510	309.486	223.116	175.706	131.365
<b>Perú:</b>						
A Argentina .....	2.607	2.255	1.961	1.396	9.266	6.928
A Bolivia .....	908	658	—	—	—	—
A Chile .....	14.727	10.535	8.765	6.741	19.261	15.507
A Uruguay .....	1.183	1.009	680	545	806	670
A Colombia .....	10.379	7.261	2.561	1.933	226	184
A América Latina <sup>c</sup> .....	30.161	21.981	14.140	10.745	30.183	23.433
Al mundo .....	88.545	64.898	83.180	64.549	85.050	68.090
<b>Paraguay:</b>						
A Uruguay .....	2.624	994	3.100 <sup>d</sup>	2.326 <sup>d</sup>	10	8
A América Latina .....	2.677	994	3.253 <sup>e</sup>	2.444 <sup>e</sup>	10	8
Al mundo .....	12.952	4.400	11.645	6.848	9.469	5.499
<b>Totales:</b>						
A América Latina .....	37.885	26.939	27.608	21.362	40.852	32.076
Al mundo .....	302.456	216.537	431.723	313.431	272.625	206.474

FUENTES: Estadísticas oficiales.

<sup>a</sup> La exportación argentina de algodón a América Latina en 1953 se destinó en partes más o menos iguales a Cuba y el Ecuador.<sup>b</sup> Otros países latinoamericanos a los que el Brasil suele exportar algodón, a veces en cantidades de cierta consideración, son Cuba, el Ecuador y Colombia; en 1955 figura también una exportación de 660 toneladas a la Argentina.<sup>c</sup> Perú también exporta más o menos regularmente al Ecuador.<sup>d</sup> Dato de importación uruguayo procedente del Paraguay.<sup>e</sup> Dato de importación uruguayo y chileno procedente del Paraguay.

de largos y calidades no producidos en el país, la industria textil colombiana puede abastecerse a base de la producción interna de algodón.

Esta disminución en el total de las importaciones colombianas afectó únicamente a las compras que realizaba en América Latina, manteniéndose en cambio el volumen del algodón procedente de los Estados Unidos. En 1955 es indudable que contribuyeron a ello las facilidades de compra concedidas por este país en virtud del convenio que celebró con Colombia en junio y que comprendía la venta de unas 1.900 toneladas de algodón de los excedentes norteamericanos, por valor de 1,6 millones de dólares. (Véase de nuevo el cuadro 12.)

En lo que concierne a las importaciones del Uruguay, hay que señalar que este país constituía prácticamente el único mercado latinoamericano del algodón paraguayo; la mayor parte de éste, desde los años de postguerra, es exportado fuera de América Latina. (Véase el cuadro 27.) En 1954 y 1955, las compras uruguayas de algodón —complementadas con importaciones regulares y crecientes de fibra peruana— se orientaron principalmente hacia el Brasil conforme los términos del acuerdo bilateral celebrado entre ambos países en diciembre de 1953. El Uruguay se com-

prometió en ese instrumento a autorizar la importación de algodón hasta un valor anual de 7 millones de dólares.<sup>30</sup>

Por otra parte, en 1954 el Paraguay concluyó con Bolivia un "modus vivendi" que reglamenta el trueque de nafta y kerosene bolivianos por algodón paraguayo. El monto de este trueque se fijó originalmente en 150.000 dólares anuales, pero se tiene entendido que se elevó a 300.000 cuando el acuerdo se renovó en 1956. Sin embargo, parece que en ese importe se han incluido también otros productos paraguayos: cemento, cueros vacunos curtidos, tabaco, tejidos de algodón, frutas frescas, etc.

Chile, por su parte, ha reemplazado a Colombia en su posición de principal importador latinoamericano de algodón en rama. Sus importaciones en 1954 y 1955 han proveni-do, en proporción más elevada que en los años anteriores, de otros países latinoamericanos, sobre todo del Perú, para cuyo algodón es ya el mayor mercado. (Véase el cuadro 28.) El algodón peruano tipo Tanguis, además de sus características de longitud y calidad de fibra, goza en Chile de una

<sup>30</sup> Es posible, además, que el arreglo existente entre el Brasil y el Uruguay, en virtud del cual el primero se compromete a comprar unas 400.000 toneladas de trigo uruguayo, contenga un compromiso similar de compra de algodón brasileño por parte del Uruguay.

## AMERICA DEL SUR: IMPORTACIONES DE ALGODON EN ALGUNOS PAISES

(Volumen en toneladas, valor en miles de dólares)

País importador	1953		1954		1955	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
<b>Argentina:</b>						
Del Perú .....	2.510	6.409	1.497	4.683	674	1.251
De América Latina .....	2.510	6.409	2.512	4.694	674	1.251
Del mundo .....	2.510	6.409	2.585	4.790	2.012	3.108
<b>Bolivia:</b>						
Del Perú .....	1.039	1.117	...	...	...	...
De América Latina .....	1.059	1.136	...	...	...	...
Del mundo .....	1.121	1.221	2.630	2.082	570	459
<b>Colombia:</b>						
Del Perú .....	10.646	8.664	2.360	2.066	203	242
De México .....	1.856	1.390	604	490	—	—
De América Latina <sup>b</sup> .....	13.020	10.429	3.575	2.942	203	242
Del mundo .....	15.453	12.516	5.874	4.920	2.404	2.265
<b>Chile:</b>						
Del Brasil .....	1.602	1.985	3.848	2.998	1.070	968
Del Perú .....	3.770	3.555	11.871	10.989	10.224	9.324
De América Latina <sup>b</sup> .....	5.446	5.609	16.006	14.220	11.294	10.292
Del mundo .....	12.824	13.139	29.793	27.350	16.429	15.395
<b>Ecuador:</b>						
Del Perú .....	471	415	173	149	...	...
De América Latina <sup>b</sup> .....	967	844	1.061	828	...	...
Del mundo .....	2.687	2.202	1.380	1.035	984 <sup>d</sup>	801 <sup>d</sup>
<b>Uruguay:</b>						
Del Brasil .....	1.802	1.438	4.646	3.868	6.995	5.505
Del Paraguay .....	5.529	3.970	3.100	2.326	50	43
Del Perú .....	1.154	1.126	637	650	845	848
De América Latina .....	8.485	6.534	8.383	6.844	7.890	6.396
Del mundo .....	8.654	6.662	8.777	7.174	8.009	...
<b>Venezuela:</b>						
Del Brasil .....	85	35	157	102	213	126
De América Latina <sup>b</sup> .....	94	37	157	102	381	222
Del mundo .....	534	149	1.118	362	1.915	618

FUENTES: Estadísticas oficiales.

<sup>a</sup> Chile realizó también una pequeña importación del Paraguay en 1954, y de México en 1953 y 1954.<sup>b</sup> El resto de la importación desde América Latina procedió del Paraguay y Haití en 1953 y del Brasil en 1954.<sup>c</sup> La estadística ecuatoriana registra importaciones desde la Argentina en 1953 y desde Chile en 1954.<sup>d</sup> Cifras para 9 meses.<sup>e</sup> Venezuela figura realizando una importación de algodón desde el Uruguay en 1955.

rebaja arancelaria especial hasta 5.000 toneladas anuales<sup>37</sup> y de un flete menor que el de cualquier otra procedencia. A esto se agrega que el Perú produce cantidades menores de algodones Pima y Karnak, de fibra extralarga (de 1½" y más), que se han utilizado en Chile en ocasiones en reemplazo de los algodones egipcios, cuando surgieron dificultades para importar estos últimos, por razones de precios, divisas, etc.

Además del algodón peruano, los industriales chilenos parecen preferir el norteamericano y el egipcio; en cambio, formulan observaciones al empleo del producto brasileño pues el precio de éste resultaría más alto que el de otras

procedencias, en relación con la longitud y otras características de la fibra. No obstante, Chile ha procurado mantener un cierto volumen de compras de algodón brasileño, asignándole una parte del presupuesto de divisas bajo el régimen anterior o a través de las operaciones del estanco en la actualidad,<sup>38</sup> con el fin de atender a lo previsto en el protocolo adicional de 1947 y de facilitar la colocación en el Brasil de productos chilenos, particularmente salitre. Chile podría ofrecer un mercado más amplio para el algodón brasileño si éste se ofreciese en condiciones competitivas con el de otras procedencias.

<sup>38</sup> Desde junio de 1955, la importación chilena de algodón la realiza únicamente el Instituto Nacional de Comercio (INACO). A juzgar por algunas opiniones, la resistencia de las fábricas chilenas a utilizar algodón brasileño parece deberse —en parte al menos— a la oposición a aceptar los tipos inferiores adquiridos por INACO en el Brasil.



Fuera de las compras de algodón brasileño hechas por Chile y el Uruguay, la mayoría de los demás países sudamericanos deficitarios importan poco o nada de aquél, y sí en cambio, cantidades considerables de algodón peruano. (Véanse los cuadros 27 y 28.) Esto se debe a que esos países también son productores de algodón casi en todos los casos ya que en esa producción predomina el algodón de fibra corta o mediana, de características más o menos similares a las del brasileño. En consecuencia, les interesa obtener fibra de mayor longitud, como la peruana, para suplir así la parte en que su producción interna es deficitaria. Un ejemplo típico de ello es la Argentina, que se autoabastece de fibras cortas y aun las exporta en cantidades a veces considerables, pero como no produce fibras largas, debe importar unas 2.500 toneladas anuales, por lo general desde el Perú y en ocasiones desde Egipto. En una situación similar parece encontrarse Colombia en la actualidad, así como el Ecuador.

Debe señalarse, finalmente, que México ha vendido su algodón en algunos países sudamericanos en cantidades reducidas, si bien con cierta tendencia a aumentarlas.

El nivel del comercio interlatinoamericano de algodón es posible que se vea afectado adversamente en 1956 por varios factores. Cabe mencionar entre ellos, en primer término, un incremento probablemente fuerte en las compras de algodón de los Estados Unidos a consecuencia de la política de liquidación de excedentes agropecuarios que sigue este país. En tres de los convenios que ha celebrado con países latinoamericanos a fines de 1955 y principios de 1956 se incluye el algodón: con Colombia (7.800 toneladas) con Chile (6.800 toneladas) y con el Ecuador (1.130 toneladas). (Véase de nuevo el cuadro 12.) Además, el Gobierno norteamericano ha puesto en venta, sobre una base competitiva de licitación, todo el algodón Upland en poder de la Commodity Credit Corporation (CCC).<sup>39</sup> La venta del algodón Upland norteamericano a bajo precio afecta en particular al algodón brasileño, y posiblemente también al peruano.<sup>40</sup> El Brasil, con motivo de la venta de un millón de fardos de algodón de fibra corta en poder de la CCC que los Estados Unidos realizaron a principios de 1956, hubo de reducir el precio de exportación de su algodón en enero de 1956, elevando del 5 al 12 por ciento el descuento que hacía sobre la cotización de futuros en el mercado de Nueva York para algodones similares, aunque este aumento del descuento fue sólo para las ventas

contra monedas convertibles o de convertibilidad limitada.<sup>41</sup> Además, dentro del régimen cambiario brasileño, y a los efectos del remate de divisas, el algodón fue transferido en mayo de 1955 de la categoría II a la III, aumentándose así la bonificación recibida por los exportadores. La categoría III pasó a constituir, con la reforma de mayo de 1956, la categoría II, pero sin modificar la bonificación que le corresponde.

Por otra parte, es posible que las exportaciones de algodón brasileño en 1956 se vean limitadas también por una disminución en el saldo exportable. Las fuertes lluvias en las zonas algodonerías del sur redujeron la cosecha de la temporada 1955/56, afectando además la calidad. En mayo de 1956, el Departamento de Comercio Exterior (CACEX) del Banco del Brasil suspendió temporalmente las exportaciones de algodón, hasta que pudieran determinarse las existencias de la fibra necesaria para el consumo interno.

Con las compras de algodón norteamericano estipuladas en los convenios mencionados, más las compras que deben efectuar directamente en dólares, es posible que Colombia y el Ecuador puedan satisfacer totalmente sus necesidades de algodón importado en 1956. Colombia, debido a la pérdida de parte de su cosecha 1955/56, tendrá este año un déficit de unas 8.000 a 9.000 toneladas. Por su parte, Chile ha adquirido ya algo más de 6.600 toneladas de algodón norteamericano en el curso del año: 4.500 toneladas bajo los términos del convenio, y 2.100 en compra directa en dólares.<sup>42</sup> A estas adquisiciones hay que agregar otras hechas por INACO a fines de 1955 y principios de 1956: 14.650 toneladas de algodón peruano, 4.040 de algodón brasileño, 972 de algodón mexicano y 350 de algodón egipcio, esto es, en total algo más de 26.600 toneladas, parte de las cuales corresponden en realidad a 1955, aunque no figuran registradas por las estadísticas de importación de ese año. Con esas compras, más un saldo de 2.300 toneladas de algodón norteamericano que restan aún por adquirir bajo el convenio, tal vez queden satisfechas las necesidades de la industria textil chilena en 1956.

No se prevén cambios importantes en 1956 en las importaciones de algodón del Uruguay ni en las de la Argentina excepto posiblemente el que sea motivado por un mayor déficit de algodón de calidades superiores en este último país, ya que diversos factores meteorológicos han afectado la cantidad y la calidad de su propia cosecha de algodón para 1955/56.

<sup>39</sup> Se estima que el algodón Upland en poder de la CCC llegaba el 10 de julio de 1956, a unos 10 millones de fardos (unas 2,3 millones de toneladas) y que la mayor parte del mismo corresponde a fibras cortas, de 15/16" a 1" de longitud.

<sup>40</sup> El algodón Upland norteamericano puede competir, en sus tipos de mejor calidad y de fibra más larga, con el Tanguis peruano, sobre todo si se ofrece a precios y en condiciones suficientemente ventajosas. De las exportaciones de algodón norteamericano realizadas del 1º de agosto de 1955 al 31 de mayo de 1956 (cerca de 420.000 toneladas), el 47 por ciento correspondió a fibras de menos de 1" de longitud, el 43 por ciento a fibras de 1" a 1 3/32" y el 10 por ciento a fibras de 1 1/8" y más de longitud. El Tanguis peruano tiene en promedio 1 3/16" de longitud y el Paulista N° 5 (brasileño) 1".

<sup>41</sup> Hasta octubre de 1955 el algodón Paulista N° 5 (tipo básico del Brasil) se exportaba a precios a la par con las cotizaciones para futuros en el mes más próximo en el mercado de Nueva York para el tipo Middling norteamericano de 15/16" (menos flete y seguro desde puertos brasileños hasta Nueva York). Desde octubre de 1955 hasta enero de 1956, los permisos de exportación para el algodón brasileño se acordaron a un precio 5 por ciento inferior a las cotizaciones referidas.

<sup>42</sup> Según informaciones recogidas, ese algodón norteamericano comprado por Chile a través de INACO corresponde a los tipos Middling, Strict Middling y Good Middling, en longitudes de fibra de 1 1/16" a 1 1/8", esto es, fibras medianas y largas, en calidades superiores a las normales. El precio del algodón comprado por convenio fue, en promedio, 0,3372 dólares CIF la libra.

## El algodón brasileño y el mercado chileno

Chile es en la actualidad el principal importador latinoamericano de algodón. De trabajar a plena capacidad, la industria textil algodonera chilena requeriría una importación anual de alrededor de 30.000 toneladas de fibra; sin embargo, las restricciones impuestas por el presupuesto de divisas en años anteriores limitaron esa importación a un promedio anual de algo menos de 20.000 toneladas en los últimos 6 años. La reforma cambiaría de abril de 1956 eliminó la restricción que significaba el presupuesto de divisas. Se estima que en los próximos 3 o 4 años, una vez superada la contracción de la demanda producida en la actualidad por la política antiinflacionista, las necesidades de la industria textil serán de aproximadamente 26.000 toneladas anuales de algodón.

Dentro de la política seguida en las importaciones de esa fibra, las autoridades chilenas se han preocupado desde hace varios años en desviar parte de ellas hacia el mercado brasileño, tanto para hacer corresponder las compras de algodón brasileño al nivel previsto en el protocolo adicional de 1947,<sup>43</sup> como por el deseo de evitar desembolsos en monedas transferibles y aprovechar en cambio la moneda de cuenta del convenio de pagos entre Chile y el Brasil. Además, como en el último quinquenio esa cuenta registra a menudo considerables saldos adversos para el Brasil y la presencia de tales saldos tiende a deprimir los niveles del intercambio, las exportaciones de algodón brasileño a Chile pueden servir para equilibrar los valores del movimiento recíproco sin necesidad de restringir las compras del país deudor.

A pesar de ello, las necesidades chilenas de algodón se han satisfecho principalmente con fibra peruana, norteamericana y egipcia, y en medida mucho menor con fibra brasileña. Esta última representa, en el promedio de los últimos 6 años, sólo el 10 por ciento de la importación total de algodón realizada por Chile, o sea menos de 2.000 toneladas anuales.

Las dificultades para establecer una corriente abastecedora importante de algodón brasileño a Chile parecen derivarse fundamentalmente del precio. El mantenimiento de tipos sobrevaluados de cambio por parte del Brasil, unido al efecto del proceso inflacionario sobre los costos de producción, dio lugar a que el algodón brasileño se cotizara a menudo a precios fuera de competencia; además, la cotización de ese algodón en el mercado chileno se ve recargada por fletes bastante superiores a los pagados por el algodón peruano o norteamericano. A consecuencia de éstos y otros factores, el algodón brasileño se encontraba —en parte, se encuentra aún— en una situación competitiva desventajosa frente a los algodones de otras procedencias en el mercado chileno. Por otra parte, el mantenimiento en Chile durante largos años de un régimen cambiario preferencial para la importación de algodón llevó a la industria a importar fibras de mejores calidades que las que habría comprado si el precio de las divisas hubiese sido el real.<sup>44</sup>

Así pues, la adopción de medidas oficiales por parte de Chile para importar mayores cantidades de fibra brasileña ha dado lugar una y otra vez a objeciones por parte de los industriales chilenos, que al parecer se fundan en ciertas diferencias de rendimiento entre ese algodón y los de procedencia peruana y norteamericana. Sin embargo, esas diferencias pueden compensarse, y de ordinario se compensan, en términos de precios. Hay que cuantificarlas para poder determinar, aunque sea aproximadamente, su importancia relativa.

El grueso de la producción y exportación de algodón brasileño está constituido por el algodón Paulista, cuyo tipo básico es el N° 5, con una longitud promedio de 25 mm, o sea de  $31/32''$  a  $1''$ , en tanto que

<sup>43</sup> Por nota reversal de julio de 1947, anexa al protocolo adicional al tratado de comercio y navegación de 1943 entre el Brasil y Chile, este país se comprometió a no imponer medida restrictiva alguna (licencias, contingentes, prohibiciones, etc.) a la importación anual de cantidades determinadas de ciertos productos brasileños, entre ellos 5.000 toneladas de algodón.

<sup>44</sup> El régimen preferencial desapareció en abril de 1956, con motivo de la reforma cambiaría chilena. En la actualidad el algodón brasileño cuenta con la ventaja que significa la menor cotización del dólar-convenio con el Brasil respecto del dólar norteamericano en el mercado cambiario chileno; pero ello no alcanzará aún a compensar el mayor precio pedido por el exportador brasileño.

la longitud promedio del Tanguis peruano es de 30 mm ( $1\ 3/16''$ ), y la del Upland norteamericano es en su mayor parte de 26 a 28 mm ( $1''$  a  $1\ 1/16''$ ). La mayoría del algodón brasileño cae, pues, dentro de los considerados como de fibra corta; el peruano dentro de los de fibra larga, y el norteamericano dentro de los de fibra mediana. Además, en la clasificación por tipos o grados —que tiene en cuenta el color de la fibra, la uniformidad de su largo, la resistencia, el contenido de impurezas, etc. el algodón Paulista N° 5 estaría un grado por debajo del tipo básico norteamericano, el Middling, y equivaldría al Strict Low Middling, en tanto que el Tanguis está por encima de aquél.<sup>45</sup> Según algunos industriales chilenos, tanto el algodón peruano como el norteamericano dejarían, en concepto de impurezas y por falta de regularidad en la longitud de su fibra, una pérdida del 10 por ciento, y el algodón brasileño, de 13 por ciento. A esta mayor pérdida se agrega la menor producción de hilado que se obtiene al utilizar un algodón de fibra más corta, pues ésta requiere, para que el hilado tenga la misma resistencia, mayor torsión que cuando se emplea algodón de fibra más larga. Estimando la pérdida por esta menor producción en un 2 por ciento para el algodón brasileño con respecto al norteamericano, la utilización de aquél en vez de éste significaría un mayor costo de aproximadamente el 5 por ciento.

Cabe suponer que si la cotización CIF del algodón brasileño absorbiese esa diferencia, no habría obstáculos de orden económico para utilizarlo. Sin embargo, según se señaló ya, no ocurrió así en el mercado chileno. Esta sería, en definitiva, la causa principal de la posición adoptada al efecto por los industriales de este país.<sup>46</sup>

Desde el punto de vista técnico no parece haber obstáculo serio para el empleo del algodón brasileño por la industria textil chilena. Según informaciones disponibles, el 90 por ciento de los hilados producidos en Chile corresponden a títulos inferiores al 30, estando constituido el grueso por hilados de títulos bajos, del 8 a 14, y en todo caso inferiores al 20. Para hilados de estos títulos no sólo es posible, sino normal, utilizar algodón de las características del Paulista brasileño, que parece que en el Brasil se emplea en hilados de títulos bastante superiores. El algodón Paulista N° 5 se utiliza principalmente en hilados para sábanas, creas, gabardinas, brines, cobertores, toallas, etc.; el 4 1/2 de calidad superior, para géneros estampados y popelinas, y el tipo 6, de calidad inferior, para saquería, osnaburgos, etc.<sup>47</sup> En consecuencia, la elaboración de la mayor parte de los hilados y tejidos que suele producir la industria chilena podría atenderse con algodón brasileño si éste fuese ofrecido a un precio y a unas condiciones que compensen el menor rendimiento que su empleo supone con respecto al uso de algodones peruanos o norteamericanos. Sería necesario, además, que hubiese cierta seguridad de un abastecimiento normal y regular a precios competitivos y en tipos más o menos uniformes.

Como las plantas textiles se planean y construyen para utilizar

<sup>45</sup> En cuanto al algodón mexicano, que es de la variedad del Upland norteamericano, equivale al tipo Strict Middling de éste —superior al Middling—, con largo de fibra de  $1\ 1/16''$  a  $1\ 1/32''$ .

<sup>46</sup> El algodón brasileño está sujeto además a variaciones algo pronunciadas en los tipos y longitudes disponibles para exportación de un año a otro, ya que la calidad de su producción suele verse afectada por factores meteorológicos adversos, en forma más marcada que el algodón peruano o norteamericano. Así, en 1954 el 62 por ciento de la producción de algodón Paulista correspondió a los tipos 4/5 a 5/6, con un 32 por ciento del tipo 5 y en 1955, el 70 por ciento de la producción correspondió a los tipos 5/6 a 6/7 (de menor calidad), con sólo 13 por ciento del tipo 5.

<sup>47</sup> De algunos cuadros contenidos en el estudio sobre la *Productividad de la mano de obra en la industria textil algodonera de cinco países latinoamericanos* (E/CN.12/219), pp. 143 y 221, parece desprenderse que el tipo de algodón utilizable para hilados de título 30, es el Middling o Strict Middling, de  $1''$  a  $1\ 1/16''$ , etc. Para hilados de títulos más bajos que el 18 son utilizables, naturalmente, algodones de tipos inferiores y longitudes menores. A mayor título de hilado, mejor debe ser la calidad y mayor la longitud del algodón.

ciertos tipos de algodón, y como la industria chilena se ha abastecido en su mayor parte de algodón de tipos diferentes al brasileño, el uso de éste en plantas que no lo han hecho normalmente requeriría cierta readaptación en las instalaciones, sobre todo un número mayor de batanes, para limpiar el algodón y poder alimentar con la misma cantidad de fibra que antes a las otras maquinarias, y ajustes en las distancias entre los cilindros, para adaptarlos a fibras más cortas. Se calcula que esto último exige interrumpir los trabajos de la planta por unos tres días.

## 6. MADERAS

El intercambio de maderas entre los países de América del Sur experimentó de 1953 a 1955 un aumento notable en su volumen, que creció en casi 45 por ciento, y en su valor, que se duplicó entre esos dos años, recuperándose con creces en la contracción que sufría desde 1951. Sin embargo, la evolución en el período considerado fue desigual en cada uno de los tres países —el Brasil, Chile y el Paraguay— cuyas exportaciones conjuntas representan casi la totalidad de la exportación maderera intersudamericana. En efecto, en tanto que la exportación de maderas brasileñas descendió en volumen y valor de 1953 a 1954 y se incre-

mentó notablemente de 1954 a 1955, la de maderas chilenas —luego de subir de 1953 a 1954— se redujo en volumen, aunque no en valor de 1954 a 1955; por su parte, la exportación paraguaya mostró aumentos en volumen y valor en los dos años considerados. (Véase el cuadro 29.)

Prácticamente la totalidad de esas exportaciones madereras están destinadas, dentro de América Latina, a la Argentina y el Uruguay, fenómeno que se ha acentuado recientemente al reducirse hasta casi desaparecer, las compras de maderas que hacían antes dentro de la región Bolivia, el Perú y Venezuela, aunque los dos primeros países mantienen el nivel de las importaciones que tradicionalmente realizan desde fuera de América Latina. Dada la preponderancia que reviste en este intercambio el mercado argentino, que absorbe un 80 por ciento —en 1955 casi el 90 por ciento—, las fluctuaciones señaladas más arriba se explican principalmente por lo que ha ocurrido en dicho mercado y en las relaciones comerciales de la Argentina con los países que la abastecen en este rubro.

Cabe observar en primer término, que la declinación

Cuadro 29

### AMERICA DEL SUR: EXPORTACIONES DE MADERAS<sup>a</sup>

(Volumen en toneladas, valor en miles de dólares)

Países de origen y destino	1953		1954		1955	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
<b>Brasil:</b>						
A la Argentina .....	245.994	16.705	176.828	13.506	424.639	35.033
Al Uruguay .....	73.966	6.595	114.291	9.093	92.145	7.621
A América Latina <sup>b</sup> .....	321.271	23.482	292.690	22.703	516.784	42.654
Al mundo .....	619.724	46.214	563.600	42.796	785.792	64.430
<b>Chile:</b>						
A la Argentina .....	76.667	8.557	120.758	14.698	113.004	16.630
Al Perú .....	1.436	111	268	27	295	41
A América Latina <sup>c</sup> .....	78.423	8.702	121.139	14.750	113.440	16.691
Al mundo .....	92.289	9.539	124.293	15.015	115.527	16.896
<b>Paraguay:</b>						
A la Argentina .....	145.768	3.865	181.026 <sup>d</sup>	12.317 <sup>d</sup>	170.119	12.233
Al Uruguay .....	28.028	496	8.222 <sup>e</sup>	1.187 <sup>e</sup>	15.320	805
A América Latina .....	173.796	4.361	182.773	11.138	185.439	13.038
Al mundo .....	173.849	4.362	182.773	11.138	185.439	13.038
<b>Demás países:<sup>f</sup></b>						
A América Latina .....	486	4	4.787	481	6.914	689
Al mundo .....	20.023	1.421	37.741	3.922	60.073	2.686
<b>Totales:</b>						
A la Argentina <sup>g</sup> .....	468.429	29.127	479.681	40.890	711.712	64.494
Al Uruguay .....	101.994	7.091	122.513	10.280	107.465	8.426
A América Latina .....	573.976	36.549	601.389	49.072	822.577	73.072
Al mundo .....	905.885	61.536	908.407	72.871	1.146.831	97.050

FUENTES: Estadísticas oficiales.

<sup>a</sup> Comprende maderas en bruto, semielaboradas, postes, durmientes y pilotes, y maderas elaboradas.

<sup>b</sup> Incluye exportaciones a Cuba en 1953 y 1954.

<sup>c</sup> Incluye exportaciones reducidas a Bolivia, el Uruguay y Venezuela.

<sup>d</sup> Dato de importación argentina de madera paraguaya.

<sup>e</sup> Dato de importación uruguaya de madera paraguaya.

<sup>f</sup> El Perú, el Ecuador, Colombia, y cantidades reducidas de Bolivia y Venezuela.

<sup>g</sup> Incluye exportaciones realizadas por el Perú a la Argentina en 1954 y 1955.

registrada de 1953 a 1954 en las importaciones argentinas de maderas provenientes del Brasil, que es su principal abastecedor tradicional<sup>48</sup> fue la continuación de un descenso iniciado en 1948. Motivaron este descenso el aumento de precio del pino Brasil por encima del correspondiente al pino Spruce europeo, así como las compras de éste hechas por el IAPI y otros organismos oficiales argentinos en países europeos. En algunos años contribuyó también a ello la baja en el poder de compra del trigo argentino en términos de pino Brasil, lo que, unido a otros factores, provocó restricciones periódicas en los permisos acordados por el Banco Central de la Argentina para importar maderas brasileñas. Además, las ventas del Brasil a la Argentina se realizan a través de convenios madereros anuales, cuya renovación a veces tarda meses, quedando mientras tanto prácticamente interrumpidas las ventas. Parece asimismo que la intervención de organismos estatales argentinos a los que se otorgó el monopolio de las compras de pino Brasil creó ciertos inconvenientes a la realización normal de ese comercio. En los primeros meses de 1954 la influencia de dichos obstáculos se hizo sentir en forma intensa. No fue posible solucionarlos hasta junio de ese año, cuando se firmó un protocolo maderero entre el Instituto Nacional del Pino del Brasil y DINIE-CIFEN de la Argentina, entidad oficial que tenía en este país la exclusividad de la importación y distribución del pino mencionado. Según este protocolo y de acuerdo con las nuevas listas de productos aprobada entonces (anexas al Convenio Comercial vigente entre ambos países desde 1953), las exportaciones de pino brasileño a la Argentina podían alcanzar hasta 250 millones de pies cuadrados (unas 300.000 toneladas) durante el año 1954; los contingentes a enviar debían consistir aproximadamente en 68 por ciento de madera de primera y segunda, 29 por ciento de madera de tercera y 3 por ciento de madera de cuarta, indicándose en el protocolo las calidades, tamaños y precios de las maderas que se entregarían y otras especificaciones del caso. Los precios convenidos para 1954 —variables según la calidad, los sectores de procedencia o de embarque de la madera y su longitud— iban desde 88 dólares FOB los 1.000 pies cuadrados de pino para madera de primera y segunda (en proporciones de 80 y 20 por ciento, respectivamente) y 73 dólares para la madera de tercera, embarcadas en el Alto Paraná, hasta 120 dólares para las maderas largas de primera y segunda y 105 las de tercera, procedentes del Atlántico.

Sin embargo, dado lo avanzado del año al firmarse este protocolo, su efecto no se hizo sentir plenamente —o, por lo menos, no lo registraron los estadísticas— sino hasta 1955. En este año, tanto en volumen como en valor, las ventas de maderas brasileñas a la Argentina aumentaron a más del doble. Conforme a lo estipulado en el protocolo de 1954, en 1955 se celebró otro acuerdo entre el Instituto Nacional de Pino y DINIE-CIFEN, en vista del cual éste compró a aquél 200 millones de pies cuadrados de pino (unas 240.000 toneladas) para entrega en ese año, que se sumaron posiblemente a entregas considerables que aún quedaban por realizar del convenio de 1954.

<sup>48</sup> Estas importaciones consisten en su mayor parte en pino blanco o sudamericano en tablas o tablones.

En cambio, en la exportación de maderas chilenas a la Argentina se observa un crecimiento de más del 50 por ciento en volumen y valor entre 1953 y 1954, y una disminución en el volumen —pero no en el valor— en 1955. La Argentina ha pasado a constituirse en casi el único mercado exterior para las maderas chilenas, ya que las ventas a otros países latinoamericanos —principalmente el Perú— y a otros mercados exteriores a América Latina han disminuído últimamente en forma pronunciada, ante el aumento de precio provocado por la inflación y por sobrevaluación del tipo de cambio del peso chileno. En cuanto a la composición de esas exportaciones, debe señalarse la proporción creciente que corresponde a las maderas coníferas (maderas blandas), principalmente al pino (araucaria e insigne), al alerce y al mañío. Esa proporción subió desde el 42 por ciento en el promedio 1950-54 al 50 por ciento en 1954 y 1955.<sup>49</sup> El resto, constituido por las maderas duras o semiduras, corresponde en su mayor parte al raulí, laurel, coigüe, tepa y roble.

El notable crecimiento en las exportaciones de maderas chilenas a la Argentina en 1954 se debió en gran parte a las dificultades que existían en este país para importar madera brasileña. También contribuyó a ello el convenio comercial argentino-chileno celebrado en febrero de 1954.<sup>50</sup> En la lista de productos chilenos exportables a la Argentina sin el requisito del permiso de cambio se incluyeron las maderas con un valor estimado en 8 millones de dólares para el primer año-convenio, cantidad que fue sobrepasada con creces, pues las exportaciones de ese producto alcanzaron en 1954 a cerca de los 15 millones de dólares. En vista de ello, en las listas para el segundo año-convenio se elevó a 20,5 millones de dólares el valor de estas exportaciones. Sin embargo, aunque el valor total de las realizadas en 1955 llegó, según las estadísticas de Chile, a cerca de 17 millones de dólares (correspondientes, no obstante, a un volumen algo menor que el de 1954), en el curso del año se produjo una modificación en la situación y colocación de las maderas chilenas en el mercado argentino. Esa modificación resultó del alza considerable que venían experimentando en sus precios desde mediados de 1954 —alza acentuada en 1955 con el aceleramiento de la inflación, la expansión del consumo interno y un tratamiento cambiario desfavorable para este producto— y de la mayor afluencia al mercado argentino de maderas de otras procedencias, en especial de pino Brasil. De esta manera, las exportaciones chilenas, que fueron muy elevadas en el primer trimestre de 1955, empezaron a declinar, sobre todo en la segunda mitad del año, siendo ya muy reducidas en el último trimestre. Después de la devaluación argentina de fines de octubre de 1955, se paralizaron casi por completo, si bien sólo en forma transitoria, pues el mejoramiento del tipo de cambio asignado a las ventas exteriores de madera chilena

<sup>49</sup> La mayor parte de la producción chilena de coníferas, especialmente de pino araucaria y de mañío, se destina a la exportación.

<sup>50</sup> Otro factor que favoreció el comercio chileno-argentino de maderas fue posiblemente el de que estuvo en manos del sector privado, ya que, a solicitud de las autoridades de Chile, el Gobierno argentino dejó sin efecto una disposición según la cual las importaciones de maderas chilenas debían realizarse por intermedio de la DINIE-CIFEN, como era el caso de las maderas brasileñas y europeas.

a principios de 1956 determinó una recuperación de las exportaciones hacia la Argentina.

En cuanto a la exportación paraguaya de maderas, después de haber declinado por varios años ante la influencia adversa de los precios elevados,<sup>51</sup> mostró cierta recuperación a partir de 1953 al aminorarse el efecto de ese factor y además gracias al estímulo del convenio de Unión Económica Paraguayo-Argentina de agosto de 1953, cuya lista de productos asigna a las maderas paraguayas un valor de 11 millones de dólares, de un total de 15 millones a que asciende toda la lista. En consecuencia, la Argentina ha pasado a absorber casi todas las exportaciones de maderas paraguayas, en tanto que las de éstas al Uruguay han continuado disminuyendo. Como en el caso de las maderas chilenas, la Argentina en 1954 y 1955 fue prácticamente el único mercado exterior para las maderas del Paraguay. (Véase de nuevo el cuadro 29.) Además, parece que por notas reversales, la Argentina y el Paraguay celebraron un acuerdo, válido del 1º de junio de 1955 al 31 de mayo de 1956, que comprende el envío de trigo argentino al Paraguay por 7,2 millones de dólares y de madera paraguaya a la Argentina por 15 millones de dólares.

Las maderas se incluyeron también en cantidades considerables en el Convenio de Unión Económica celebrado entre la Argentina y Bolivia en septiembre de 1954. Entre los productos bolivianos cuya exportación a la Argentina se comprometieron a facilitar ambos países, figuran los durmientes de maderas duras (350.000 dólares), la madera en rollizos (350.000 dólares) y maderas aserradas (300.000 dólares). En junio de 1955, al acordarse nuevas listas para ese convenio, se asignaron 1 millón de dólares a los durmientes, 400.000 a la madera en rollizos y vigas y 300.000 a la madera aserrada. Sin embargo, estas estipulaciones parece que no se cumplieron pues, a juzgar por las estadísticas disponibles, las importaciones argentinas de maderas bolivianas han sido muy reducidas en los últimos dos años. Se tiene entendido que, a fin de crear medios de pagos en el intercambio bilateral, los ferrocarriles argentinos contrataron la adquisición masiva de durmientes de maderas duras en Bolivia, pero dificultades de mecanización y de transportes sólo permitieron a este país cumplir el compromiso a un nivel mínimo.

En lo que concierne a la importación de maderas por parte del Uruguay, que después de la Argentina, es el único mercado sudamericano de alguna consideración para las maderas procedentes de la región, han alcanzado desde 1953 niveles bastante superiores a los tradicionales. Al mismo tiempo se ha producido una marcada concentración de las compras en el Brasil, que ha pasado a ser casi el abastecedor único del mercado uruguayo de maderas. Entre las causas de ello se señaló el convenio argentino-paraguayo de 1953, que hizo al Paraguay —que antes realizaba considerables exportaciones de maderas al Uruguay— concentrar sus ventas en el mercado argentino. Además, la coloca-

ción de maderas brasileñas se ha visto facilitada por los arreglos que permiten al Uruguay colocar en el Brasil la mayor parte de su excedente exportable de trigo. La madera brasileña se utiliza en el Uruguay en construcciones y aun en obras de carpintería para las que otros países emplean maderas semiduras.

La devaluación del peso argentino con motivo de la reforma cambiaria de fines de octubre de 1955 afectó la colocación en este mercado de las maderas procedentes de los países vecinos. Estos tuvieron que tomar medidas para contrarrestar el efecto de esa devaluación y que permitir en consecuencia una baja en sus precios de exportación, que habían mantenido un ritmo ascendente ante la elevación de los costos internos de producción.

El Brasil, en febrero de 1956, aumentó en más de un 50 por ciento el valor en cruceros de las divisas obtenidas de las exportaciones madereras. Luego, con la reforma de mayo, y a los efectos de la liquidación de sus divisas, estas exportaciones quedaron clasificadas en la categoría III<sup>52</sup> cuando se trata de maderas en bruto o en tablas o tablones aserrados, y en la categoría IV<sup>53</sup> cuando se trata de maderas elaboradas (terciados, chapas, cajones, etc.).

En enero de 1956 el Paraguay elevó en casi un 50 por ciento el retorno en guaraníes acordado a las exportaciones madereras. En Bolivia se dispuso en febrero que el 40 por ciento de las divisas producidas por la exportación de maderas pueda usarse para cualquier importación, otro 40 por ciento pueda ser vendido en el mercado libre —a condición de usarlo para la importación de ciertos bienes de capital— y el 20 por ciento restante se venda a los precios oficiales. Por su parte, Chile estableció a principios de año un régimen especial, que en la práctica duplicó el tipo efectivo de retorno de las exportaciones madereras; este tipo experimentó una nueva mejora con la implantación del cambio libre y la devaluación del peso chileno con relación al dólar-convenio con la Argentina.

Las posibilidades de colocación de las maderas en los países mencionados en los dos mercados sudamericanos —la Argentina y el Uruguay— dependen primordialmente del precio; tanto porque la demanda y el consumo de maderas son muy sensibles a las variaciones en su precio<sup>54</sup> como porque las maderas sudamericanas deben enfrentarse en los dos mercados mencionados —y particularmente en lo que respecta a maderas blandas— con la competencia de maderas europeas. En la actualidad el mercado argentino está abierto sin limitaciones a la importación de maderas chilenas y paraguayas de toda variedad, así como de pino Brasil. Además, esa importación, que se realiza a través del mercado oficial, ha quedado en manos del sector privado cuando en junio de este año se suprimió el monopolio estatal que ejercía DINIE-CIFEN. La tendencia general en la política comercial argentina es a negociar a base de precios internacionales. Finalmente, es muy probable que la importación desde países limítrofes haya llegado ya a sus niveles máximos. A este respecto en algunos medios argentinos se

<sup>51</sup> Aproximadamente un 60 por ciento de la exportación paraguaya de maderas consiste en madera de cedro; ésta fue la más afectada por los precios elevados, ya que su uso puede sustituirse en los mercados argentino y uruguayo por maderas de otras procedencias. En cambio, la exportación de otras maderas paraguayas, que son propiamente duras, se redujo mucho menos, pues no tienen mucha competencia.

<sup>52</sup> En esta categoría se acuerdan 55 cruceros por dólar en las exportaciones a zonas de monedas duras o de convertibilidad limitada y 52,77 cruceros por dólar en las exportaciones a zonas de convenio.

<sup>53</sup> 67 y 64,22 cruceros respectivamente.

<sup>54</sup> Así parecen demostrarlo recientes estudios hechos por la FAO.

cree que si cualquiera de las naciones vecinas aumenta su exportación a ese país, ello irá en detrimento de alguna de las otras.

Todos estos elementos configuran una situación altamente competitiva en el mercado argentino de maderas. De ofrecerse a precios de competencia, el pino blanco sudamericano procedente del Brasil podrá colocarse en la Argentina sin mayores dificultades, ya que goza allí de una marcada preferencia en razón de su calidad, longitud y clasificación.<sup>55</sup> En condiciones normales de abastecimiento del mercado argentino, las maderas blandas chilenas no tienen en él una colocación fácil, particularmente frente a la competencia del pino Brasil, hecho determinado, entre otras causas, por el mayor precio relativo del flete marítimo.<sup>56</sup> En cambio, en maderas semiduras —raulí, laurel, coigüe, tepa, roble, etc.— Chile tiene un mercado prácticamente permanente en la Argentina, con cierta competencia de las maderas paraguayas, aunque por lo general la mayoría de las maderas de una y otra procedencia se destinan a usos diferentes. Además, la exportación de maderas chilenas, tanto a la Argentina como a otros países sudamericanos, se ha visto favorecida por la devaluación del peso chileno al implantarse el cambio libre, a lo que puede agregarse el efecto de la libre importación de algunos elementos de trabajo.<sup>57</sup> Dadas las mayores posibilidades que hay ahora de ofrecer las maderas chilenas a precios competitivos, cabría esperar que se produzca una reactivación de sus exportaciones a mercados como el peruano, que se fueron perdiendo a causa de la elevación excesiva de sus precios.

## 7. COBRE

El comercio intersudamericano de cobre ha experimentado una reactivación en 1955, luego de varios años de descenso. El fenómeno se debe principalmente a que el volumen de las exportaciones de cobre chileno a la Argentina se duplicó entre 1954 y 1955, y en grado menor a que se reiniciaron las ventas de cobre peruano al mismo destino. En cambio, las exportaciones al Brasil —que era un mercado todavía más importante que la Argentina para el cobre latinoamericano— siguieron bajando al mantenerse la tendencia a la declinación que comenzó en 1950. Al menos las estadísticas de comercio exterior registran cifras bastante re-

<sup>55</sup> El pino Spruce europeo compite en el mercado argentino sólo con las categorías tercera y cuarta del pino Brasil.

<sup>56</sup> El flete para la madera chilena —45 dólares los 1.000 pies cuadrados desde Corral hasta Buenos Aires (contra 34 dólares aproximadamente para la madera procedente del Brasil o de Europa), se ha visto encarecido en el curso de este año al intensificarse el desequilibrio tradicional de los volúmenes de carga entre el Atlántico y el Pacífico a través del Estrecho de Magallanes, a consecuencia de la disminución en las exportaciones argentinas a Chile. Parecen también influir en ello las disposiciones del convenio comercial argentino-chileno, según las cuales ese transporte debe efectuarse por mitad en barcos argentinos y chilenos. Se tiene entendido que se han registrado ofertas de transporte de maderas en buques "tramp" de hasta 20 dólares los 1.000 pies cuadrados.

<sup>57</sup> Sin embargo, según datos del Consejo de Comercio Exterior de Chile, la exportación de maderas chilenas a la Argentina se mantuvo a niveles bajos en el primer semestre de 1956: el valor de los embarques efectuados en ese período fue de 3,1 millones de dólares que se comparan desfavorablemente con los 11,9 millones en el mismo período de 1955.

ducidas para esas exportaciones en 1954 y 1955. (Véase el cuadro 30.)

Las ventas directas de cobre chileno al Brasil en los años de postguerra consistían principalmente en cobre electrolítico, llegando Chile a ser el principal abastecedor de la demanda brasileña de ese producto; pero a partir de 1950, el Brasil desplazó gradualmente sus compras de cobre electrolítico hacia otros países no latinoamericanos. En ello tuvieron parte las disposiciones chilenas según las cuales la exportación del cobre de la gran minería sólo puede autorizarse contra el pago de dólares efectivos.<sup>58</sup> Sin embargo, este desplazamiento es menos amplio que el sugerido por las estadísticas, ya que parte de las importaciones brasileñas de cobre electrolítico que, según ellas, proceden de los Estados Unidos y Alemania corresponde en realidad a cobre de la pequeña minería chilena, que es enviado a Tacoma (Estados Unidos) y Hamburgo (Alemania) para ser refinado y reembarcado luego al Brasil, el cual lo paga a Chile en dólares-convenio. De acuerdo con las estadísticas del Banco Central chileno, los pagos del Brasil a Chile por dicho concepto fueron de unos 285.000 dólares en 1954 y 3,73 millones en 1955.

Por lo demás, ya ha sido denunciado el Tratado de Cooperación Económica de 1947 entre el Brasil y Chile, que establecía el compromiso chileno de autorizar la exportación al Brasil de hasta 1.000 toneladas anuales de cobre en lingotes, y el compromiso brasileño de no restringir la importación de 3.000 toneladas anuales de cobre manufacturado. En consecuencia, la Argentina ha pasado virtualmente a ser el único importador directo, dentro de América Latina, de cobre chileno y peruano, pues en 1955 absorbió más del 96 por ciento del volumen y del valor de las exportaciones de ese cobre a los países latinoamericanos.

El incremento de las ventas de cobre chileno a la Argentina se inició en 1954, aunque por la demora de los embarques las estadísticas no registran el incremento hasta 1955, y cabe atribuirlo preponderantemente a las facilidades acordadas al comercio entre ambos países por el convenio comercial y financiero argentino-chileno de febrero de 1954. El cobre fue incluido en la lista de productos chilenos exportables a la Argentina sin el requisito del permiso previo de cambio, con un valor estimado en 17 millones de dólares para el primer año-convenio y en 22,5 millones para el segundo, lo que en ambos casos equivale a un volumen de 23.000 toneladas, distribuido de la siguiente manera:<sup>59</sup>

Además, en la lista C-2 del mismo convenio (productos chilenos exportables a la Argentina con permiso de cambio) se incluyen otros artículos de cobre elaborado, en especial tubos de cobre o latón; y en notas reversales<sup>60</sup> intercambiadas al celebrarse el convenio se acordó que las cantidades y precios del cobre se determinarían en cada contrato de compraventa que se realizase, efectuándose las ventas en

<sup>58</sup> Esto no obsta para que Chile venda cobre de la gran minería contra monedas distintas del dólar cuando el uso de éstas se haya estipulado en acuerdos internacionales, que también tienen fuerza de ley. Tal es, por ejemplo, el caso de las ventas de cobre chileno a la Argentina.

<sup>60</sup> Debe observarse que en el Convenio de 1954 se abandonó la práctica iniciada entre Chile y la Argentina en 1951 de intercambiar directamente cobre por ganado. Véanse capítulos VIII y XI del *Estudio*

## Cuadro 30

## CHILE Y PERU: EXPORTACIONES DE COBRE

(Volumen en toneladas, valor en miles de dólares)

Países de origen y destino	1953		1954		1955	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
<b>A. COBRE ELECTROLÍTICO EN LINGOTES</b>						
<i>Chile:</i>						
A la Argentina .....	—	—	—	—	2.000	1.323
A América Latina <sup>a</sup> .....	2.207	1.732	19	12	2.091	1.399
Al mundo .....	70.015	54.152	114.004	75.417	107.405	83.794
<i>Perú:</i>						
A la Argentina .....	—	—	1.749	999	500	374
A América Latina .....	—	—	1.749	999	500	374
Al mundo .....	20.888	12.363	22.734	13.184	24.152	18.479
<b>B. COBRE REFINADO EN LINGOTES</b>						
<i>Chile:</i>						
A la Argentina .....	—	—	1.000	647	—	—
A América Latina <sup>b</sup> .....	18	14	1.000	647	484	396
Al mundo .....	95.251	74.344	81.008	53.169	102.923	83.646
<b>C. COBRE EN PLANCHAS Y BARRAS</b>						
<i>Chile:</i>						
A la Argentina .....	5.450	5.163	4.475	3.181	8.568	7.759
A América Latina <sup>c</sup> .....	5.507	5.211	4.494	3.198	8.780	7.929
Al mundo .....	6.137	5.705	4.499	3.201	9.199	8.179
<i>Perú:</i>						
A la Argentina .....	700	398	1.353	710	1.000	704
A América Latina .....	700	398	1.367	718	1.000	704
Al mundo .....	700	398	2.001	1.268	4.802	3.949
<b>D. COBRE MANUFACTURADO<sup>d</sup></b>						
<i>Chile:</i>						
A la Argentina .....	5.450	5.193	4.679	3.388	10.027	8.756
A América Latina .....	6.379	5.943	4.944	4.007	10.083	8.800
Al mundo .....	6.446	5.998	7.545	5.297	13.714	11.867
<b>E. TOTALES DE LOS RUBROS ARRIBA ESPECIFICADOS</b>						
<i>Chile:</i>						
A la Argentina .....	10.900	10.356	10.154	7.216	20.595	17.838
Al Brasil .....	2.158	1.693	79	56	529	450
A América Latina .....	14.111	12.900	10.457	7.864	21.438	18.524
Al mundo .....	177.849	140.172	207.056	138.084	233.241	187.486
<i>Perú:</i>						
A la Argentina .....	700	398	3.102	1.709	1.500	1.078
A América Latina .....	700	398	3.116	1.717	1.500	1.078
Al mundo .....	21.588	12.761	24.735	14.470	28.954	22.428
<i>Total general:</i>						
A la Argentina .....	11.600	10.754	13.256	8.925	22.095	18.916
Al Brasil .....	2.158	1.693	79	56	529	450
A América Latina .....	14.811	13.298	13.573	9.581	22.938	19.602
Al mundo .....	199.437	152.933	231.791	152.554	262.195	209.914

FUENTES: Estadísticas oficiales.

<sup>a</sup> En 1953, como en años anteriores, la exportación de cobre electrolítico chileno a América Latina se destinó casi exclusivamente al Brasil.<sup>b</sup> La exportación a América Latina estuvo destinada en 1955 al Brasil y el Uruguay.<sup>c</sup> Incluye, además de la exportación a la Argentina, exportaciones al Brasil y, en menor grado, a otros países del área.<sup>d</sup> Según la estadística chilena, esta exportación de cobre manufacturado es en su casi totalidad alambre; sin embargo, hay razones para suponer que bajo esta denominación se incluye al alambroón o cobre electrolítico en varillas, que es en realidad un producto semielaborado y cuyo volumen en las exportaciones chilenas a la Argentina es bastante superior al del alambre propiamente dicho.

dólares a los niveles de paridad con el mercado internacional. Como "precio internacional base" para el cobre en lingotes (*wire-bars e ingot-bars*), se tomaría el del lingote en los Estados Unidos, resultante del promedio de las cotizaciones denominadas "cobre electrolítico-doméstico y exportación, FOB refinería" del mes anterior a la fecha en que se realicen los contratos, siempre que las cotizaciones en el mercado interno norteamericano no estuvieren reguladas por el Gobierno, en cuyo caso las dos partes establecerían de común acuerdo el procedimiento futuro. Para las demás formas de presentación del lingote —cakes, billets y cátodos— se aplicarían los recargos y descuentos admitidos en las publicaciones especializadas; y para los productos elaborados y semielaborados, los precios se cotizarían en paridad con los que rijan para iguales productos en el mercado internacional o, en su defecto, partiendo del precio del lingote obtenido en la forma antes mencionada, incrementado en los precios corrientes de transformación industrial que rijan en ese mercado para la obtención de tales productos.

Posteriormente, por cambio de notas de junio de 1955, se modificó la fórmula, conviniéndose en que el segundo año-convenio de los precios de los distintos productos de cobre debían calcularse a base del promedio de los precios del metal en los Estados Unidos y en la Bolsa de Londres. Los precios norteamericanos se determinarían conforme a la fórmula anterior, o sea promediando las cotizaciones para el "cobre electrolítico-doméstico y exportación, FOB refinería".

Puede observarse que en las listas para los dos años-convenio, el grueso de las cantidades convenidas para la exportación de cobre chileno a la Argentina corresponde a cobre semielaborado —alambón y planchón— y que las cantidades asignadas al cobre en lingotes se compensan en

*del Comercio Interlatinoamericano y sus perspectivas —Zona Sur de América Latina, (E/CN.12/304/Rev2). Publicación de las Naciones Unidas, N° de Venta: 1953,II,G.1.*

	Primer año-convenio (marzo 1954-febrero 1955) Toneladas	Segundo año-convenio (marzo 1955-febrero 1956) Toneladas
<i>Cobre en lingotes</i>		
Wire-bars (cobre electrolítico en lingotes) ..	2.000	3.000
Ingot-bars (cobre refinado a fuego, en lingotes) .....	1.000	—
<i>Cobre semielaborado</i>		
Alambón (cobre electrolítico en varillas) ..		7.500
Planchón (cobre refinado a fuego, en planchas)	17.000	9.500
<i>Cobre elaborado</i>		
Alambre para trolley ...	1.200	—
Alambre de 4,5 mm ...	1.800	3.000
Total	23.000	23.000
Valor estimado en miles de dólares .....	17.000	22.500

ambos casos con las asignadas al cobre elaborado. Esta composición de las listas se debe a que mientras la Argentina desea importar el cobre en formas primarias (lingotes), Chile prefiere venderlo en formas manufacturadas, y es así porque los dos países están interesados en proteger y estimular sus industrias de elaboración del cobre. Por lo tanto, como fórmula de transacción, se sobreentiende que las partidas de lingotes deben compensarse con un volumen igual de productos elaborados.<sup>60</sup> Como la importación de productos elaborados en cantidades crecidas resultaría perjudicial para ciertas industrias, la Argentina ha decidido importar cobre chileno de preferencia en formas semielaboradas: alambón, o sea cobre electrolítico en varillas, que se utiliza para fabricar alambre, y planchón, es decir, cobre refinado a fuego, en planchas, que son a menudo refundidas para convertirlas otra vez en lingotes e iniciar su elaboración.<sup>61</sup>

De las compras de cobre chileno efectuadas por la Argentina durante el primer año-convenio quedaba aún por entregar al comenzar el segundo (marzo de 1955), un saldo de 6.000 toneladas, que se consideró como cuota de enlace entre ambos períodos. Por ello, al establecerse las listas para el segundo año-convenio se asignó al cobre un cupo de 23.000 toneladas en el entendimiento de que en él quedaban comprendidas las 6.000 toneladas que constituirían la cuota de enlace en el tercer año-convenio. Conforme a ello y a la composición de ese cupo, el IAPI —al que se había confiado en la Argentina la importación de cobre chileno— celebró en agosto de 1955 con las firmas chilenas MADECO y FAMAE contratos de compra de 14.000 toneladas de cobre,<sup>62</sup> por un valor de 15.705.800 dólares, debiendo completarse las entregas en febrero de 1956. En abril de este año el IAPI contrató con la Chile Exploration Co. la compra de 3.000 toneladas de *wire-bars* (cobre electrolítico en lingotes), y posteriormente con MADECO y FAMAE la de las 6.000 toneladas de cobre semielaborado y elaborado<sup>63</sup> que faltaban por adquirir de los cupos estipulados en la lista para el segundo año-convenio.

Se acaba de señalar que en el curso de 1956 la Argentina ha efectuado compras de 9.000 toneladas de cobre chileno. Aunque esas compras forman parte del cupo acordado en las listas para el año-convenio marzo 1955-febrero 1956, corresponden —por lo menos 6.000 de ellas— al cupo a convenirse para el tercer año-convenio. Por consiguiente, no obstante que la validez de las listas para el segundo año-convenio ha sido prorrogada hasta el 31 de agosto de 1956, no sería de extrañar que las nuevas ventas de cobre a la Argentina contra dólares-convenio sean postergadas

<sup>60</sup> Generalmente es alambre sin revestir de 4,5 milímetros.

<sup>61</sup> Según las estadísticas chilenas, la mayor parte de las exportaciones de cobre a la Argentina está constituida por alambre, que es un producto manufacturado (véase el cuadro 30); igual ocurre con la estadística argentina de importación desde Chile. Esto parece deberse a que bajo la denominación de alambre se clasifica también al alambón, que es cobre electrolítico en varillas de 8 mm de diámetro y más, y que constituye un producto semielaborado.

<sup>62</sup> 3.960 toneladas de alambón de 8 mm, 1.500 de alambón de 12,7 mm, 6.650 de planchón y 1.890 de alambre de 4,5 mm.

<sup>63</sup> 2.040 toneladas de alambón, 2.850 de planchón y 1.110 de alambre de 4,5 mm.



hasta la terminación de nuevas listas, considerando que las 6.000 toneladas aludidas constituyen la cuota de enlace que se había estimado suficiente para cubrir las necesidades normales del intercambio mientras no se conviniere esas nuevas listas.

Bajo condiciones normales de intercambio, la venta de cobre chileno a la Argentina contra dólares-convenio parece no ofrece mayores dificultades. El lingote que Chile vende a la Argentina en esa moneda lo entregan las empresas cupríferas de la gran minería. Mediante un arreglo especial, el Gobierno de Chile acepta que esas empresas le transfieran los dólares de cuentas mencionados como si fueran dólares libres, aplicables a las obligaciones financieras que aquéllas tienen con el estado chileno, por costos de producción e impuestos. Es claro que esta operación puede realizarse sin sacrificio fiscal si el precio del dólar-convenio se mantiene al nivel del dólar genuino en el mercado cambiario chileno.<sup>64</sup>

Desde el punto de vista de la Argentina,<sup>65</sup> el interés de este país en asegurarse una fuente continua de abastecimiento de cobre en Chile obedece precisamente a que puede obtenerlo sin utilizar monedas transferibles, como tendría que hacer si recurriera a otros proveedores, sobre todo en las épocas de escasez que periódicamente atraviesa este producto. Para obtener cobre chileno en moneda de cuenta, la Argentina ha hecho algunas concesiones, tales como la de pagar un sobreprecio y ligar la adquisición de cobre en lingotes a la de cobre manufacturado, o bien aceptar productos semielaborados. El factor sobreprecio, ya tradicional, tiende a desaparecer con la aplicación en Chile de un tipo de cambio más realista para las exportaciones; pero el otro factor, o sea la condición de compensar la adquisición de lingotes con la de productos elaborados, puede llegar a constituir un obstáculo más serio, ya que la industria argentina del ramo está en condiciones de producir, a base de lingotes prácticamente todas las manufacturas y semimanufacturas de cobre y de otros metales no ferrosos que requiere su mercado interno. Así, con la concertación del acuerdo multilateral entre la Argentina y varios países europeos —Club de París— no sería aventurado pensar que, aunque el cobre chileno se ajuste al precio internacional, los usuarios argentinos prefieran adquirir lingotes de procedencia británica o belga para utilizar la capacidad instalada de la industria nacional, absteniéndose de adquirir manufacturas. A ello podría contribuir la falta de un poder comprador central en la Argentina o la no existencia de otro tipo de fórmula que permitiera al Gobierno argentino orientar las importaciones de cobre y aplicar los acuerdos relativos a la adquisición de cierta proporción de manufacturas junto con cada partida de lingotes.

Las ventas de cobre chileno al Uruguay, experimentan

<sup>64</sup> En otras palabras, Chile puede cotizar cobre a la Argentina en dólares-convenio a precios mundiales siempre que el Banco Central garantice un tipo de cambio más o menos en paridad con el del dólar genuino.

<sup>65</sup> Las necesidades normales de cobre en la Argentina se estiman en unas 25.000 toneladas, sin incluir la demanda extraordinaria a que puede dar lugar el avance de construcción de la planta siderúrgica de San Nicolás. Otras fuentes estiman que la demanda latente es del orden de 30.000 a 35.000 toneladas. La importación argentina de cobre y sus manufacturas se realiza a través del mercado oficial.

consecuencias del régimen uruguayo que no consiente otorgar permisos de importación para productos procedentes de naciones con las que su intercambio registra saldos adversos. No obstante, en algunos casos se han hecho ventas cuando se han presentado ofertas a precios competitivos dentro de licitaciones en cuyas bases se establecía que habría de preferirse la oferta de precio menor cualesquiera que fuese la moneda en que habría de cubrirse el valor o el origen del producto.

En los últimos tiempos ha habido asimismo cierta corriente de ventas de manufacturas de cobre chileno a Venezuela, aprovechando para su transporte algunos vapores holandeses que, partiendo de Chile, recalán en la Guaira.

En cuanto a las importaciones argentinas de cobre peruano en lingotes, hay posibilidades de que continúen si se mantienen las condiciones que las estimularon en 1954 y 1955. Esas compras se hicieron utilizando los cupos asignados a la zona esterlina que fueron desviados hacia el Perú por las ventajas que ofrecían las cotizaciones de este país con respecto a las del Reino Unido.

## 8. HIERRO Y ACERO

Después de alcanzar su nivel máximo en 1953, el comercio interlatinoamericano de hierro y acero descendió en forma pronunciada en 1954 y 1955. En 1953 y 1954 se limitó prácticamente a las exportaciones realizadas por Chile y en 1955 a las realizadas por Chile y el Brasil, país el último que vuelve a figurar en ese año como exportador, pero en productos distintos a los que exportaba hasta 1952. Las exportaciones chilenas tuvieron por mercado casi todos los países sudamericanos, aunque como en años anteriores, se destinaron en su mayor parte a la Argentina. El Brasil, en cambio, aparece por primera vez, en 1954 y 1955, como un comprador relativamente fuerte en hierro y acero chilenos. (Véanse los cuadros 31 y 32.)

La marcada disminución en el comercio interlatinoamericano de hierro y acero en 1954 y 1955 se debió sobre todo a la reducción en las disponibilidades exportables de Chile, a consecuencia de la notable expansión de su mercado interno. En efecto, estimulado por el auge de la industria metalúrgica nacional, etc., el mercado chileno absorbió en 1954 y 1955 un volumen de su hierro y acero bastante superior al de 1953, y superior también a las estimaciones previstas. A ello se agregó el hecho de que la producción de esos dos años fue algo menor que la programada. Se había estimado en Chile que el saldo exportable de hierro y acero sería en 1954 de alrededor de 116.000 toneladas, y a base de ese cálculo se concertaron a principios de año algunas ventas importantes a varios países, particularmente a la Argentina y el Brasil, por unas 60.000 y 26.000 toneladas, respectivamente. Los compromisos adquiridos sólo pudieron terminar de cumplirse en 1955 o a principios de 1956, pues las exportaciones efectivas sólo alcanzaron a 54.224 toneladas en 1954 y a 42.878 en 1955.<sup>66</sup>

Esta reducción en las disponibilidades exportables de Chile

<sup>66</sup> Datos de la Compañía de Acero del Pacífico (CAP); los derivados de las estadísticas de comercio exterior de Chile señalan una exportación de productos de hierro y acero (excluyendo ferroaleaciones) de 58.524 toneladas en 1954 y de 42.316 en 1955. (Véase el cuadro 31.)

## Cuadro 31

CHILE: EXPORTACIONES DE HIERRO Y ACERO A AMERICA LATINA<sup>a</sup>

(Volumen en toneladas, valor en miles de dólares)

Destino	1953		1954		1955		Primer semestre 1956	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
<b>A. ARRABIO (hierro en lingotes para fundición)</b>								
A la Argentina	12.086	1.012	—	—	—	—	—	—
A América Latina	12.161	1.019	—	—	—	—	—	—
Al mundo	12.161	1.019	—	—	—	—	—	—
<b>B. FERROALEACIONES<sup>b</sup></b>								
A la Argentina	2.351	1.345	2.157	639	—	—	...	...
Al Perú	104	20	—	—	155	18	...	...
Al Uruguay	104	25	231	46	79	13	...	...
A América Latina	2.559	1.390	2.388	685	234	31	...	...
Al mundo	3.036	1.478	6.164	1.192	8.030	1.101	...	...
<b>C. BARRAS, PERFILES Y FLEJES<sup>c</sup></b>								
A la Argentina	2.144	402	—	—	—	—	—	—
Al Brasil	—	—	12.358	1.215	5.239	576	249	28
A Bolivia	138	13	85	8	1.772	212	1.757	213
Al Perú	11.651	987	3.369	256	5.177	475	3.923	485
Al Uruguay	444	46	3.170	259	300	26	260	26
A Colombia	3.504	294	178	16	1.493	163	—	—
Al Ecuador	3.136	290	1.857	161	401	39	233	26
A América Latina <sup>d</sup>	21.875	2.104	21.244	1.934	14.473	1.502	7.422	876
Al mundo	21.875	2.104	21.303	1.938	17.521	1.757	9.831	1.128
<b>D. PLANCHAS<sup>e</sup></b>								
A la Argentina	54.270	13.283	31.634	6.853	17.768	2.533	4.067	650
Al Brasil	—	—	3.320	427	4.528	649	31	7
A Bolivia	110	13	119	23	31	4	—	—
Al Perú	200	43	388	59	1.372	205	196	35
Al Uruguay	32	5	1.016	147	—	—	8	1
A Colombia	294	60	695	133	—	—	3.161	448
Al Ecuador	438	92	49	8	70	9	150	20
A América Latina <sup>f</sup>	55.344	13.496	37.221	7.650	23.769	3.400	8.037	1.215
Al mundo	55.344	13.496	37.221	7.650	24.795	3.514	16.732	2.256
<b>E. TOTALES</b>								
A la Argentina	70.851	16.042	33.791	7.492	17.768	2.533	4.067	650
Al Brasil	—	—	15.678	1.642	9.767	1.225	280	35
A Bolivia	248	26	204	31	1.803	216	1.757	213
Al Perú	11.955	1.050	3.757	315	6.704	698	4.119	520
Al Uruguay	655	82	4.417	452	379	39	268	28
A Colombia	3.798	354	873	149	1.493	163	3.161	448
Al Ecuador	3.574	382	1.906	169	471	48	383	46
A América Latina	91.939	18.009	60.853	10.269	38.476	4.933	15.459	2.092
Al mundo	92.436	18.097	64.688	10.780	50.346	6.372	26.563	3.384

FUENTES: Estadística del Comercio Exterior de Chile. Para 1956, datos de la Compañía de Acero del Pacífico.

<sup>a</sup> Fuera de los rubros especificados en este cuadro, Chile realiza a otros países latinoamericanos exportaciones esporádicas y por lo general reducidas de hojalata (que fueron relativamente importantes en 1953), alambrión y productos derivados de las barras, cañerías y estructuras metálicas. También realiza exportaciones, aunque de mucho mayor valor, de subproductos de la industria del hierro y acero (carbunante y coque-cillo), con destino a la Argentina.

<sup>b</sup> Principalmente ferromanganeso y cantidades menores de ferrosilicio.

<sup>c</sup> La mayor parte de este grupo consiste en hierro o acero en barras redondas.

<sup>d</sup> Incluye una exportación de poca monta y decreciente a Panamá, 1.000 toneladas de palanquilla a Cuba en el primer semestre de 1956.

<sup>e</sup> Planchas lisas sin revestir en su gran mayoría; incluye cantidades menores de planchas galvanizadas.

<sup>f</sup> Incluye, en el primer semestre de 1956, una exportación de 424 toneladas de planchas gruesas a Cuba.

Cuadro 32

## BRASIL: EXPORTACIONES DE HIERRO Y ACERO A AMERICA LATINA\*

(Volumen en toneladas, valor en miles de dólares)

Destino	1953		1954		1955	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
A. FERROALEACIONES <sup>b</sup>						
A la Argentina .....	—	—	—	—	100	45
A América Latina .....	—	—	—	—	100	45
Al mundo .....	—	—	—	—	100	45
B. BARRAS, PERFILES Y FLEJES <sup>c</sup>						
A la Argentina .....	—	—	—	—	11.851	1.425
A América Latina .....	—	—	—	—	11.851	1.425
Al mundo .....	—	—	—	—	11.851	1.425
C. TOTALES						
A la Argentina .....	—	—	—	—	11.951	1.470
A América Latina .....	—	—	—	—	11.951	1.470
Al mundo .....	—	—	—	—	11.951	1.470

FUENTE: Estadística brasileña de exportación.

<sup>a</sup> Además de los rubros especificados, la estadística brasileña registra una exportación de casi 21.000 toneladas de hierro para fundición al Reino Unido en 1955. No hubo exportación de este ni de otros productos de hierro y acero en 1953 y 1954.

<sup>b</sup> La exportación de 1955 consiste en ferrosilicio. En 1951 y 1952 el Brasil exportó cantidades considerables de ferroaleaciones (sobre todo ferromanganeso y en menor cuantía ferrosilicio) a la Argentina.

<sup>c</sup> La estadística brasileña registra la exportación a la Argentina en 1955 bajo el rubro de "Ángulos, perfiles y otras formas de hierro y acero para estructuras", en tanto que la estadística argentina registra una importación de 9.300 toneladas de hierro en lingotes para laminación, procedente del Brasil.

afectó particularmente a las exportaciones a la Argentina, que constituye el principal mercado exterior para el hierro y acero chilenos. En las ventas a la Argentina influyeron además otros factores, en especial la política de diversificación de mercados que parece haber seguido Chile y que contribuyó a que dichas exportaciones disminuyeran bastante más que el total de la exportación chilena de hierro y acero. En 1953 las ventas de estos productos a la Argentina superaron las 70.000 toneladas (casi dos veces y media las exportaciones de 1951 y 1952), bajo el estímulo de un fuerte saldo exportable chileno y de un régimen de permiso automático de importación en la Argentina. Este país suspendió dicho régimen en septiembre de ese año, quedando sin efecto otras ventas que Chile había hecho ya por 60.000 toneladas a firmas del ramo. Hasta marzo de 1954, cuando se concertó el convenio comercial argentino-chileno,<sup>67</sup> no se

<sup>67</sup> En la lista C-1 anexa a ese Convenio —productos chilenos exportables a la Argentina sin permiso de cambio— se incluyeron productos de hierro y acero por 100.000 toneladas por valor de 17,4 millones de dólares (más 100.000 dólares de hojalata). Para el segundo año-convenio el volumen estimado de los productos de hierro y acero se redujo a 60.000 toneladas por valor de 10 millones de dólares (incluyendo contratos pendientes de aproximadamente 34.000 toneladas por valor de 6 millones de dólares).

Por otra parte, en una nota reversal de febrero de 1954, la Argentina acordó adquirir 14.981 toneladas de chapas de acero a un precio medio de 321,83 dólares la tonelada CIF y otras 45,019 toneladas también de chapas de acero a un precio medio de 147,86 dólares la tonelada; este compromiso se formalizó con la compra hecha por el IAPI a la CAP en el mes siguiente. Es de observar que el mayor precio para las 14.981 toneladas mencionadas en primer término se fijó a fin de compensar la diferencia producida por el ajuste en el precio de una venta de trigo de la Argentina a Chile. Era patente el propósito de parear las ventas de

pudo contratar otra operación. Esta vez Chile vendió al IAPI —que se constituyó en el único importador argentino de hierro y acero— unas 56.500 toneladas de chapas (a las que se agregaban saldos pendientes del año anterior de aproximadamente 5.500 toneladas, a entregar hasta el 30 de abril de 1955. En el curso de 1954 se entregaron al IAPI unas 27.600 toneladas y unas 17.500 más durante 1955,<sup>68</sup> restando por entregar algo más de 15.000 en 1956. En otras palabras, todas las exportaciones chilenas de hierro y acero a la Argentina hechas en 1954, 1955 y en lo que va de 1956, corresponden a las ventas hechas al IAPI en marzo de 1954.

Los productos vendidos por Chile a la Argentina según ese contrato fueron casi exclusivamente del laminador de planchas: planchas gruesas y planchas delgadas, recocidas o decapadas, más o menos en iguales cantidades. Se incluyeron también unas 4.000 toneladas de planchones, y unas 100 de hojalata.<sup>69</sup> En cambio, ha desaparecido la exportación de lingotes para fundición (arrabio) que realizara Chile a la Argentina y a otros países de 1951 a 1953 por cantidades superiores al millón de dólares anuales, cuando

trigo argentino a Chile con las de hierro y acero chilenos a la Argentina, pues se fijó el mismo valor a ambos productos en las listas respectivas. Este propósito, sin embargo, no se mantuvo posteriormente.

<sup>68</sup> Datos de la CAP, que difieren en algunos casos de los derivados de las estadísticas chilenas de exportación (Véase el cuadro 31).

<sup>69</sup> Además, Chile ha estado realizando desde 1951 exportaciones a la Argentina de carburante y coquecillo, subproductos de la industria siderúrgica (la denominación de "carburantes" se refiere en realidad a aceites como benzol, tuluol y xilol, obtenidos del carbón). El valor de esas exportaciones subió de 450.000 dólares en 1952 a 600.000 en 1953 y a 865.000 en 1954, para descender a 590.000 en 1955.

la acerería no podía absorber aún toda su producción. En cuanto a la hojalata, las exportaciones chilenas a la Argentina, que adquirieron bastante importancia en 1952 y 1953, se redujeron bruscamente en 1954 y cesaron en 1955, ante el incremento de la demanda interna que provocó el desarrollo de la industria chilena de conservas.

Ya se dijo que el Brasil aparece en 1954 por primera vez como importador de hierro y acero de Chile, país que en dicho año desplazó hacia ese mercado parte de las exportaciones que hacía antes a la Argentina, a través de una venta de 26.000 toneladas formalizada en 1954. De esa cantidad se embarcaron unas 15.700 toneladas en ese año y 9.800 en 1955, quedando aproximadamente 500 toneladas a entregar en 1956. El acero vendido al Brasil consiste en su mayor parte en productos del laminador de barras —principalmente barras redondas, y en forma secundaria ángulos y otros— pero incluye también planchas gruesas y delgadas y productos semiterminados: planchones, llantones y palanquillas.

Los envíos chilenos a los demás países sudamericanos —en general, salvo algunos altibajos— se vieron afectados en 1954 y 1955 por la ya mencionada escasez de disponibilidades exportables. Con la mayoría de ellos, Chile se limitó a efectuar las ventas indispensables para mantener el mercado, o a entregar ventas concertadas en 1954. Cabe mencionar que en noviembre de 1954 se firmó un convenio entre exportadores chilenos y Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos, consistente en intercambiar 3.000 toneladas de acero (particularmente barras redondas para construcción) por 15 millones de litros de gasolina boliviana, por valor de 0,5 millones de dólares. Esto permitió aumentar considerablemente las exportaciones de productos de acero a Bolivia en 1955, que alcanzaron a cerca de 2.000 toneladas. Con el Uruguay, como en años anteriores, se continuó el intercambio de acero por dolomita. En 1954 Chile hizo una compra de dolomita uruguaya por 500.000 dólares, a recibir en el curso de ese año y de 1955, entregando en cambio cerca de 4.200 toneladas de productos de acero en 1954 y unas 1.400 en 1955.

Las exportaciones chilenas de ferroaleaciones a América Latina —la mayoría consistente en ferromanganeso— luego de alcanzar un apreciable nivel en 1953 y 1954 gracias a ventas hechas a la Argentina, se redujeron a niveles mínimos en 1955, debido a la menor necesidad de importación de ese país.

Aparte de las exportaciones chilenas, debe mencionarse la realizada por el Brasil a la Argentina en 1955 (véase el cuadro 32), aunque esto posiblemente no signifique aún la reaparición del Brasil como abastecedor habitual de hierro y acero para el resto de América Latina. El Brasil vendió en 1951 y 1952 cantidades más o menos considerables de ferroaleaciones y arrabio a la Argentina, pero el desarrollo de su industria del acero absorbió toda la producción respectiva. Las necesidades de su mercado interno, impiden al Brasil convertirse en exportador habitual de productos semiterminados y terminados de acero. Parece probable que esa situación persista por varios años.

Las exportaciones chilenas de productos de hierro y acero al resto de América Latina en los primeros seis meses de 1956 mantuvieron, aunque con menor intensidad, la ten-

dencia declinante observada en los dos años anteriores. (Véase el cuadro 31.) Las entregas hechas en esos seis meses corresponden en su mayoría a ventas efectuadas en 1954 y 1955. Cabe señalar que, a consecuencia en parte de la política de diversificación de mercados seguida por Chile con mayor vigor desde los últimos meses de 1955, la proporción del total de sus exportaciones de hierro y acero destinada a América Latina ha disminuído a sólo 60 por ciento, frente a casi el 100 por ciento que representaba en 1953 y 1954. En otras palabras, la mayor parte de las nuevas ventas hechas en el curso de 1956 lo fueron a mercados no latinoamericanos, en particular a los Estados Unidos, el Canadá y el Reino Unido. Sin embargo, se registró una venta de casi 1.500 toneladas a un nuevo mercado latinoamericano: Cuba.

En la actualidad y desde hace varios meses, las disponibilidades exportables de hierro y acero están experimentando en Chile un aumento más o menos considerable, ante la contracción del mercado interno y el aumento de la producción. Esta última se estima que alcanzará en 1956 cifras máximas en casi todos los renglones. Sin embargo, la realización de nuevas ventas a los dos mercados más importantes en los dos años anteriores, la Argentina y el Brasil, puede verse afectada en alguna medida por la posibilidad de que se puedan presentar dificultades en la liquidación de las divisas-convenio respectivas, o de que se produzca una baja en la cotización de éstas, dado que en el intercambio con aquellos países parece existir en el curso del presente año un fuerte desequilibrio en favor de Chile. Además, las importaciones argentinas de hierro y acero, realizadas anteriormente en su mayor parte por el IAPI, han vuelto a quedar en manos de cooperativas y de firmas privadas, que dentro del nuevo régimen cambiario argentino pueden realizar sus compras tanto en cualquiera de los países europeos miembros del Club de París, como en Japón o en Chile, dentro del límite de una cuota general fijada por las autoridades argentinas. Así, la exportación chilena encuentra ahora en ese país un mercado de mayor competencia de precios que bajo el régimen cambiario anterior. Por su parte, las ventas al Brasil se resienten por la necesidad de cotizar a ese mercado a precios más elevados que a otros, para compensar el menor valor del dólar-convenio chileno-brasileño.

A base de cotizaciones competitivas, la exportación de hierro y acero chilenos a la Argentina y el Brasil podría alcanzar niveles superiores a los de los últimos dos años. En efecto, ambos países constituyen mercados atractivos, tanto por el volumen de sus necesidades de importación —que se mantendrán a niveles altos por mucho tiempo aún, si es que no en forma permanente— como por su proximidad. En cierto modo puede considerarse que el Brasil y sobre todo la Argentina son el mercado natural para las exportaciones chilenas de hierro y acero. El mercado argentino está por ahora interesado en chapas (en particular delgadas) y el mercado brasileño en barras redondas. Chile podría colocar en esos mercados todo su excedente exportable de ambos productos, excedente que existe (sobre todo en chapas) en condiciones normales de producción y demanda en el mercado interno. Ese excedente se incrementará cuando comience a funcionar, a principios de 1958, el laminador semicontinuo de planchas que está instalando

la CAP, en el que se laminarán también los flejes, permitiendo así aumentar también la producción de barras. Entre tanto, al haberse triplicado en el presente año la producción del alto horno de Corral, Chile ha vuelto a contar con un saldo exportable de arrabio, del orden de las 15.000 toneladas, 10.000 de las cuales se han colocado ya en el Japón. La situación persistirá por algún tiempo y hace posible reiniciar la exportación de ese producto a la Argentina.

Con Bolivia es más serio aún que con los dos países antes mencionados el problema que plantea el desequilibrio del intercambio, en favor de Chile, y por lo tanto la posibilidad de que no se encuentre forma de disponer de los dólares-convenio. El acuerdo de trueque de gasolina por acero funcionó bien, pero fue una operación —liquidada ya a comienzos de 1956— convenida por una sola vez y Chile no parece interesado en nuevas operaciones de ese tipo. Sin embargo, de construirse el oleoducto proyectado hasta Arica y si Chile se convierte en comprador de petróleo boliviano, la situación puede modificarse sustancialmente, pues Bolivia ofrecerá un mercado de interés para el hierro y acero chilenos.

Las ventas de hierro y acero al Uruguay están limitadas casi a la posibilidad de hacer pareos con la dolomita, ya que el Uruguay concede habitualmente permisos de importación sólo de aquellos países que compran sus productos. Por el momento se están liquidando ventas hechas con anterioridad, pero podrían realizarse nuevas operaciones con entregas de parte de Chile a largo plazo. Debe señalarse de otro lado que las necesidades de dolomita uruguaya están disminuyendo en Chile al utilizarse más la dolomita nacional.

Con Colombia existe un problema similar al del inter-

cambio con el Uruguay, ya que una disposición del Gobierno colombiano limita las importaciones procedentes de países con los que Colombia tiene saldo comercial desfavorable. Antes de esa medida, Chile vendió 3.000 toneladas de planchas gruesas para el acueducto municipal de Bogotá, que fueron entregadas en la primera mitad de 1956. Por lo demás, se estima que, a pesar de la producción de la planta siderúrgica de Paz del Río, Colombia puede seguir constituyendo un mercado para ciertos productos chilenos de acero. En cambio, la demanda peruana de hierro y acero de Chile habitualmente la más importante en América Latina después de la Argentina (y el Brasil en 1955) es posible que disminuya con el funcionamiento de la planta siderúrgica de Chimbote, que ha iniciado su producción a principios de agosto de 1956.

En general puede concluirse que las posibilidades de un mayor intercambio de hierro y acero entre los países latinoamericanos deben considerarse principalmente al presente y por varios años más, en términos de exportaciones chilenas a los demás países. Aparte de los problemas específicos señalados, esas exportaciones dependen de las disponibilidades exportables que haya en Chile y de la mayor o menor facilidad con que este país pueda lograr mercados para su hierro y acero fuera de América Latina. De modificarse sustancialmente la situación de escasez de saldos exportables que ha predominado desde principios de 1954 a principios de 1956, el problema para la industria siderúrgica chilena puede ser no ya tanto ampliar su capacidad como colocar sus excedentes de producción. El mercado lógico y posiblemente menos aleatorio para esos excedentes sería el constituido por los demás países de América Latina sobre todo los sudamericanos.

Cuadro 33

## AMERICA LATINA: PRODUCTOS EXPORTADOS A AMERICA LATINA

(Valores FOB en miles de dólares)

Productos	Promedio 1934-38			Promedio 1946-51			1953			1954			1955		
	Toneladas	Valor	Por- cien- to	Toneladas	Valor	Por- cien- to	Toneladas	Valor	Por- cien- to	Toneladas	Valor	Por- cien- to	Toneladas	Valor	Por- cien- to
Total general .....		112.791	100,0		580.696	100,0		720.428	100,0		696.700	100,0		737.200	100,0
Total productos tabulados .....		92.671	81,9		496.736	85,3		671.275	93,2		648.418	93,0		684.056	92,8
I. Alimentos .....		67.596	59,8		276.067	47,6		372.718	51,7		349.141	50,1		329.930	44,8
Arroz sin cáscara .....	19.451	921	0,8	62.191	10.728	1,8	17.735	3.891	0,5	28.311	4.741	0,7	29.431	3.589	0,5
Azúcar refinada y sin refinar .....	167.354	4.139	3,7	343.605	43.728	7,5	416.773	34.667	5,0	358.371	27.609	4,0	419.666	32.880	4,5
Carnes enfriadas <sup>a</sup> .....	6.670 <sup>b</sup>	597	0,5	12.879	4.850	0,8	10.724	5.882	0,8	17.215	9.274	1,3	11.187	7.312	1,0
Conservas:															
carne .....	11.067 <sup>c</sup>	2.144	1,9	7.350	4.487	0,8	2.276	2.039	0,3	861	836	0,1	1.086	1.190	0,2
frutas .....	357	39	0,0	776	717	0,1	450	313	0,0	287	198	0,0	1.407	555	0,1
leche .....	572	74	0,1	435	310	0,1	138	222	0,0	1.901	2.120	0,3	1.851	2.383	0,3
legumbres .....	372	47	0,0	1.047	1.249	0,2	83	68	0,0	858	685	0,1	600	521	0,1
pescado .....	88	18	0,0	1.105	589	0,1	507	270	0,0	630	370	0,0	475	354	0,0
Estimulantes:															
cacao .....	8.791	1.175	1,0	14.322	7.779	1,3	20.231	12.479	1,7	16.454	19.801	2,8	17.987	13.692	1,9
café .....	26.542	4.285	3,8	50.900	23.957	4,1	44.282	47.121	6,5	42.580	62.581	9,0	42.380	40.110	5,5
té .....	0,6	0,2	0,0	323	341	0,1	504	596	0,1	188	221	0,0	215	308	0,0
yerba mate .....	67.111	4.685	4,2	53.394	8.799	1,5	36.079	8.366	1,2	52.099	15.195	2,2	55.921	14.735	2,0
Frijoles .....	15.007	729	0,6	14.930	2.648	0,5	6.669	1.028	0,2	5.040	668	0,1	9.644	1.380	0,2
Frutas:															
frescas .....	206.414	3.617	3,2	226.130	22.113	3,8	287.618	35.741	5,0	321.853 <sup>d</sup>	31.867 <sup>d</sup>	4,6	328.929	36.783	5,0
secas .....	4.492	758	0,7	5.412	2.756	0,5	5.068	5.652	0,8	3.916	2.072	0,3	4.925	3.015	0,4
Ganado:															
ovino .....	29.239 <sup>e</sup>	1.193	1,1	24.440	3.849	0,7	5.469	1.286	0,2	8.233	2.713	0,4	3.412	1.283	0,2
porcino .....	159	33	0,0	4.670	977	0,2	2.666	1.005	0,1	2.136	913	0,1	1.900	415	0,0
vacuno .....	78.901 <sup>f</sup>	4.114	3,6	142.768	21.680	3,7	50.114	15.350	2,1	39.518	12.047	1,7	39.936	8.274	1,1
Aceites y grasas comestibles:															
aceites .....	289	39	0,0	8.570	4.694	0,8	21.006	9.584	1,3	5.129 <sup>g</sup>	2.651 <sup>g</sup>	0,4	1.616	743	0,1
grasas .....	1.576	244	0,2	5.228	3.273	0,6	11.359	8.875	1,2	12.160	7.504	1,1	5.782 <sup>h</sup>	3.934 <sup>h</sup>	0,5
mantequilla .....	248	89	0,1	1.803	1.534	0,3	1.348	2.199	0,3	2.553	3.370	0,5	1.344	1.438	0,2
Malta .....	6.034	352	0,3	19.231	3.453	0,6	22.202	3.780	0,5	15.856	3.355	0,5	27.319	8.708	1,2
Quesos .....	303	91	0,1	1.723	1.237	0,2	1.554	1.697	0,2	1.708	1.386	0,2	1.652 <sup>i</sup>	1.735 <sup>i</sup>	0,2
Sal .....	15.361	91	0,1	22.573	346	0,1	11.325	226	0,0	24.673	472	0,1	25.059	470	0,1
Tabaco en rama .....	7.669	1.611	1,4	9.194	5.667	1,0	5.355	4.131	0,6	5.174	3.158	0,5	2.184 <sup>j</sup>	1.780 <sup>j</sup>	0,2
Tabaco preparado:															
cigarros .....	13	119	0,1	402	474	0,1	891	541	0,1	987	567	0,1	—	— <sup>k</sup>	0,0
cigarrillos .....	15	35	0,0	22	100	0,0	18	82	0,0	14	61	0,0	1 <sup>l</sup>	1 <sup>l</sup>	0,0
Trigo .....	1.094.120	32.929	29,2	781.735	85.380	14,7	1.423.315	152.398	21,2	1.277.976	101.881	14,6	1.690.597	121.972	16,5
Maíz .....	5.906	105	0,1	27.242	1.664	0,3	50.467	3.785	0,5	12.090	837	0,1	5.747 <sup>m</sup>	426 <sup>m</sup>	0,1
Harina de trigo .....	70.870	3.145	2,8	36.572	5.500	0,9	55.560	9.010	1,3	195.724	29.271	4,2	142.687	19.660	2,7
Vinos .....	1.254	83	0,1	3.854	735	0,1	664	140	0,0	1.000	348	0,0	783	207	0,0
Licores .....	772	93	0,1	893	453	0,1	278	215	0,0	344	193	0,0	161	77	0,0

(Continuación del cuadro 33)

Productos	Promedio 1934-38			Promedio 1946-51			1953			1954			1955		
	Toneladas	Valor	Por- cien- to	Toneladas	Valor	Por- cien- to	Toneladas	Valor	Por- cien- to	Toneladas	Valor	Por- cien- to	Toneladas	Valor	Por- cien- to
2. Materias primas .....		10.457	9,1		109.116	18,6		126.110	17,5		116.609	16,7		149.935	20,3
A. Agropecuarias: .....		8.967	7,8		83.667	14,3		85.830	11,1		91.327	13,1		122.997	16,6
Algodón en rama .....	2.986	773	0,7	30.551	19.945	3,4	40.184	28.183	3,9	25.286	19.352 <sup>u</sup>	2,8	42.483	33.014	4,5
Cueros:															
en bruto .....	10.044 <sup>o</sup>	1.862	1,7	4.362	2.163	0,4	4.363	2.658	0,4	10.001	7.096	1,0	11.606	5.892	0,8
curtidos .....	38	70	0,1	1.422	2.863	0,5	624	1.701	0,2	725	1.613	0,2	288	1.102	0,2
Fibras vegetales <sup>p</sup> .....	709	116	0,1	5.880	2.328	0,4	3.460	1.549	0,2	5.824	2.117	0,3	2.666 <sup>q</sup>	789 <sup>q</sup>	0,1
Lanas:															
sucias .....	1.258	503	0,4	1.476	1.740	0,3	859	1.033	0,1	294	365	0,1	91	217	0,0
lavadas .....	944	617	0,5	2.221	3.594	0,6	1.000	2.810	0,4	1.089	3.360	0,5	858	2.204	0,3
Celulosa y pasta mecánica .....	—	—	—	200	26	0,6	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Quebracho .....	10.407	1.290	1,1	18.350	3.445	0,6	19.807	4.620	0,6	19.067	4.566	0,7	19.634	4.527	0,6
Semillas oleaginosas <sup>r</sup> .....	34.473	1.290	1,1	6.397	1.352	0,2	13.115	2.362	0,3	978	469	0,1	4.771	991	0,1
Tagua .....	3.578	47	0,0	2.354	168	0,0	590	54	0,4	493	34	0,0	1.170	124	0,0
Madera:															
en bruto y semielaborada <sup>s</sup> .....	221.503	2.926	2,6	731.414	43.756	7,5	657.697	39.583	5,5	685.748	51.615	7,4	828.497	73.192	9,9
elaborada <sup>t</sup> .....	314	9	0,0	6.056	1.689	0,3	1.626	237	0,0	2.203	297	0,0	2.270	302	0,0
postes <sup>u</sup> .....	3.274	31	0,0	20.168	392	0,1	16.955	314	0,0	1.389	124	0,0	2.027	178	0,0
durmientes <sup>v</sup> .....	7.115	28	0,0	9.934	206	0,0	12.615	726	0,1	4.567	319	0,0	12.952	307	0,0
B. Mineras:		1.490	1,3		25.449	4,5		40.280	5,6		25.282	3,6		27.096	3,7
Amianto o asbesto .....	1	0,4	0,0	52	11	0,0	361	95	0,0	47	8	0,0	—	—	—
Azufre .....	10.273	203	0,2	6.283	316	0,1	19.487	3.590	0,5	539	64	0,0	9.970	355	0,0
Cemento .....	1.215	20	0,0	35.653	968	0,2	63.443	1.619	0,2	30.282	628	0,1	29.806	638	0,1
Cobre:															
minerales .....	—	—	—	14	7	0,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—
electrolítico en lingotes .....	547	129	0,1	11.767	5.019	0,9	2.207	1.732	0,2	1.768	1.011	0,1	2.791	1.989	0,3
electrolítico en palanquilla .....	—	—	—	6.864	3.775	0,7	—	—	—	—	—	—	—	—	—
standard o blister en lingotes .....	—	—	—	872	260	0,0	163	30	0,0	190	152	0,0	—	—	—
refinado o refundido .....	—	—	—	799	393	0,1	18	14	0,0	1.000	647	0,1	484	396	0,0
barras, planchas, recortado .....	84	24	0,0	1.813	1.271	0,2	6.207	5.609	0,8	5.861	3.916	0,6	9.780	8.633	1,2
Estaño:															
barras y lingotes .....	114	99	0,1	164	259	0,0	231	338	0,0	—	—	—	—	—	—
Hierro y acero:															
arrabio .....	—	—	—	25.158	2.180	0,4	14.723	2.409	0,3	2.421	687	0,1	872	163	0,0
barras, perfiles y flejes .....	—	—	—	1.872	211	0,0	21.876	2.105	0,3	21.247	1.936	0,3	26.359	2.931	0,4
planchas y metal desplegado .....	—	—	—	409	56	0,0	55.364	15.500	1,9	37.222	7.652	1,1	23.769	3.400	0,5
formas diversas .....	—	—	—	5	3	0,0	5	1	0,0	—	—	—	—	—	—
hojalata .....	—	—	—	—	—	—	1.504	397	0,1	107	24	0,0	—	—	—
Plomo:															
mineral y concentrados .....	3.656	257	0,2	2.154	353	0,1	7.155	1.291	0,2	—	—	—	—	—	—
barras y lingotes .....	3.556	310	0,3	15.754	4.417	0,8	4.790	1.199	0,2	4.751	1.220	0,2	1.707	482	0,1
Fertilizantes .....	17.495 <sup>u</sup>	432 <sup>v</sup>	0,4	150.315	5.183	0,9	114.893	5.330	0,7	110.401	4.978	0,7	140.027	6.856	0,9
Zinc:															
minerales y concentrados .....	—	—	—	268	24	0,0	20	4	0,0	—	—	—	—	—	—
barras y lingotes .....	128	16	0,0	2.389	743	0,1	4.776	1.017	0,1	9.536	1.808	0,3	5.450	1.253	0,2

## (Continuación del cuadro 33)

Productos	Promedio 1934-38			Promedio 1946-51			1953			1954			1955		
	Toneladas	Valor	Por- cien- to	Toneladas	Valor	Por- cien- to	Toneladas	Valor	Por- cien- to	Toneladas	Valor	Por- cien- to	Toneladas	Valor	Por- cien- to
3. Combustibles		13.624	12,2		63.453	10,9		151.892	21,1		162.057	23,3		182.124	24,7
Carbón	58.241	282	0,3	87.653	1.791	0,3	35.726	490	0,1	36.645	551	0,1	65.815	1.332	0,2
Petróleo y derivados	918.776	13.342	11,9	3.629.524	61.662	10,6	7.109.749	151.402	21,0	7.387.200	161.506	23,2	8.613.310	180.792	24,5
crudo o en bruto	375.031	4.381	3,9	1.629.142	24.804	4,3	3.082.256	58.994	8,2	3.259.205	67.994	9,8	4.785.446	99.064	13,4
gasolina para aviación	132.929	3.095	2,7	258.632	9.118	1,6	123.736	4.644	0,6	—	—	—	—	—	—
gasolina común	50.851	1.616	1,4	193.451	6.365	1,1	1.135.596	44.087	6,1	1.079.786	42.903	6,1	630.840	23.646	3,2
kerosene	50.766	1.025	0,9	48.234	1.208	0,2	113.350	3.215	0,4	191.801	5.253	0,7	295.755	10.148	1,4
petróleo diesel	13.890	183	0,2	358.461	6.057	1,0	928.642	21.004	2,9	977.857	22.217	3,2	1.171.252	26.173	3,5
combustóleo	285.988	2.527	2,2	1.134.374	13.622	2,3	1.690.515	17.998	2,5	1.848.438	22.087	3,2	1.694.356	20.520	2,8
aceites y grasas minerales	4.872	434	0,4	2.295	343	0,1	9.798	446	0,1	8.331	569	0,1	3.207	482	0,1
asfalto	4.439	80	0,1	3.451	84	0,0	25.856	1.014	0,1	21.782	483	0,1	30.138	667	0,1
otros derivados	10	1	0,0	1.484	61	0,0	—	—	—	—	—	—	2.316	92	0,0
4. Manufacturas		994	0,8		48.100	8,0		20.555	2,9		20.611	2,9		22.067	3,0
Cobre:															
alambres	—	—	—	1.677	1.077	0,2	6.377	5.939	0,8	4.714	3.814	0,5	10.053	8.779	1,2
cañerías	—	—	—	243	186	0,0	8	8	0,0	235	196	0,0	30	23	0,0
otras manufacturas	8	8	0,0	446	585	0,1	2	3	0,0	2	3	0,0	9	28	0,0
Hierro y acero:															
alambrón y productos derivados, barras <sup>w</sup>				202	61	0,0	3	3	0,0	—	—	—	—	—	—
rieles y accesorios para ferrocarril				1.717	88	0,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—
estructuras metálicas				724	440	0,1	—	—	—	5	1	0,0	73	4	0,0
cañerías <sup>v</sup>				3.774	862	0,1	82	41	0,0	196	85	0,0	634	165	0,0
Hilados:															
algodón	154	109	0,1	1.661	5.995	1,0	75	198	0,0	30	47	0,0	161	498	0,1
lana	18	24	0,0	502	2.590	0,4	617	3.758	0,5	810	4.761	0,7	730	4.859	0,7
lino	4	5	0,0	108	264	0,0	101	419	0,0	65	163	0,0	125	385	0,1
Papeles y cartones	66	24	0,0	780	232	0,0	218	711	0,1	1.100	282	0,1	455	189	0,0
Productos farmacéuticos	237	211	0,2	1.702	4.545	0,8	—	2.532	0,4	1.914	3.418	0,5	1.427 <sup>x</sup>	3.253 <sup>x</sup>	0,4
Sacos de fibras duras <sup>y</sup>	1.068	199	0,2	291	134	0,0	204	68	0,0	238	86	0,0	132	67	0,0
Tejidos:															
algodón	382	371	0,3	7.609	29.110	5,0	1.839	3.886	0,5	2.098	4.353	0,6	1.484	3.574	0,5
lana	16	39	0,0	119	1.093	0,2	10	40	0,0	5	42	0,0	40	243	0,0
rayón	3	4	0,0	386	838	0,1	1.874	2.949	0,4	2.172	3.360	0,5	— <sup>z</sup>	— <sup>z</sup>	— <sup>z</sup>

FUENTE: Estadísticas oficiales de comercio exterior.

<sup>a</sup> Incluye: vacuna, ovina, porcina, aves, menudencias.<sup>b</sup> 6.433 ton. exportadas por Brasil a Uruguay que este país no registra en sus estadísticas de importación.<sup>c</sup> 7.886 ton. exportadas por Brasil a Uruguay que este país no registra en sus estadísticas de importación.<sup>d</sup> No incluye Paraguay.<sup>e</sup> 28.048 ton. exportadas por Argentina a Chile. Este último país registra una importación desde Argentina de sólo 19.207.<sup>f</sup> 32.891 ton. exportadas por Uruguay a Brasil. Este último país registra una importación de sólo 8.144 ton. desde Uruguay.<sup>g</sup> No incluye a Paraguay.<sup>h</sup> No incluye a Honduras.<sup>i</sup> No incluye a Honduras.<sup>j</sup> No incluye a Honduras.<sup>k</sup> No hay datos de Cuba y Honduras.<sup>l</sup> No hay datos de Cuba.<sup>m</sup> No incluye a Honduras.<sup>n</sup> No incluye a Paraguay.<sup>o</sup> 6.203 ton. exportadas por Brasil a Uruguay, que este último país no registra en sus estadísticas de importación.<sup>p</sup> Incluye: yute, cáñamo, lino, henequén, sisal.<sup>q</sup> No incluye a Cuba.<sup>r</sup> Incluye: maní, copra, palma, algodón, soya, ajonjolí, girasol.<sup>s</sup> Incluye exportaciones de postes y durmientes de Centroamérica.<sup>t</sup> Incluye sólo exportaciones de Sudamérica.<sup>u</sup> Cifras de importaciones.<sup>v</sup> Estimada.<sup>w</sup> Incluye: alambres, clavos, pernos, tuercas, tornillos y remaches.<sup>x</sup> No incluye a Cuba.<sup>y</sup> Incluye: yute, henequén, abacá, etc.<sup>z</sup> No hay datos de Cuba.



Cuadro 34

## AMERICA LATINA: PRODUCTOS EXPORTADOS AL MUNDO

(Valores FOB en miles de dólares)

Productos	Promedio 1934-38			Promedio 1946-51			1953			1954			1955		
	Toneladas	Valor	Por-cien-to	Toneladas	Valor	Por-cien-to	Toneladas	Valor	Por-cien-to	Toneladas	Valor	Por-cien-to	Toneladas	Valor	Por-cien-to
Total general ...		1.922.973	100,0		6.146.895	100,0		7.659.533	100,0		7.799.300	100,0		7.878.004	100,0
Total productos tabulados .....		1.632.637	84,8		5.296.989	85,7		6.830.102	88,9		6.996.956	89,7		6.980.992	88,6
I. Alimentos ...		802.814	41,6		2.781.562	45,1		3.597.765	47,0		3.579.571	45,9		3.314.523	42,1
Arroz sin cáscara .....	42.529	2.294	0,1	228.466	38.218	0,6	97.850	19.744	0,3	108.087	29.699	0,4 <sup>a</sup>	57.870 <sup>a</sup>	6.354	0,1
Azúcar refinada y sin refinar ...	3.346.201	117.827	6,1	6.015.434	629.977	10,2	6.584.935	593.297	7,7	5.386.001	493.201	6,3	6.420.227	574.586	7,3
Carnes enfriadas <sup>b</sup>	593.481	78.404	4,1	438.709	138.758	2,3	264.393	123.481	1,6	266.306	123.028	1,6	209.623	114.492	1,5
Conservas:															
carne .....	67.192	25.691	1,3	203.197	104.633	1,7	99.249	83.761	1,1	111.593	86.103	1,1	104.031	82.093	1,0
frutas .....	4.223	430	0,0	31.722	8.064	0,1	25.012	5.672	0,1	29.059	5.786	0,1	20.467 <sup>c</sup>	3.554 <sup>c</sup>	0,0
leche .....	662	87	0,0	1.870	1.327	0,0	133	378	0,0	1.903	121	0,0	1.851	2.384	0,0
legumbres ...	521	71	0,0	2.443	1.952	0,0	406	224	0,0	1.156	866	0,0 <sup>d</sup>	815 <sup>d</sup>	612	0,0
pescado .....	2.443	567	0,0	12.270	6.350	0,1	15.193	7.936	0,1	7.486	10.202	0,1	19.578 <sup>e</sup>	9.833 <sup>e</sup>	0,1
Estimulantes:															
cacao .....	185.684	22.639	1,2	181.128	98.593	1,6	184.482	119.548	1,6	202.686	218.752	2,8	202.698	146.156	1,9
café .....	1.154.983	245.793	12,8	1.574.962	1.070.452	17,4	1.702.809	1.968.015	25,7	1.317.183	1.907.537	24,5	1.523.819	1.753.639	22,3
té .....	2	1	0,0	420	420	0,0	534	628	0,0	282	307	0,0	310	402	0,0
yerba mate ...	67.841	4.972	0,3	53.789	8.942	0,1	36.454	8.631	0,1	56.491	16.867	0,2	56.732	15.204	0,2
Frijoles	37.402	1.782	0,1	75.966	11.646	0,2	29.487	4.916	0,1	38.405	5.510	0,1	39.938 <sup>f</sup>	5.847 <sup>f</sup>	0,1
Frutas:															
frescas .....	1.969.556	40.787	2,1	1.777.725	83.866	1,4	2.226.649	170.392	2,2	2.351.943	181.356	2,3	2.269.116	183.280	2,3
secas .....	12.436	3.265	0,2	10.469	6.996	0,1	14.899	13.629	0,2	11.764	9.108	0,1	33.436 <sup>g</sup>	13.411 <sup>g</sup>	0,2
Ganado:															
ovino .....	29.653	1.253	0,1	24.463	4.154	0,1	5.479	1.290	0,0	8.243	2.719	0,0	3.412	1.283	0,0
porcino .....	211	39	0,0	4.680	981	0,1	2.666	1.005	0,0	2.137	916	0,0	1.900	415	0,0
vacuno .....	126.657	5.792	0,3	165.055	24.763	0,4	80.998	23.076	0,3	44.470	13.250	0,2	88.925	16.602	0,2
Aceites y grasas comestibles:															
aceites .....	2.049	288	0,0	86.316	45.873	0,7	33.549	13.714	0,2	8.493	3.626	0,0	1.630	751	0,0
grasas .....	35.493	4.895	0,3	36.406	20.773	0,3	12.740	9.234	0,1	12.191	7.571	0,1	5.782 <sup>h</sup>	3.934 <sup>h</sup>	0,0
mantequilla ...	8.332	2.823	0,1	9.383	9.658	0,2	15.068	17.717	0,2	15.436	15.198	0,2	10.109	9.319	0,1
Malta .....	7.870	463	0,0	22.046	4.095	0,1	22.212	3.787	0,0	15.857	3.355	0,0	27.359	8.713	0,1
Quesos .....	1.451	424	0,0	10.220	7.432	0,1	4.732	5.468	0,1	3.462	2.833	0,0	3.186 <sup>i</sup>	3.170 <sup>i</sup>	0,0
Sal .....	15.712	99	0,0	26.801	370	0,0	22.558	295	0,0	25.913	488	0,0	25.829	477	0,0
Tabaco en rama	55.216	16.044	0,8	78.871	59.605	1,0	61.682	62.533	0,8	70.264	62.319	0,8	71.598 <sup>j</sup>	26.683 <sup>j</sup>	0,3

## (Continuación del cuadro 34)

Productos	Promedio 1934-38			Promedio 1946-51			1953			1954			1955		
	Toneladas	Valor	Por- cien- to	Toneladas	Valor	Por- cien- to	Toneladas	Valor	Por- cien- to	Toneladas	Valor	Por- cien- to	Toneladas	Valor	Por- cien- to
Tabaco prepara- do:															
cigarros .....	211	3.891	0,2	584	6.389	0,1	1.069	7.424	0,1	1.149	7.096	0,1	2.040 <sup>k</sup>	8.747 <sup>k</sup>	0,1
cigarrillos .....	31	68	0,0	46	187	0,0	27	92	0,0	16	14	0,0	18	78	0,0
Trigo .....	3.298.191	93.675	4,9	2.185.946	250.622	4,1	2.527.237	243.552	3,2	3.103.771	215.798	2,8	3.993.380	273.526	3,5
Maíz .....	6.619.447	121.344	6,3	1.635.646	125.683	2,0	1.110.719	77.210	1,0	2.245.054	121.626	1,6	408.120 <sup>l</sup>	26.625 <sup>l</sup>	0,3
Harina de trigo	102.828	4.465	0,2	44.755	6.449	0,1	57.225	9.222	0,1	195.698	29.369	0,4	142.718	19.666	0,2
Vinos .....	13.891	674	0,0	19.492	1.738	0,0	4.118	644	0,0	14.187	1.849	0,0	11.354	1.668	0,0
Licores .....	3.415	1.987	0,1	3.033	2.596	0,0	1.436	1.180	0,0	1.442	1.101	0,0	2.176	1.019	0,0
2. Materias pri- mas .....		478.094	24,9		1.360.064	23,3		1.556.268	20,3		1.552.303	19,9		1.567.933	19,9
A. Agropecuarias.		272.997	14,4		915.567	16,0		985.706	12,9		980.060	12,6		898.143	11,4
Algodón en rama	328.629	85.728	4,5	430.191	291.858	4,7	559.478	360.142	4,7	696.095	465.980	6,0	659.578	432.317	5,5
Cueros:															
en bruto .....	280.443	67.180	3,5	285.115	178.111	2,9	238.182	119.617	1,6	210.705	119.548	1,5	204.563	94.979	1,2
curtidos .....	801	782	0,0	11.467	19.908	0,3	4.416	8.350	0,1	5.216	6.985	0,1	5.356	6.647	0,1
Fibras vegetales <sup>m</sup>	114.968	9.535	0,5	150.053	42.977	0,7	109.546	27.525	0,4	132.849	27.806	0,4	144.027 <sup>n</sup>	23.332 <sup>n</sup>	0,3
Lanas:															
sucias .....	176.265	73.447	3,8	178.348	174.009	2,8	226.570	290.339	3,8	145.294	196.168	2,5	97.778	126.103	1,6
lavadas .....	18.604	10.459	0,5	37.685	55.473	0,9	26.271	49.089	0,6	13.884	27.718	0,4	17.700	31.919	0,4
Celulosa y pasta mecánica .....	—	—		1.454	266	0,0	6.493	2.017	0,0	—	—		—	—	
Quebracho .....	232.503	13.702	0,7	216.361	65.724	1,1	202.547	42.041	0,5	153.622	34.215	0,4	147.432	32.535	0,4
Semillas oleagi- nosas <sup>o</sup> .....	144.959	5.670	0,3	74.662	13.460	0,2	78.792	11.438	0,1	103.119	18.572	0,2	164.919	23.336	0,3
Tagua .....	29.708	848	0,0	10.415	743	0,0	7.999	510	0,0	7.718	523	0,0	6.325	374	0,0
Madera:															
en bruto y se- mielaborada <sup>p</sup> .....	385.946	5.513	0,3	1.213.499	68.050	1,1	1.145.190	73.122	1,0	1.143.882	81.506	1,1	1.402.733 <sup>q</sup>	128.313 <sup>q</sup>	1,6
elaborada <sup>r</sup> .....	877	23	0,0	16.886	4.233	0,1	1.901	319	0,0	3.286	582	0,0	4.389	830	0,0
postes <sup>r</sup> .....	10.637	80	0,0	21.503	446	0,0	17.129	319	0,0	1.688	135	0,0	2.137	181	0,0
durmientes <sup>r</sup> .....	7.717	30	0,0	14.228	309	0,0	19.399	868	0,0	5.061	422	0,0	23.997 <sup>s</sup>	480 <sup>s</sup>	0,0
B. Mineras:		205.097	10,5		444.497	7,3		570.562	7,4		563.143	7,2		669.790	8,5
Amianto o as- besto .....	4	3	0,0	168	32	0,0	743	208	0,0	336	76	0,0	811	155	0,0
Azufre .....	19.653	357	0,0	10.733	531	0,0	26.518	4.318	0,1	23.233	1.314	0,0	234.045	5.756	0,1
Cemento .....	1.547	25	0,0	40.995	1.050	0,0	65.485	1.621	0,0	33.063	672	0,0	90.224	1.572	0,0
Cobre:															
minerales .....	144.975	5.823	0,3	162.826	17.029	0,3	212.489	25.000	0,3	163.789	19.333	0,2	221.813	32.962	0,4
electrolítico en lingotes .....	138.502	29.022	1,5	185.345	81.552	1,3	98.768	72.021	0,9	152.505	98.309	1,3	147.592	115.957	1,5
electrolítico en palanquilla ..	—	—		8.814	4.853	0,1	—	—		—	—		—	—	

(Continuación del cuadro 34)

Productos	Promedio 1934-38			Promedio 1946-51			1953			1954			1955		
	Toneladas	Valor	Por-cien-to	Toneladas	Valor	Por-cien-to	Toneladas	Valor	Por-cien-to	Toneladas	Valor	Por-cien-to	Toneladas	Valor	Por-cien-to
standard o blister en lingotes refinado o refundido	194.945	44.878	2,3	141.296	56.394	0,9	171.604	128.648	1,7	184.411	122.450	1,6	206.861	169.155	2,1
barras, planchas, recortado	—	—	—	73.142	34.424	0,6	95.251	74.344	1,0	81.104	53.246	0,7	102.923	83.646	1,1
	34.340	11.101	0,6	19.782	10.703	0,2	6.837	6.103	0,1	7.680	5.383	0,1	14.001	12.128	0,2
Estaño:															
minerales y concentrados	1.011	404	0,0	132	31	0,0	166	33	0,0	—	—	—	—	—	—
barras y lingotes	43.096	31.728	1,6	53.411	64.164	1,0	65.035	62.482	0,8	76.068	66.900	0,9	69.987 <sup>t</sup>	52.200 <sup>t</sup>	0,7
Hierro y acero:															
arrabio	—	—	—	44.928	3.589	0,1	15.197	2.497	0,0	6.197	1.194	0,0	29.009	2.088	0,0
barras, perfiles, flejes	—	—	—	2.016	228	0,0	24.899	2.108	0,0	21.331	1.944	0,0	36.452	4.892	0,1
planchas y metal desplegado	—	—	—	654	93	0,0	55.364	13.500	0,2	37.222	7.652	0,1	24.795	3.514	0,0
formas diversas	—	—	—	85	17	0,0	22	13	0,0	—	—	—	—	—	—
hojalata	—	—	—	—	—	—	1.504	397	0,0	107	24	0,0	—	—	—
Plomo:															
minerales y concentrados	106.645	6.702	0,3	82.737	12.086	0,2	141.029	20.911	0,3	101.497	15.418	0,2	114.308	16.282	0,2
barras y lingotes	222.217	22.545	1,2	230.653	65.250	1,1	269.290	67.184	0,9	259.813	69.109	0,9	237.488	68.763	0,9
Fertilizantes	1.440.896	32.973	1,7	1.599.484	54.671	0,9	1.235.054	54.716	0,7	1.576.741	67.651	0,9	1.323.384	56.217	0,7
Zinc:															
minerales y concentrados	260.819	15.888	0,8	416.318	26.328	0,4	497.421	21.714	0,3	518.166	21.688	0,3	591.374	29.244	0,4
barras y lingotes	31.568	3.648	0,2	43.240	11.472	0,2	60.839	12.777	0,2	55.650	10.780	0,1	160.159	15.259	0,2
3. Combustibles	350.321	18,2	18,2	1.063.352	17,3	17,3	1.578.004	20,6	20,6	1.849.114	23,7	23,7	2.065.534	26,2	26,2
Carbón	159.072	828	0,0	117.440	1.804	0,0	35.741	490	0,0	36.645	551	0,0	66.015	1.335	0,0
Petróleo y derivados	35.220.416	349.493	18,2	74.202.323	1.061.548	17,3	94.982.234	1.577.514	20,6	102.948.412	1.848.563	23,7	108.116.559	2.064.199	26,2
crudo o en bruto	31.753.469	298.162	15,5	65.740.326	918.338	14,9	75.517.995	1.268.380	16,6	81.244.084	1.482.718	19,0	82.724.367	1.635.697	20,8
gasolina para aviación	310.555	7.295	0,4	283.787	9.690	0,2	—	—	—	—	—	—	—	—	—
gasolina común	415.831	10.995	0,6	645.398	20.457	0,3	1.840.044	69.580	0,9	1.784.824	68.175	0,9	1.575.665	53.345	0,7
kerosene	181.363	3.093	0,2	191.640	4.103	0,1	310.710	9.015	0,1	399.139	11.202	0,1	628.775	16.697	0,2
petróleo diesel	431.207	6.041	0,3	1.862.710	34.862	0,6	4.305.526	84.049	1,1	5.657.677	109.447	1,4	7.708.114	159.445	2,0
combustóleo	1.814.539	15.726	0,8	5.436.501	72.653	1,2	12.782.433	139.876	1,8	13.604.920	166.047	2,1	15.220.751	186.672	2,4

## (Continuación del cuadro 34)

Productos	Promedio 1934-38			Promedio 1946-51			1953			1954			1955		
	Toneladas	Valor	Por-cien-to	Toneladas	Valor	Por-cien-to	Toneladas	Valor	Por-cien-to	Toneladas	Valor	Por-cien-to	Toneladas	Valor	Por-cien-to
aceites y grasas															
minerales . . . .	47.100	3.773	0,2	8.455	634	0,0	102.768	3.375	0,0	171.648	6.253	0,1	154.817	6.761	0,1
asfalto . . . . .	266.315	4.403	0,2	17.361	425	0,0	50.450	1.591	0,0	27.245	618	0,0	35.208	779	0,0
otros derivados	37	5	0,0	16.145	386	0,0	72.308	1.648	0,0	58.875	4.103	0,1	68.862	4.803	0,1
4. Manufacturas		1.408	0,1		92.011	1,5		68.065	0,9		24.968	0,3		33.002	0,5
Cobre:															
alambres . . . .	—	—		6.372	4.700	0,1	6.437	5.989	0,1	7.310	5.100	0,1	13.682	11.842	0,2
cañerías . . . .	—	—		243	186	0,1	9	9	0,0	235	197	0,0	32	147	0,0
otras manufac-turas . . . . .	285	38	0,0	651	862	0,1	327	136	0,0	78	40	0,0	231	147	0,0
Hierro y acero:															
alambre y productos . . . .															
derivados barras . . . . .				213	67	0,0	7	5	0,0	1	1	0,0	13	9	0,0
rieles y accesorios para ferrocarril . . . . .				1.744	91	0,0	—	—		—	—		—	—	
estructuras metálicas . . . . .				784	489	0,0	2	0,2	0,0	7	2	0,0	136	7	0,0
cañerías . . . . .				5.143	1.080	0,0	199	68	0,0	398	130	0,0	1.956	389	0,0
Hilados:															
algodón . . . . .	157	111	0,0	2.088	6.609	0,1	76	200	0,0	31	55	0,0	169	539	0,0
lana . . . . .	20	26	0,0	2.906	13.460	0,2	15.422	44.230	0,6	939	5.201	0,1	827	5.080	0,1
lino . . . . .	4	5	0,0	119	272	0,0	101	419	0,0	65	163	0,0	153	390	0,0
Papeles y cartones . . . . .	309	53	0,0	1.806	510	0,0	793	257	0,0	1.646	327	0,0	565	208	0,0
Productos farmacéuticos . . . . .	298	315	0,0	12.330	8.826	0,1	5.518	7.184	0,1	6.320	4.097	0,0	11.380 <sup>u</sup>	8.258 <sup>u</sup>	0,1
Sacos de fibras duras <sup>v</sup> . . . . .	1.964	346	0,0	431	217	0,0	505	147	0,0	541	159	0,0	372	118	0,0
Tejidos:															
algodón . . . . .	431	418	0,0	16.089	51.091	0,8	2.373	4.688	0,1	2.332	4.808	0,1	1.851	5.465	0,1
lana . . . . .	28	64	0,0	311	2.252	0,3	165	558	0,0	94	353	0,0	120	525	0,0
rayón . . . . .	42	32	0,0	603	1.299	0,0	2.741	4.175	0,1	2.864	4.335	0,0	— <sup>w</sup>	— <sup>w</sup>	

FUENTE: Estadísticas oficiales de comercio exterior.

<sup>a</sup> No incluye a Honduras.<sup>b</sup> Incluye, vacuna, ovina, porcina, aves, menudencias.<sup>c</sup> No incluye a Cuba.<sup>d</sup> No incluye a Cuba.<sup>e</sup> No incluye a Cuba.<sup>f</sup> No incluye a Cuba.<sup>g</sup> No incluye a Bolivia.<sup>h</sup> No incluye a Honduras.<sup>i</sup> No incluye a Honduras.<sup>j</sup> No incluye a Honduras.<sup>k</sup> No incluye a Cuba.<sup>l</sup> No incluye a Cuba y Honduras.<sup>m</sup> Incluye: yute, cáñamo, lino, henequén, sisal.<sup>n</sup> No incluye a Cuba.<sup>o</sup> Incluye: maní, copra, palma, algodón, soya, ajonjolí, girasol.<sup>p</sup> Incluye exportaciones postes y durmientes de Centro América.<sup>q</sup> No incluye a Bolivia y Cuba.<sup>r</sup> Sólo exportaciones de Sudamérica.<sup>s</sup> No incluye a Bolivia.<sup>t</sup> Estimación para Bolivia en base a 6 meses.<sup>u</sup> No incluye a Cuba.<sup>v</sup> Incluye: yute, henequén, abacá, etc.<sup>w</sup> No hay datos para Cuba, único exportador.

## TERCERA PARTE

# LOS PAGOS Y EL MERCADO REGIONAL EN EL COMERCIO INTERLATINOAMERICANO\*

## *Análisis y recomendaciones*

### Capítulo I

#### EL PROBLEMA DE PAGOS

En la Primera Parte de este informe se presenta un examen resumido de los resultados recogidos por el grupo de técnicos de la CEPAL en los países visitados,<sup>1</sup> que son los de mayor vinculación en el tráfico intrarregional. Corresponde ahora extraer las orientaciones y sugerencias que parecen considerarse convenientes a los intereses del comercio interlatinoamericano, sobre todo el de la zona sur de América Latina. En las páginas que siguen se analiza el problema de los pagos, dejando para el capítulo II de esta tercera parte del informe el relativo al mercado regional.

\* El estudio contenido en esta parte del informe, publicado originalmente con el símbolo E/CN.12/C.1/4, llevaba al frente una carta de remisión, dirigida al Director Principal a cargo de la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina por los consultores que la firman, del tenor siguiente:

Santiago, 13 de agosto de 1956

Señor Director Principal:

Tenemos el honor de entregar a usted el informe que hemos preparado a solicitud de la Comisión Económica para América Latina y que comprende el análisis y las recomendaciones que presentamos —en nuestro carácter de consultores *ad hoc*— acerca de los problemas de pagos y comercio existentes entre los países con mayor intercambio en la parte sur del Continente y los relativos al desarrollo de un mercado regional común en América Latina.

Este trabajo se funda en el documento E/CN.12/C.1/3 [Primera Parte de este informe], que resume los resultados de una encuesta realizada por nosotros, juntamente con el señor Esteban Iovovich, Jefe de Comercio Interlatinoamericano de la CEPAL, en la Argentina, Bolivia, el Brasil, Chile, el Paraguay, el Perú y el Uruguay, con el objeto de preparar la documentación necesaria para el primer período de sesiones del Comité de Comercio creado de acuerdo con la resolución 101.

El informe procura sistematizar y racionalizar los antecedentes y puntos de vista recogidos durante la encuesta mencionada. Contiene además algunas recomendaciones que hacemos —a título estrictamente personal— acerca de los medios que se consideran convenientes para promover la solución de los problemas señalados.

Nos complace dejar constancia de nuestro reconocimiento al señor Esteban Iovovich, por la valiosa cooperación que su experiencia y conocimiento de los problemas de pagos y comerciales de América Latina significó para la elaboración de este documento.

Aprovechamos también la oportunidad para expresar nuestra gratitud por la honrosa distinción que usted nos confirió al designarnos para esta tarea así como por la eficaz ayuda que durante su realización hemos recibido de los funcionarios de la Secretaría Ejecutiva.

Le saludan con la mayor atención.

(fdo.) EUSEBIO CAMPOS

(fdo.) JOSÉ GARRIDO TORRES

<sup>1</sup> Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay.

#### I. LÍNEAS GENERALES HACIA UNA POLÍTICA MULTILATERAL

El estudio de las últimas reformas cambiarias, practicado sobre el terreno hizo evidente la tendencia hacia la multilateralización de los pagos con vistas a una eventual convertibilidad. En tal sentido, la mayor parte de los países meridionales se muestran inclinados a situar su comercio exterior dentro de términos competitivos y de paridad con el dólar libre.

De otro lado, subsisten en América Latina los motivos que condujeron a la práctica de los convenios bilaterales: escasez de medios de pago internacionales, y deseo de fomentar el intercambio recíproco en niveles cada vez más altos. Dentro de esta segunda consideración, ocupa lugar relevante el propósito de estimular la exportación de productos industrializados, sobre todo al área regional, habida cuenta de la pequeñez que en general tienen los mercados nacionales para las respectivas industrias, muchas de las cuales disponen de capacidad instalada ociosa.

En opinión de las personas entrevistadas, esas circunstancias aconsejarían mantener los convenios bilaterales interlatinoamericanos en cuanto instrumentos útiles para su política cambiaria y comercial, aunque se reconozca la necesidad de su revisión o reemplazo por otros a fin de armonizarlos con el presente estado de cosas.

##### a) *Transición coordinada*

Sin embargo, la tarea se presenta como sumamente compleja. Al parecer, sería necesaria una solución mixta que propiciase la transición gradual del bilateralismo hermético, hasta ahora vigente, a un multilateralismo progresivo en el tráfico intrarregional. Se piensa que tal solución sería realizable si los países latinoamericanos coincidiesen en adoptar ciertos principios básicos y normas técnicas comunes tendientes a fomentar el intercambio regional en términos de creciente transferibilidad en los pagos, compatibles con las reformas monetarias y cambiarias ya en curso. Entre los principios aludidos, de progresiva aceptación en los países visitados —según se puntualizó en la encuesta—, se incluirán el de la paridad o cuasiparidad con el dólar libre, la competencia de precios, el tratamiento cambiario no discriminatorio, la búsqueda de equilibrio —en términos crecientes— en los conductos bilaterales, la concesión recíproca de créditos, los niveles de compensación dentro del área y la transferibilidad de saldos residuales fuera de Amé-

rica Latina. En cuanto a las normas técnicas con arreglo a las cuales se reestructurarían los convenios, el sentir más o menos generalizado es buscar mayor uniformidad en los procesos de fijación de márgenes de crédito, aforos, posición de rubros invisibles, reexportaciones, contabilización, etc.

Hay consenso en que el principio fundamental que debería respetarse es incrementar con decisión el comercio entre pares de países, en su interés recíproco directo y en el indirecto de la comunidad latinoamericana. Dada la escasez de divisas fuertes, en esa expansión del intercambio habría que buscar de preferencia el medio de corregir los desequilibrios que hoy existen. La actual composición de las exportaciones e importaciones entre países vecinos lleva a algunos de ellos a persistir en posiciones deudoras y a otros en posiciones acreedoras. Si bien es cierto que tal situación ofrece dificultades para un *clearing* regional, por otra parte haría recomendable un esfuerzo común y solidario: promover gradualmente una mayor complementación del intercambio bajo un concepto dinámico, en vez de adoptar medidas que —alejándose de aquel esfuerzo e inspiradas sólo en el afán de intensificar el comercio en monedas convertibles— agravasen las relaciones de pagos en la región. No han faltado opiniones en el sentido de señalar que semejante actitud aislada en los países latinoamericanos supondría una contribución subsidiaria a la integración de otras regiones del mundo y a la larga se volvería inevitablemente contra su propio interés y el de la región a que pertenecen.

#### b) *Condiciones para la transferibilidad*

El examen de las distintas situaciones en los diversos países visitados no conduce, por sus complejidades, a soluciones de fácil concepción. No obstante, y tan sólo como bases para discusión, se adelantan algunas líneas generales de un sistema que podría propiciar una solución de conjunto, siempre que concurriesen a ello la buena voluntad de los gobiernos para obtener la corrección de determinados desequilibrios comerciales, si no en el ámbito bilateral, en uno triangular o multilateral, y para la remoción de ciertas dificultades, como las inherentes a la cotización de las divisas de convenio en los mercados libres recientemente creados. Es indudable que la obtención de una tendencia al equilibrio en niveles crecientes favorecerá el encuentro de fórmulas técnicas para resolver los demás problemas.

Se espera —al parecer con fundamento— que el problema de los desequilibrios estructurales en el intercambio intrarregional tiene posibilidades de aminoración y de progresiva solución. De ello existen ya indicios en los países crónicamente deudores.<sup>2</sup> La tendencia equilibradora podría estimularse en parte mediante un régimen flexible de pagos que permitiese las liquidaciones de modo gradual y en varias etapas, disminuyendo la necesidad de divisas convertibles. La mayor o menor equivalencia posible en los pagos no se alcanzaría necesariamente en periodos anuales.<sup>3</sup> Podría

<sup>2</sup> Véase la Primera Parte de este informe.

<sup>3</sup> La tendencia a un mayor equilibrio observada en los años 1954 y 1955 se ha visto perturbada durante 1956 por la aparición de un desequilibrio en el intercambio argentino-chileno provocado por los menores saldos exportables de aquel país y las compras por Chile de excedentes agrícolas.

ensayarse mediante un mecanismo derivado de la concesión mutua de créditos (*swings*), a través de los Bancos centrales, dentro de límites y plazos fijados de antemano, a fin de asegurar su cobertura en mercaderías. Los saldos que excedieran de tales créditos serían objeto, a fin de año, de una primera compensación regional, en la medida de lo posible. Los márgenes sobrantes —o la totalidad de los saldos que no pudiesen compensarse en la región— serían, según los casos, susceptibles de pagarse en dólares genuinos, en libras esterlinas o en otras monedas extracontinentales de convertibilidad limitada.<sup>4</sup> Con este fin, es posible que también pudiera acudir, en cierta medida, a las áreas monetarias establecidas por algunos países sudamericanos con otros europeos: el Club de La Haya y el Club de París.<sup>5</sup> El peligro inflacionario que representa la extensión de los créditos se contrarrestaría con las medidas tendientes a equilibrar el tráfico en cada conducto y en el conjunto; de otra parte, estaría condicionado por las sumas en descubierto. Es de presumir que éstas no tenderían a ser grandes o de magnitud susceptibles de afectar la estabilidad de las economías proveedoras.

Parece que un régimen semejante combinaría como objetivos la intensificación del comercio regional y la convertibilidad progresiva. Debidamente adaptados en consonancia con la nueva tendencia, los convenios bilaterales interlatinoamericanos constituirían instrumentos útiles al servicio de esa política ambivalente. Siguiendo el ejemplo de otras regiones del mundo, se evitaría que una transformación brusca ejerciese profundo efecto perturbador en las corrientes comerciales de América Latina. Por lo tanto, se trataría de una primera aproximación —inspirada en criterios pragmáticos— hacia la solución del complejo problema de una multilateralidad cada vez más amplia. Habría que hacerla con el tiempo necesario para que aquellas corrientes se fuesen adaptando paulatinamente a las circunstancias y para que se fuesen hallando los medios más adecuados y compatibles con los principios de la competencia y de la especialización.

Bien se comprende que es una tarea difícil, que no debería afrontarse con excesivo optimismo. Pero, por modestos que fuesen los primeros pasos, la práctica del mecanismo de las transferencias contribuiría a desbrozar el camino.

Este tipo de solución general —que se funda en las concepciones y anhelos puestos de manifiesto sobre todo en países que abarcan una gran parte del comercio latinoamericano y donde existen las mayores dificultades de convertibilidad— tendría acaso la doble ventaja de atender a su problema presente y de sentar las bases de un eventual sistema regional de pagos que a su vez serviría en alto grado al propósito de un comercio a niveles progresivamente más altos, tanto dentro de la zona como con el resto del mundo.

No se prevé que las monedas duras sean indispensables para el financiamiento del intercambio. Tampoco parece considerarse posible ni conveniente escoger una sola moneda, aunque fuese para la liquidación de los saldos. Se

<sup>4</sup> La necesidad de recurrir a estas monedas sería limitada dentro del cuadro presentado por el intercambio intrarregional durante los años 1954 y 1955, como puede verse en la Primera Parte de este informe.

<sup>5</sup> En relación con ambos clubes véase también la Primera Parte de este informe.

piensa que el empleo forzoso de determinada moneda agravaría en forma innecesaria el problema, dado que una de las virtudes de los acuerdos bilaterales de pagos entre los países latinoamericanos es precisamente evitar el uso obligatorio de divisas cuyas disponibilidades no son adecuadas para ellos, y que, por lo demás, son imprescindibles para el pago de las adquisiciones de bienes de capital, combustibles y materias primas que requieren cada vez en mayor proporción su desarrollo económico.

En la situación actual, caracterizada por la búsqueda de la estabilización monetaria, cada vez habrá menos margen para utilizar dentro de América Latina los acuerdos comerciales y de pagos de naturaleza bilateral como medios de asegurar sobrepuestos, de facilitar las manipulaciones cambiarias, de realizar parcos o de forzar la aceptación de productos sin condiciones de competencia. Aparte de la aplicación de ciertas medidas especiales señaladas durante la encuesta, lo que se procuraría obtener serían mayores facilidades de pagos, que, en vez de desanimar el intercambio bilateral y regional, salvaguardaran los niveles alcanzados e incrementasen sus corrientes en el futuro. Por consiguiente, es de presumir que el efecto natural de una mayor observancia de los principios de paridad, competencia de precios y no discriminación, sería aproximar eventualmente las tasas de cambio de los convenios a las del comercio con otras zonas.

#### c) *Los convenios y la intensificación del comercio*

El segundo objetivo de los convenios interlatinoamericanos, en su nueva fase, que es el de la mayor orientación intrarregional del comercio, podría obtenerse —sustituyendo los controles de cambio y anticipando una adecuación arancelaria— con medidas de orden predominantemente administrativo al alcance de los diversos países, existentes o cuya adopción se recomendase: permiso y depósito previo para las importaciones, graduación de la oferta de divisas para su licitación, prohibiciones, etc. Además, medidas de ese tipo y de otros —compras efectuadas por los gobiernos o sus institutos para empresas industriales del Estado o con fines de interés público, por ejemplo— servirían para promover el posible equilibrio del intercambio.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> A guisa de ejemplo, merece la pena mencionar aquí una de las posibilidades señaladas durante la encuesta. Se trata del aporte que las exportaciones de material ferroviario fabricado en el Brasil podrían dar al propósito de equilibrar las cuentas entre ese país y la Argentina con motivo del programa de compras de elementos de ese tipo que ésta realizaría a corto y mediano plazo para la renovación de los respectivos equipos. También se señaló que algunas obras públicas de importancia en ciertos países —como verbigracia las de agua potable y alcantarillado en ciudades del Paraguay— podrían contribuir al acrecentamiento del comercio interlatinoamericano si, en lugar de importarse desde otras regiones, los materiales necesarios para ellas se adquiriesen en mercados latinoamericanos en que la fabricación de los mismos renglones registra capacidad instalada ociosa, como es el caso de los tubos en la Argentina y el Brasil para seguir pensando en el ejemplo de las obras paraguayas. Se ha tenido en cuenta que cuando esas obras se costean con créditos extranjeros, suele ser condición el importar los respectivos materiales desde el país que proporciona el financiamiento. Sin embargo, se sugirió que acaso no sea imposible obtener que parte de los créditos puedan destinarse a compra de materiales en la propia América Latina. Esta medida intensificaría la capacidad de estímulo a las economías nacionales provenientes de dichos créditos.

En cuanto a tales instrumentos hay la convicción general de que en la actualidad no podrían abandonarse de plano y que ejercerían sobre las corrientes comerciales un efecto más expansionista que restrictivo, tanto dentro de la región como entre sus países y los de otras regiones.

Para el funcionamiento del sistema, sería indispensable que los problemas comerciales y de pagos no continuasen tratándose exclusivamente sobre bases bilaterales. El establecimiento de principios y normas técnicas, a que antes se aludió, requiere la consideración y la aceptación coincidentes de los diversos países de la región. Hecho esto, probablemente por medio de una convención suscrita por ellos —y acaso dentro del propio Comité de Comercio— según fue sugerido—, se procedería a negociaciones bilaterales, con consultas triangulares y multilaterales simultáneas que tendiesen a la compensación de los saldos. Para ello podría aprovecharse una técnica semejante a la del GATT, que ha tenido éxito, así como la experiencia adquirida por el Comité de Desarrollo Comercial de la Comisión Económica para Europa.

#### d) *Arbitrios para compensación de saldos*

Las ventajas reales de tal proceso de negociación se reforzarían además por otro expediente, en relación con el cual hubo coincidencia casi general entre las autoridades consultadas. Por otra parte, cabe recordar que la idea en cuestión ya había sido mencionada antes en círculos calificados latinoamericanos. Se trata del establecimiento de un pequeño mecanismo cuya función sería mantener en contacto permanente a los diversos Bancos Centrales de las naciones participantes en los convenios, a fin de suministrar a cada uno de ellos —aparte de otros servicios— información periódica, tal vez mensual, sobre el estado de cuentas de los demás y sus saldos. Esta iniciativa sería muy útil porque remediaría el desconocimiento general que hoy priva de un país a otro en relación con el balance de las compensaciones de cada uno con terceros estados. Podría también servir para facilitar la compensación de saldos dentro de la región, si el mecanismo comprendiese la recepción y transmisión de informaciones, ofertas y contraofertas entre los diversos países, según normas preestablecidas en los convenios bilaterales y siguiendo las condiciones estipuladas por el país acreedor en cuanto a tasas de cambio y demás requisitos a llenar. Entre otras funciones, el mecanismo aludido tendría asimismo la de proporcionar una cooperación mayor y más estrecha entre los Bancos Centrales de la región, en los que no existe aún tradición propiamente tal en este plano.

Acordando su establecimiento y convenido el método de negociación y revisión periódica y simultánea de los acuerdos bilaterales de comercio y de pagos, se habrían sentado en conjunto las bases técnicas que recomiendan las circunstancias actuales para un sistema regional empírico. Ese sistema acaso podría evolucionar en el sentido de una unión de pagos y de un área comercial más complementaria y libre. Sería una iniciativa modesta e incipiente, pero es indudable que representaría un primer paso para alcanzar de modo paulatino la coordinación indispensable y progresiva entre las políticas monetaria, cambiaria y comercial de esos países.

De ella sólo podrían esperarse ventajas en escala continental y mundial.

e) *Procedimiento a seguir*

En relación con las ideas expuestas en su primer período de sesiones, el Comité de Comercio podría convocar —si tal fuera en definitiva la decisión de los gobiernos— una primera reunión especial de países latinoamericanos que tengan acuerdos que revisar o negociar, y constituir al propio tiempo un pequeño grupo de trabajo. A ese grupo, compuesto de expertos en cambios, podría confiarse la misión de redactar un proyecto tipo, que serviría de base, en la reunión especial, para reestructurar los convenios respectivos, a fin de obtener su mayor uniformidad y flexibilidad. Por otro lado, y teniendo en cuenta la difícil situación del comercio bilateral, si hubiese posibilidad de que algunas delegaciones a la reunión contasen con poderes suficientes y material estadístico preparado, la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL, en cooperación con los expertos en cambios antes mencionados, podría anticipar en algunos aspectos esa tarea para procurar que ciertas normas básicas sean en lo posible aprobadas al principio de la conferencia o inicialmente por los países que se dispongan a negociar acuerdos. De hacerlo así —siguiendo el ejemplo de lo que ocurrió en la segunda reunión de la Conferencia de Comercio y Empleo de las Naciones Unidas, celebrada en Ginebra en 1947, cuando se negociaron las primeras concesiones arancelarias del GATT—, habría cierta posibilidad de lograr progresos a corto plazo. A ese fin, el primer período de sesiones del Comité de Comercio podría tal vez dividirse en dos partes. Una se dedicaría a la discusión de los problemas y principios generales, y la otra, a la negociación de los convenios. En todo caso —y se sigan o no ese u otros procedimientos—, en los círculos autorizados latinoamericanos se coincide en estimar que la marcha del tráfico interlatinoamericano requiere métodos de estrecha colaboración multinacional, concentrada tanto en las orientaciones generales como en la solución de los numerosos problemas prácticos que dificultan su cabal desarrollo.

## 2. RECOMENDACIONES

1. Buen número de convenios comerciales y de pagos suscritos entre países latinoamericanos son incompatibles con las nuevas tendencias patentes en las políticas monetaria, comercial y de cambios de esos países y el hecho ocasiona perturbaciones al tráfico intrarregional. Por consiguiente, parece necesario revisar esos instrumentos para adaptarlos a las tendencias señaladas y reactivar el intercambio dentro del área.

A ese fin no han podido hacerse hasta ahora progresos satisfactorios por medio de negociaciones exclusivamente bilaterales, por lo que sería oportuno recurrir en ciertos aspectos básicos a un tipo de colaboración más eficaz que el esfuerzo aislado entre pares de países.

2. La técnica de la negociación bilateral efectuada dentro de reuniones multilaterales permitiría buscar una solución gradual al problema común de la compensación de ciertos saldos dentro de América Latina, así como al de la transferibilidad de determinados excedentes de esos saldos a otras zonas monetarias.

3. El procedimiento esbozado en los puntos 1) y 2) representaría un primer paso hacia una creciente coordinación en las políticas monetarias, comerciales y de cambios, que parece indispensable porque sin ella no podrían alcanzarse resultados duraderos.

De haber suficiente respaldo gubernativo, la acción práctica derivada de las tres conclusiones anteriores podría tal vez traducirse en el Comité de Comercio, en estas iniciativas:

a) Consideración de los principios y normas a seguir en los convenios interlatinoamericanos de comercio y pagos;

b) Revisión simultánea de convenios bilaterales, mediante consultas de carácter multilateral, entre los gobiernos que a la fecha de reunirse el Comité de Comercio se hallen preparados para celebrar las respectivas negociaciones, o determinación de una fecha próxima al término de la conferencia para realizarlas. A fin de facilitar la revisión, un grupo de trabajo formado por técnicos en cambios y de la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL redactaría un anteproyecto de convenio tipo; y

c) Establecimiento de un mecanismo para promover y facilitar la transferibilidad de saldos.



## Capítulo II

### EL MERCADO REGIONAL

#### I. SU IMPORTANCIA PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL DE AMÉRICA LATINA

El efecto que sobre el comercio interlatinoamericano de ciertos productos intermedios y manufacturas vienen proyectando las recientes reformas cambiarias hechas en algunos países de la región suscita preocupaciones más o menos generalizadas. Se confía en la eficacia de esas reformas para impulsar la exportación hacia mercados de moneda convertible —sobre todo en renglones de la producción básica nacional cuya especialización crea condiciones favorables de productividad—, pero se observa cierta inseguridad en cuanto a la capacidad competitiva de la generalidad de los productos industrializados que hoy son objeto de intercambio entre los distintos países latinoamericanos. En una palabra, se teme perder el progreso que fue posible alcanzar en este terreno.<sup>1</sup>

##### a) *Las manufacturas latinoamericanas en el comercio intrarregional*

Favorecido por la desaparición temporal de los suministros europeos, japoneses y en parte norteamericanos durante la segunda guerra mundial, y pese a la contracción experimentada después de restaurarse las antiguas corrientes, el intercambio manufacturero intrarregional perdura todavía en ciertas proporciones, gracias sobre todo a los convenios bilaterales. Las manufacturas son obra de industrias nuevas en su mayoría, a menudo de menor productividad que sus congéneres extracontinentales, por lo que no les es fácil penetrar en los mercados. En efecto, aparte del precio, actúan en contra de su aceptación, la propaganda y el prestigio de las marcas o proveedores tradicionales, así como la ayuda crediticia y otras facilidades que las foráneas encuentran en el comercio organizado al servicio de los exportadores de ultramar.

A pesar de esos obstáculos, que no se subestiman, en los países industrializados de América del Sur son patentes los esfuerzos que empiezan a hacerse de nuevo para exportar manufacturas, principalmente a los demás mercados de la región, en los que creen poder encontrar la salida natural para los excedentes de su producción. De tal modo, la Argentina y Chile colocaron sus manufacturas en tratamiento cambiario de mercado libre. Sin embargo, debe observarse que en el segundo país algunos artículos recibían de hecho tipos de cambio superiores al actual de ese mercado, por

<sup>1</sup> Una estadística hecha especialmente para el *Estudio del comercio interlatinoamericano* (E/CN.12/369/Rev.1) (véase el cuadro I-a) muestra que el tráfico intrarregional en productos semielaborados de origen mineral y manufacturas no alimenticias representaba en la preguerra (período 1934-38) aproximadamente el 2 por ciento de dicho tráfico. En 1952-53 subía ya a casi el 12 por ciento.

obra del sistema de pareo de productos. Siguiendo también el camino de fomentar la exportación de manufacturas, el Brasil aumentó las bonificaciones existentes a su favor.<sup>2</sup> El Uruguay por su parte, concede tasas cambiarias especiales para facilitar la colocación del mismo tipo de productos. En general, en los países citados los propios industriales se están organizando para colaborar con la iniciativa oficial.<sup>3</sup>

El éxito de tal iniciativa está naturalmente limitado por factores de coyuntura y por factores estructurales. Los primeros tienden a ver crecientemente anulados sus efectos negativos en que la política antiinflacionaria y la eliminación del régimen de cambios sobrevaluados para las exportaciones consiguen estabilizar los costos internos de producción y facilitar la eliminación de los sobrepuestos en las cotizaciones de la exportación. Los segundos son más difíciles de salvar porque la solución parece trascender las propias fronteras nacionales en muchos casos. Es decir, para que determinadas industrias estuviesen en condiciones de competir sería menester que se les asegurasen mercados más amplios. La magnitud de la demanda interna no es bastante para permitir que ciertas industrias alcancen un punto cercano al óptimo de producción. Además, en numerosos renglones se observa un acentuado paralelismo industrial entre un país y otro y la consiguiente capacidad fabril ociosa, aunque ésta no sea siempre consecuencia de aquél y se haga sentir en grado bastante más alto en los países pequeños. Ambas características se hacen particularmente evidentes cuando se observa el verdadero fuego cruzado de ofertas, derivado inclusive del desconocimiento recíproco de las condiciones que imperan en la producción de los diversos países.

De otra parte, las tentativas hechas en el sentido de un comercio de manufacturas más intenso en la región se han visto hasta cierto punto esterilizadas por la falta de una política pertinente común. Por lo general, ha habido empeño en favorecer la exportación, utilizando para ello sobre todo las manipulaciones cambiarias. Pero en cuanto a la importación las actitudes fueron muy diversas. Algunos países han solido conceder el privilegio de eximir del permiso previo a ciertas manufacturas originarias de naciones limítrofes o de la misma zona geográfica. A veces, como en el acuerdo chileno-argentino de 1954, ello se hizo mediante concesión recíproca en beneficio de determinados artículos. Otros países suelen aplicar a las manufacturas latinoamericanas las mismas prohibiciones o limitaciones que rigen para su importación desde el resto del mundo. Ha habido casos —y no pocos— en que el efecto de acuer-

<sup>2</sup> Instrucción N° 131 de SUMOC, fechada el 19 de mayo de 1956.

<sup>3</sup> En el Brasil, la Federación de Industrias del Estado, en São Paulo, creó un Departamento de Comercio Exterior para el fin indicado. En la Argentina, la Unión Industrial proyecta establecer a su vez una Comisión de Exportaciones.

dos destinados a parear en mercados europeos ciertos bienes de exportación difícil con manufacturas cuya importación está habitualmente restringida, influyó en forma adversa sobre el desarrollo del tráfico interlatinoamericano respectivo. Del conjunto delineado, resulta claro que la falta de una orientación común en la política del intercambio manufacturero, traducida en ausencia de disposiciones más o menos homogéneas dentro de los convenios bilaterales, neutraliza buena parte de los esfuerzos que se hacen desde diversos ángulos para expandir las relaciones interlatinoamericanas en ese plano.

Hay también otro aspecto que atañe a naciones de muy limitado consumo interno. En algunas hay considerable número de industrias acusadamente antieconómicas y sumamente protegidas que comienzan a sentir los efectos de la improductividad, en forma de disminución de turnos semanales y —en no pocas ocasiones concretamente señaladas— cierre de establecimientos y exportación de sus equipos, con la consiguiente desocupación de mano de obra. Se citaron también casos de empresas que buscan paliativos —hasta ahora sin fruto— fabricando a base de materias primas proporcionadas como exportación temporal por países vecinos. Según se teme, se estarían advirtiendo así los primeros síntomas del comienzo de una evolución en sentido opuesto al buscado por la industrialización. El desequilibrio de las cuentas externas motivó una política, exageradamente proteccionista que ha conspirado contra una sana industrialización y que encontró su proceso de realización en la práctica de sustituir importaciones. A la luz de esta práctica fue impulsada toda actividad fabril que contribuyese real o aparentemente a aminorar aquel desequilibrio. En consecuencia, se crearon problemas cuya solución sólo en cierta medida —y no la mayor— dependería de una mejor organización de las relaciones comerciales interlatinoamericanas.

#### b) *Industrialización y balance de pagos*

Conviene puntualizar con mayor detalle algunos de los juicios recogidos en la encuesta acerca de esta fase, sobre todo en relación con las industrias fundadas en la desatención del principio de los costos comparativos, de la disponibilidad de recursos naturales y del tamaño del mercado interno. Con su establecimiento se verificó la transferencia de capital y mano de obra de actividades altamente productivas hacia otras de baja productividad. La elevada rentabilidad monetaria que artificialmente se creó así a favor de estas últimas significó cierta distorsión en las inversiones, y llevó algunas veces a una producción no esencial en contraste con el sacrificio impuesto a la infraestructura —transporte y energía— de lo que resultaron los conocidos “puntos de estrangulamiento” del desarrollo económico. El trato en cierto modo negligente de la producción tradicional y típica, el aumento de su consumo interno y el alza interrumpida de los costos —a la cual contribuyó también la política social adoptada— condujeron a desanimar las exportaciones, efecto que, conjugado con la insuficiente entrada de capitales extranjeros y el deterioro de la relación de precios del intercambio, no favoreció la expansión de la capacidad para importar en consonancia con las respectivas

necesidades nacionales. Limitada aquélla por un lado, y por otro estimulada en propensión a importar por el crecimiento del ingreso y por el proceso inflacionario que atraviesa la mayoría de países latinoamericanos, sobrevino naturalmente el estancamiento del coeficiente de inversión, hecho que habría de impedir el logro de una tasa más acelerada de crecimiento, dada la naturaleza refleja de las economías en que ese fenómeno tuvo lugar.

Procurando con la sustitución de importaciones un medio de corregir el desequilibrio del balance de pagos, algunos países parecen haberlo utilizado como ya se expresó, en forma tan indiscriminadamente horizontal que estarían en serio riesgo de un desequilibrio todavía más grave, causado no sólo por la acción directa del “efecto-renta”, sino bastante más por la del “efecto-precio”, consecuencia de las condiciones inflacionarias prevaletentes en los mismos. Hoy se da el caso curioso de países que se ven forzados a conceder tasas de cambio más favorables a la exportación de ciertos renglones de su producción básica que a la de algunas manufacturas derivadas de ella. Es un círculo vicioso: el desequilibrio del balance de pagos condujo a sustituciones que, a su vez, contribuyeron a acentuar ese mismo desequilibrio por la forma en que se realizaron sin un cuidadoso estudio de su economicidad. Varios países están actualmente frente a la contingencia paradójica de verse obligados a restringir o a prohibir las importaciones de bienes de capital. A tal resultado parece haber contribuido fuertemente el hecho de que se tornaron cada vez más rígidas las importaciones, cuya demanda tiende a crecer proporcionalmente más que el producto nacional bruto. Esa rigidez —observada sobre todo en la importación de materias primas y combustibles— lleva a algunos países a exceptuar de aquellas restricciones o prohibiciones los bienes de capital provenientes de inversiones extranjeras. A consecuencia de ello, la modernización del equipo de unidades fabriles establecidas se ha visto perjudicada. Las empresas nacionales se han encontrado así en una situación *de facto* inferior frente a las nuevas de capital foráneo. Por último, lo crítico de los niveles alcanzados en algunos países por la capacidad para importar influyó a extender el convencimiento de que es necesario un cambio de orientación a fin de procurar el equilibrio del balance de pagos, preferentemente mediante el aumento de las exportaciones. En las últimas reformas ha sido decisivo tal convencimiento.<sup>4</sup>

#### c) *Revisión de los programas nacionales de industrialización*

Durante la encuesta se formularon sobre esta materia en varios países sugerencias coincidentes que a continuación se resumen. En la zona visitada se observa preocupación más

<sup>4</sup> En el Brasil, donde no hubo reforma cambiaria, se advierte —al igual que en otros países de América Latina— una declinación en la importancia de las exportaciones con respecto a la producción nacional, mientras crece la de las importaciones. (Véase el cuadro 35.) A iniciativa del Consejo Nacional de Economía fue organizada hace poco una comisión compuesta de técnicos pertenecientes a la administración pública y a gremios de las clases productoras, para estudiar el problema y sugerir medidas de política comercial que promuevan la expansión de las exportaciones.

## BRASIL: CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION EN RELACION CON EL COMERCIO EXTERIOR, 1939 A 1954

(Miles de millones de cruzeiros de 1952)

Años	Producción nacional	Exportaciones		Importaciones		Promedio de los porcentajes	
		Valores absolutos	% de la Producción nacional	Valores absolutos	% de la Producción nacional	Exportación/Producción	Importación/Producción
1939	200,3	39,4	19,7	23,6	11,8	15,5	10,0
1940	200,3	32,5	16,2	20,8	10,3		
1941	210,0	25,7	12,2	21,4	10,2		
1942	203,5	28,1	13,8	16,1	7,9		
1943	209,0	28,9	13,8	19,2	9,2	14,7	10,1
1944	219,4	31,7	14,4	23,4	10,7		
1945	234,6	34,1	14,5	23,6	10,1		
1946	257,7	42,2	16,4	26,7	10,4		
1947	278,3	39,8	14,3	40,9	14,6	12,3	13,3
1948	294,1	40,1	13,6	36,9	12,5		
1949	302,1	36,1	11,9	39,3	13,0		
1950	324,1	31,7	9,8	32,1	13,3		
1951	346,5	34,9	10,1	61,3	17,7	8,1	14,5
1952	360,9	26,1	7,2	55,0	15,2		
1953	376,1	30,9	8,2	44,8	11,9		
1954	409,9	29,0	7,1	55,0	13,4		

FUENTE: Grupo Mixto BNDE - SUMOC - CNE - CTEF - FGV, *Situação Atual e Perspectivas Imediatas da Economia Brasileira*, Rio de Janeiro, enero 1956, p. 35, y Grupo Mixto BNDE - CEPAL, *Esboço de um Programa de Desenvolvimento para a Economia Brasileira* (Período 1955-62), Rio de Janeiro, mayo de 1955, p. 19.

o menos general por los programas de estabilización económica, para los cuales es imprescindible el fomento de las exportaciones. En el sector industrial se esboza una tendencia hacia la especialización para fines de exportación. El reconocimiento de esta necesidad implica asimismo el de que podría auxiliarla grandemente una acción concertada y multilateral, ya que trasciende de los límites de cada país. Por consiguiente, habría que enfocar el problema del reajuste de la industrialización en este hemisferio —comenzando tal vez por el conjunto de los países en los cuales el progreso industrial es más intenso— en términos de mercados más amplios o complementarios, dentro de un espíritu de cooperación y mediante un esfuerzo de coordinación de las políticas nacionales, siguiendo el ejemplo de lo que sucede en Europa. Está ya muy extendido este pensamiento.

La progresiva formación de un gran mercado en América Latina sería la única manera de superar, a través de la complementación, el mejoramiento de la productividad, y de la expansión consiguiente del consumo del actual binomio de paralelismo y capacidad instalada ociosa. Al contrario de lo que ahora sucede con frecuencia —sobre todo en los países de menor mercado—, los consumidores se verían grandemente beneficiados con las ventas derivadas de

una industrialización realmente económica. El éxito de la política de sustitución de ciertas importaciones depende fundamentalmente de la posibilidad de darle mercados más amplios sobre base regional. Si no pudiera alcanzarse una acción común en este sentido, y se mantuviera el aislamiento en que cada país desarrolla hoy su política de industrialización, es de temer que las heterogéneas conductas nacionales, traducidas a medidas inconexas o contraproducentes, siembren el germen de futuras dificultades. Por ende, algunos de los juicios vertidos, insistiendo en la necesidad de no posponer los ensayos tendientes a iniciar la necesaria colaboración, la conciben dentro de un esquema de soluciones en dos planos: a corto y largo plazo, y con el fundamento de las ideas más adelante sintetizadas.

A favor del clima espiritual y político secular del continente americano, la colaboración señalada —en vez de distanciar a unos países de otros— los aproximaría económicamente, constituyendo al mismo tiempo el punto de partida para un programa de cooperación económica regional. En ese sentido parecería recomendable en la presente emergencia comenzar por un tipo de acción como el que se apuntó ya en relación con los problemas de pagos y de comercio.<sup>5</sup>

Esta acción podría representar el primer gran paso hacia la mayor integración económica de América Latina.

## 2. EL PROBLEMA DEL MERCADO COMÚN

## a) Evolución de la idea

La preocupación por la necesidad de ampliar los mercados nacionales no es nueva en los países del continente. De los varios intentos a que ha dado lugar, prácticamente ninguno tuvo éxito. Tanto en la parte norte como en la meridional de América Latina se tomaron iniciativas en este sentido entre dos y a veces más países, pero no se alcanzó la meta apetecida por diversas causas. En el momento presente, las Repúblicas Centroamericanas están procurando estructurar un mercado único como solución a sus problemas económicos y como base para un desarrollo y una prosperidad que no les pueden proporcionar aisladamente sus territorios, poblaciones y recursos.

El mayor grado de madurez económica alcanzado, la mejor comprensión de los problemas recíprocos, la dependencia que guardan entre sí los países de América Latina para conseguir el progreso a que aspiran, algunos avances realizados o en marcha en lo referente a medios de transporte, incluso terrestres, y, en especial, la simultaneidad e identidad de las dificultades surgidas en sectores industriales, del comercio exterior y de pagos —esto último sobre todo en América del Sur—, son factores que están ya contribuyendo a crear un clima propicio para reconsiderar, con realismo y perspectiva correcta, la cuestión de la utilidad de hallar soluciones generales a problemas que son comunes a los países latinoamericanos y que no se limitan tan sólo al aspecto industrial.

Al mismo tiempo, en América Latina se presta atención creciente a los progresos que va obteniendo la integración económica en otras partes del mundo, como, por ejemplo,

<sup>5</sup> Véase sección 1 del capítulo I de la Tercera Parte de este informe.

en la Europa occidental y entre ésta y las posesiones africanas de los países respectivos, por citar sólo dos casos destacados. Asimismo —según mostró la encuesta— preocupa el distanciamiento que viene produciéndose entre las naciones industrialmente avanzadas y los países poco desarrollados, distanciamiento que tiende a acentuarse por la disparidad que guardan entre las primeras y los segundos los recursos tecnológicos, de capital y de mano de obra calificada.

Señálase además el proceso de reestructuración de la economía mundial que comenzó en el conflicto de 1914-1918, recibió nuevo aliento durante la década de los años 30 y terminó por configurarse nítidamente durante y después de la segunda gran guerra, imprimiendo alteraciones profundas en la composición de las corrientes del comercio internacional. El temor a un aislamiento de los centros proveedores de manufacturas, que lo precario de la paz mantiene vivo, la creencia de que los precios de sus materias primas tienden a ser más inestables que los de las manufacturas y de que la relación de precios del intercambio sea desfavorable a largo plazo, así como el propósito de mejorar el nivel de vida de sus poblaciones, se acumularon también para impulsar a los países latinoamericanos por el camino de la industrialización. Esa industrialización diversificaría sus economías y, de lograrse, aseguraría la ansiada estabilidad con prosperidad. Tales principios de política económica se han afirmado más en los tiempos recientes, en vista del fomento en África de producciones paralelas a las que son características en América Latina, y del progreso tecnológico, cuyo incremento en los Estados Unidos y en Europa tiende a producir sucedáneos sintéticos para no pocas de las exportaciones tradicionales latinoamericanas.<sup>8</sup> También ha contribuido a ello la aprensión que motivan los posibles efectos depresivos en los mercados mundiales sobre los precios de los productos concurrentes de los de aquel país, a consecuencia de su política de subvención a la agricultura.

No obstante, los resultados obtenidos hasta ahora, además de que quizá no corresponden en el plano nacional a lo que sería dable esperar en el lapso transcurrido, produjeron por otro lado situaciones que impusieron ciertas re-

<sup>8</sup> Vienen al caso algunas conclusiones del informe del GATT, *International Trade, 1955*, Ginebra, mayo de 1956. Si bien el valor de las exportaciones mundiales registró una nueva marca en 1955, continuó descendiendo la importancia relativa de la exportación proveniente de las áreas no industrializadas (p. 3). Hubo una caída acentuada en el volumen de las materias primas adquiridas en esas áreas por las naciones industriales, en parte a causa del crecimiento de producciones similares en su propio territorio (pp. 6-1). De otro lado, la fabricación de sucedáneos —rayón, aluminio, sustancias plásticas, fibras, caucho y detergentes sintéticos— alcanzó en conjunto una tasa de crecimiento dos veces más acelerada que el de la producción manufacturera. Como las áreas industriales dependen de las no industriales para su abastecimiento en materias primas de origen natural, la continua sustitución de éstas por sucedáneos artificiales deberá tener efectos profundos sobre la exportación de los países que producen aquellas materias primas. Estimase que las necesidades de importación de las áreas industriales en 1955 habrían sido un 40 por ciento más altas que lo que realmente fueron, si los sucedáneos mencionados no se estuviesen fabricando. Por último, el informe adelanta esta otra conclusión: si la elaboración de sustitutos sintéticos sigue creciendo a igual ritmo que en los años recientes, el mejoramiento que en la relación de precios del intercambio habían obtenido las zonas no industriales desaparecería rápidamente, al tiempo que descenderían en términos absolutos los ingresos derivados de sus exportaciones (pp. 11-14).

visiones que podrían desviar la trayectoria futura de la deseable convergencia común.

Como ya se ha señalado,<sup>7</sup> en vez de una mayor diversidad, la industrialización, por haberse contenido en los límites del mercado nacional, no ha producido nuevas exportaciones, y por su competencia sobre los factores de producción ha desalentado otras, tendiendo así, en cierto modo, a concentrar las exportaciones latinoamericanas en menor número de bienes, muy vulnerables a las fluctuaciones de la relación de precios del intercambio. En vez de lograr que las exportaciones se distribuyan, cubriendo un mayor número de mercados y productos, el comercio denota más bien el movimiento contrario, especialmente el intrarregional, y ello parecería constituir una tendencia a largo plazo. Ciertas materias primas de valor secundario registran una participación reducida en el tráfico, cuando sería deseable y posible que contribuyesen a aumentarlo. Un comercio exterior circunscrito a pocos renglones y países con preponderancia de los Estados Unidos y Europa,<sup>7</sup> y una participación tan escasa de la propia región, no constituye la perspectiva más alentadora para la industrialización de América Latina.

Sin embargo, pese a los errores cometidos, en los medios más autorizados se piensa que la industrialización ofrece un saldo básicamente positivo y de acuerdo con los mejores intereses latinoamericanos, vistos individualmente por países o en conjunto. La forma de conducirla y la orientación deficiente son las que han carecido de los ajustes y adaptaciones adecuadas al proceso de los hechos. Estos ajustes y adaptaciones dependerían en último análisis de razones e incentivos que habría que encontrar en el mercado regional. Por lo tanto, en esos medios se estima que la industria nacional de los países latinoamericanos debería desenvolverse a la vez en dos direcciones: en la horizontal y geográfica del mercado continental, y en la vertical del mercado interno, determinada por el crecimiento del ingreso real por habitante. La primera sólo necesitaría un esfuerzo consciente y solidario para concretarse en el tiempo.

#### b) *La tendencia hacia la integración*

En quienes preconizan la idea del mercado regional no se percibe ciertamente concepto "regionalista" alguno en el sentido excluyente de esta expresión. Todo lo contrario, se considera que el desarrollo económico latinoamericano podría verse considerablemente estimulado por un intenso aumento del comercio con otras áreas económicas. Por lo demás, la idea del mercado regional<sup>8</sup> traduciría una tendencia que hoy se deja sentir en el mundo entero. La economía universal parece estar evolucionando en el sentido de organizarse según grandes espacios económicos<sup>9</sup> integrados

<sup>7</sup> Véase, por ejemplo, el *Estudio sobre la Unión Iberoamericana de Pagos*, Instituto Iberoamericano de Cooperación Económica, Oficina Bancaria Interamericana, Madrid, 1953, p. 100, y el citado *Estudio del comercio interlatinoamericano*, p. 2.

<sup>8</sup> En este documento la expresión "mercado regional" se entiende como el territorio comercial común que pueden abrir los acuerdos concluidos entre más de dos países a determinadas producciones de las partes contratantes, sin eliminar la posibilidad de la adhesión inmediata o ulterior de los demás países de la zona y dejándolos por consiguiente abiertos a esa adhesión. A los efectos de esta parte del informe, la expresión se refiere especialmente a la América del Sur.

<sup>9</sup> Entendidos como unidades territoriales continuas.

y no ya en términos de países aislados. Ello no supondría necesariamente que las relaciones económicas internacionales hayan de tener lugar entre grandes bloques monolíticos, pues el flujo de capitales y de comercio habrá de continuar efectuándose entre país y país. El fenómeno significa que, identificados en cierta medida entre sí, los países procurarían el natural desarrollo de sus propios mercados en territorios más o menos contiguos, y acrecentar su estabilidad económica atenuando su dependencia, hoy excesiva, de los centros comerciales lejanos. Se estaría así penetrando en una nueva fase, la de la interdependencia regional, en que el viejo binomio librecambista —individuo y mercado mundial—, que se transformó para incluir la entidad “nación”, se ampliaría ahora con el elemento “mercado regional”. En tal sentido, la evolución de la economía universal estaría sólo ajustándose a la evolución política.

Para muchos, esta situación *de facto* explicaría en gran parte la causa por la cual ciertas formas de acción internacional iniciadas después de la guerra no han producido los resultados previstos. En efecto, partieron de la presunción de un próximo restablecimiento de los moldes clásicos del comercio internacional. Y a la vez que fue distinta la realidad posterior, surgieron agrupamientos de tipo regional, no previstos en los planos de postguerra. La integración económica en América Latina surgiría de la misma causa, en función de la cual —según no pocos juicios— parecería deseable cierta revisión en las bases de esas formas de acción internacionales poniendo quizás el acento de lo regional, pero sin perder de vista la interdependencia internacional.

Sea como fuere, la evolución hacia el mercado regional vendría en forma paulatina y gradual, comenzando, pragmáticamente, por aquellos países o subregiones en que las circunstancias son más propicias. En los visitados por el grupo de técnicos, ésta es la solución que se considera más viable para los problemas que plantea la falta de coordinación en el desarrollo económico de América Latina.

### c) Sistema multilateral y competitivo

Ya no parece prevalecer en América Latina el punto de vista según el cual se estimaba conveniente procurar solución al problema de mercados sobre bases bilaterales, mediante acuerdos entre pares de países, por suponer ello un ámbito demasiado restringido. En los círculos competentes tampoco tiene muchos partidarios el camino de establecer compensaciones en forma de reservas recíprocas de mercados para industrias que se fundarían, por ejemplo, en un país con exclusividad de suministro para otros, desarrollo que tendría lugar en la mayor parte de los casos con participación sustancial de los fondos públicos. Se teme que, además de favorecer así la formación de monopolios nacionales (también pueden ser de firmas particulares, que se encontrarían en una posición privilegiada), los resultados prácticos representasen una ventaja relativamente pequeña sobre las industrias que existen en la actualidad en las órbitas nacionales, pues en muchos casos los mercados seguirían siendo pequeños en relación con los límites recomendables. Este concepto general no excluye la consideración de circunstancias que hicieran aconsejable —especialmente entre países limítrofes o para la complementación económica de zonas fronterizas— celebrar acuerdos de mercado a base de

reciprocidad y sin excluir a otras naciones del área que deseen adherirse a ellos.

Pero la idea que se expresa con más convicción es otra: crear un área amplia —como gradualmente podría llegar a ser el mercado sudamericano— dentro de la cual se estableciera un sistema multilateral y competitivo basado en la iniciativa privada. Sin que esto implique desconocer el papel orientador del Estado en la economía y la función suplementaria de aquella iniciativa que le es propia, especialmente en países poco desarrollados. Así como tampoco se excluye la necesidad de recursos financieros de fuentes gubernamentales extranjeras o de agencias internacionales. En estas condiciones sería posible contar con la magnitud y la diversidad de recursos que permitiesen desarrollar sus potencialidades, teniendo en cuenta los mejores criterios económicos y observando los principios de productividad, especialización y competencia, o sea, los propios de una división regional del trabajo.

Aunque la especialización industrial no pase a veces de ser un mero accidente histórico, en América del Sur (para limitar el análisis al área visitada por el grupo) muchas opiniones de peso son favorables a que, con sujeción al principio de reducción de costos, en la localización de las industrias nuevas y los traslados de las existencias predomine en general, el criterio de la disponibilidad de recursos naturales. Es inevitable, sin embargo, admitir ciertas excepciones, pues la necesidad de mejorar el nivel de vida en comarcas de bajo ingreso individual o de corregir desequilibrios persistentes, puede justificar, desde el punto de vista social, inversiones que de otro modo deberían someterse al orden de prelación inherente al avance gradual de la frontera económica.

La negociación entre diversas naciones de un mercado común para determinadas industrias facilitaría aquellos traslados, por el interés que los industriales tendrían en transferir sus negocios o fusionarlos con otros ajenos al país, consiguiendo así mayor remuneración para su capital. El país o países que sufriesen por ello perjuicios fiscales o provenientes de la desocupación temporal de mano de obra, ¿quedarían compensados con el mejor rendimiento del capital emigrado, los menores precios y la mejor calidad de los respectivos productos para su masa consumidora? ¿Tendrían posibilidades recíprocas —gracias a la diversidad de recursos naturales—, en relación con aquellos productos en que tuviesen mayores ventajas comparativas? Se piensa que sí, y también que la incorporación de grandes masas de población a la economía monetaria y el creciente aumento del poder adquisitivo en general imprimiría tal dinamismo a la economía regional que las transferencias aludidas carecerían realmente de importancia.

No sólo la industrialización de los países del área se beneficiaría con un sistema de mercado regional competitivo. Según la encuesta, se confía en que ese sistema facilitase también una salida cada vez mayor a las exportaciones de materias primas y de artículos alimenticios, sin las posibles desventajas de las bruscas fluctuaciones de precios y el deterioro de la relación de precios del intercambio. El propio fenómeno de la industrialización promovería el consumo regional creciente de las materias primas básicas de cada país, haciendo reales las complementariedades latentes que

existen y previniendo los efectos negativos que sobre su relación de precios del intercambio podría tener la integración euro-africana y la producción en los países industriales tanto de sucedáneos sintéticos como de materias primas y alimentos subsidiados. Sería imposible evitar esos efectos con una política basada en el aislamiento de cada país latinoamericano.

#### d) *Reflejos en el comercio mundial*

También se argumenta que las repercusiones de un sistema como el descrito sobre la economía mundial tendrían carácter positivo, pues no sería correcto imaginar que los países de la región descuidaran su comercio con el resto del mundo, ni que se debiese o se pudiese crear un sistema cerrado. Se observa que tal hecho no se ha puesto de manifiesto por lo que se refiere a los dos mayores espacios económicos de la actualidad: los Estados Unidos y la Unión Soviética. Por el contrario, ambos países constituyen mercados cuyo interés por el comercio internacional es profundo, con una diferencia respecto al primero: aunque su comercio exterior no representa un porcentaje elevado en términos del producto nacional bruto, tiene decisiva importancia para el resto del mundo por los índices que alcanza.<sup>10</sup> Es fácil de concebir que la afluencia de bienes de capital de los Estados Unidos y Europa hacia América Latina podría ampliarse grandemente en seguida. Por otra parte, las corrientes comerciales entre las tres áreas tenderían a incrementar sus valores, con el natural crecimiento del ingreso en la región latinoamericana, contrarrestando así cualquier eventual tendencia a la disminución del intercambio entre Europa y América Latina —en especial por efecto de la creciente competencia africana— y sus repercusiones en el mercado norteamericano. Y parece claro también que una industrialización apoyada en bases regionales lograría en forma progresiva que sus productos fueran también crecientemente competitivos en el mercado mundial.

#### e) *Oportunidades para el capital foráneo*

Se espera que las perspectivas que se abrirían a las inversiones de capital extranjero excederían a las magnitudes previstas hasta el momento. En verdad, la evolución del mercado regional dependería mucho de ese capital, que constituiría un factor de suplementación de la capacidad de exportar, por una parte, y de la capacidad para importar, por otra. Como no sería de extrañar que las disponibilidades europeas estuvieran cada vez más absorbidas por las necesidades internas y las africanas, el papel más importante quedaría acaso reservado al capital norteamericano.

Cabe suponer que la afluencia de este último aumentaría, puesto que tiende a disminuir la intensidad de las causas principales que habrían estado restringiendo sus niveles: reconversión y modernización de la industria de los Estados Unidos después de la guerra, participación en la reconstrucción europea, promoción del desarrollo de sus áreas del sur y extremo oeste. Por otro lado, dejarían de existir cada

<sup>10</sup> En 1955 las exportaciones en los Estados Unidos representaron el 4 por ciento de su producto nacional bruto y el 18,2 por ciento del total de las exportaciones mundiales.

vez más los obstáculos fundamentales que se oponen a la intervención en gran escala dentro de América Latina: mercados limitados,<sup>11</sup> desvalorizaciones monetarias, tributación doble, legislación discriminatoria, etc. En este momento parece observarse una tendencia generalizada a rectificar el tratamiento que se le venía dispensando. Además, en el acrecentamiento de los aportes de capital foráneo parece pesar también el ambiente de más fácil entendimiento que crearía un sistema como el diseñado y dentro del cual tendrían menos asidero las prevenciones nacionales, fundadas o no, que han solido manifestarse.

#### f) *Transición hacia acuerdos aduaneros*

Debe aclararse que los mismos círculos que enaltecen las ventajas del sistema regional no lo consideran un objetivo

<sup>11</sup> Las dificultades que a las inversiones crea la pequeñez de la mayor parte de los mercados latinoamericanos han sido objeto últimamente de creciente atención en los Estados Unidos por parte de elementos políticos y hombres de negocios. Así por ejemplo, a propósito de la reciente Conferencia de Panamá, A.N. Spanel, presidente de la International Latex Corporation, comentando opiniones de quienes afirman que América Latina necesita recibir un gran flujo de capital extranjero como aconteció en época anterior con los Estados Unidos, expresa: "... cabe recordar que dicho capital llegaba a una joven federación de estados libres de barreras económicas vis a vis los unos de los otros. Por estar unidos y no divididos, los Estados Unidos ofrecían la oportunidad de vastos mercados así como posibilidades de crecimiento, de las que carecerán los países latinoamericanos mientras permanezcan encerrados en veinte grupos económicos separados, con enormes disparidades y diferencias entre sí." Acentuando la ventaja de los mercados extensos para las inversiones, muestra cómo en América Latina los países mayores tienden a ser los grandes beneficiarios del flujo de capital norteamericano: "Más del 90 por ciento de dicho capital ha sido invertido en los tres países que cuentan con mayores potencialidades de mercados: Argentina, Brasil y México. Los otros 17 países se ven obligados a dividirse el 10 por ciento restante." En apoyo de su tesis, agrega: "Sumas aún mucho mayores han sido invertidas en el Canadá, país industrializado, no sólo por razón de su creciente poder adquisitivo doméstico, sino por las preferencias de tipo arancelario que estimulan la manufactura en el Canadá para su exportación a otros miembros de la Comunidad Británica." Contrastando la situación de su país con América Latina —región que, a su juicio, está dotada de vastos y diversificados recursos latentes dice: "... a diferencia de los Estados Unidos, en donde no existen barreras económicas que se opongan al comercio entre los 48 estados de la Unión, nos encontramos en la América Latina con veinte estados, veinte países separados, que representan otras tantas barreras fronterizas, veinte obstáculos al comercio, que resultan en una limitación de los mercados y en esa forma impiden el desarrollo económico de cada uno de ellos, y de toda América Latina. Al luchar los latinoamericanos por establecer industrias dentro de sus veinte territorios nacionales, están a la vez condenando sus fábricas a abastecer mercados limitados, fraccionarios. Ello significa que sus industrias se ven atadas a un sistema de baja producción, de reducidos salarios y de precios elevados para el consumidor —lo cual constituye un patrón diametralmente opuesto al que presenta la industria moderna, que se expande a medida que aumenta el nivel de vida y el poder adquisitivo de la población. Estos mercados restringidos tienden en efecto a limitar el nivel de vida de toda la América Latina. El paralelo de este peso mortal lo encontramos también en Europa, que adolece de los mismos males". (Información de *The New York Times* transcrita en *El Economista*, Buenos Aires, 7 de julio de 1956.)

Adolf A. Berle Jr., antiguo Secretario Auxiliar de Estado y Embajador de Estados Unidos en Brasil, impresionado por el mismo problema escribió: "Jean Monnet mostró el camino... cuando estableció en Europa la comunidad del acero y del carbón, que recientemente ha agregado el desarrollo atómico a su lista de actividades." (Información de *The New York Times Magazine* transcrita en *Intermedio*, Bogotá, 22 de julio de 1956).

fácil de alcanzar. La exposición que antecede sólo sirve como sucinta formulación del pensamiento existente o como enunciado de lo que se cree posible hacer, si esa política se adoptara conjuntamente. Trátase de un pensamiento que, con mayor o menor intensidad, pero de modo constante, se comparte dentro de América Latina desde hace más de un siglo. Pero nunca fueron tan manifiestas la idea de progreso y la búsqueda de un mayor bienestar en la comunidad latinoamericana.

Sin embargo, parece haber falta de racionalización y claridad en cuanto a lo que debe hacerse y cómo hacerlo. Para este impulso racional habría llegado la hora oportuna, a juzgar por las opiniones vertidas con ocasión de la encuesta, porque se está extendiendo cada vez más la creencia de que ello es necesario para el progreso. De existir realmente coincidencia de voluntades en los medios responsables, la cuestión se reduciría a saber por dónde empezar y qué instrumentos deben emplearse.

Ya se dijo que se trata de un programa de largo alcance y a realizar en forma paulatina. Según opiniones calificadas, tal vez éste sería un buen momento para iniciarlo, pues le prestan ambiente propicio los problemas relativos a los balances de pagos, en función de los cuales se utilizarían convenios bilaterales adecuados para la solución gradual de esos problemas, que servirían también para disciplinar y estimular el comercio interlatinoamericano. Dichos convenios serían posiblemente transitorios y habría que pensar en instrumentos más estables y permanentes en los que amparar aquel comercio. En la medida en que los países latinoamericanos alcanzasen la estabilidad de sus monedas, el equilibrio de sus balances de pagos y la consiguiente convertibilidad, dependería cada vez menos de los controles de cambio y de las restricciones cuantitativas. A la vez, los tratados comerciales tendrían que conceder creciente importancia a los convenios de tipo aduanero.

#### g) *Las dos etapas del programa de integración*

La tarea sería planeada y emprendida en dos etapas. Las ideas a este respecto son bien concretas. Habría que estudiar primero qué industrias, ya sea en estado incipiente o no establecidas aún, que exigirían que para su instalación o desarrollo se contase desde luego con el mercado regional, dada la capitalización y el consumo requeridos para su funcionamiento; en segundo lugar, cuáles otras, entre las ya existentes en la órbita nacional, dependen del mismo mercado para la reducción de costos y para su futura expansión. Entre aquéllas estarían principalmente las de bienes de producción y algunas de bienes de consumo duraderos; entre éstas figurarían sobre todo las industrias de bienes de consumo.

#### h) *Industrialización integrada en los sectores industriales incipientes o por crear*

De las dos partes del problema, la que se prestaría en mayor medida a cualquier acción más o menos inmediata sería sin duda la primera. En las industrias siderúrgicas, metalúrgicas, de celulosa, de vehículos, de motor, de material ferroviario y naval, de productos químicos y otras, existen numerosas oportunidades que justificarían grandes

inversiones de capital foráneo, latinoamericano o de ambos orígenes, en combinación o no, si fuese posible contar con mercados más amplios que los exclusivamente nacionales a fin de que se pudiera fabricar con satisfactoria productividad, sin necesidad de artificios cambiarios y sin la perspectiva de sufrir los efectos de la capacidad ociosa instalada, hoy frecuente. A tal fin, sería preciso que los países interesados contaran con algún resorte preestablecido, para ponerse en cada ocasión de acuerdo entre sí y con los inversionistas en cuanto a las operaciones que éstos realizarían en cada uno de ellos y a las condiciones que podrían ofrecérseles.

Se trata en este punto de una posibilidad real. Ya hubo solicitudes que se sometieron a la consideración de algunos gobiernos, principalmente por iniciativa de firmas europeas. Y hay ya experiencias de fracasos originados en la actual falta de algún medio más o menos expedito para que los inversionistas realizaran gestiones simultáneas ante las autoridades de varios países. En algunos casos, se querría llevar a cabo el respectivo programa industrial produciendo las principales partes componentes de un determinado bien de modo complementario y en más de un país (atendiendo siempre al criterio de los costos comparativos), para vender el producto terminado en el territorio de los países comprendidos en el acuerdo. Serían posibles para ello diversas combinaciones, siempre sobre la base de intereses equivalentes entre los participantes. Hay confianza en el efecto que un programa de este tipo tendría sobre América del Sur, a través del aumento consiguiente —tal vez muy elevado— de la afluencia de capitales.

#### i) *El papel del GATT*

La realización de esquemas de producción como los descritos haría deseable celebrar ciertos acuerdos aduaneros entre los países interesados. Tales acuerdos revestirían la forma de una tarifa especial, para cuya negociación y aplicación —según opiniones recogidas— convendría acudir a los oficios del GATT, al cual pertenecen ya ocho de los veinte países latinoamericanos. En los estatutos de ese cuerpo existen cláusulas que hacen posible su aprobación —a ejemplo de lo ocurrido con respecto al Plan Schumann—, pero sería para ello requisito indispensable elaborar un programa concreto, sobre bases tendientes a ampliar en general el comercio y no sólo el interlatinoamericano. El ingreso en el GATT de los países de América Latina que todavía no forman parte de él se cree que pesaría grandemente en sus decisiones futuras en lo que concierne a la región. Por otra parte, como la realización de un programa de este orden —además de las ventajas generales ya apuntadas— afecta también en medida considerable a intereses de grupos y empresas de los países interesados, podría ello contribuir —según opinión muy firme en países sudamericanos miembros del GATT— a la obtención de los fines deseados. Dada la importancia que se atribuye a este asunto, es de esperar que se encuentre la fórmula satisfactoria que permita mantener y aumentar la cohesión existente en ese organismo. La preparación de esos programas estaría entre las futuras funciones que podrían asignarse al Comité de Comercio.

#### j) *Iniciación del programa*

Como resorte práctico para poner en acción estas ideas cabría una sugerencia: consultar al Comité de Comercio sobre la oportunidad y conveniencia de organizar en su seno un pequeño grupo, al cual los países participantes encomendaran la tarea de recibir —ateniéndose a ciertas reglas— las propuestas de los inversionistas particulares interesados, y de consultar con los diversos gobiernos, por las vías que oportunamente se determinen, acerca de las condiciones que —luego de estudiadas— podrían ofrecerse antes de concluir un acuerdo multilateral, en función del cual se obtendría la coincidencia de los organismos internacionales. He aquí otra materia importante, de carácter práctico e inmediato, que el Comité de Comercio podría examinar en su próxima reunión —si lo estimara oportuno—, aparte de la relativa al problema de los pagos.

#### k) *Bases para un régimen especial*

Con respecto a la segunda etapa de desarrollo de una política industrial común, es decir, con la vinculada a las industrias existentes en los países latinoamericanos, y cuya reducción de costos y futura expansión dependen de un mercado más amplio, extranacional, el correspondiente programa habría de elaborarse necesariamente en el transcurso del tiempo y con extremo cuidado, pues requeriría estudios muy objetivos, preparación de la opinión pública y de la mentalidad industrial y obrera y, en fin, negociaciones laboriosas. Tal etapa vendría a su hora, facilitada quizá por los resultados que antes traería la política multilateral de comercio y de pagos. También podría ayudar la experiencia —tan necesaria— que pueda desprenderse de una tarea por realizar y a la que ya se aludió: la coordinación de las políticas nacionales en materia monetaria, cambiaria y comercial. Según se dijo, esta coordinación es requisito indispensable para el régimen especial esbozado. A su vez, el establecimiento de éste se habría iniciado ya con la implantación de los programas de la primera etapa en los sectores en que no existe industria en gran escala o en aquellos otros en que, existiendo, revista caracteres modestos. Los buenos resultados de la iniciativa condicionarían necesariamente la evolución subsiguiente.

Con vistas al logro de estos objetivos sería muy conveniente obtener de los organismos internacionales adecuados la realización de un estudio, en cooperación con los diversos gobiernos, sus medios técnicos y los de sus círculos industriales, con el fin de levantar una especie de mapa industrial latinoamericano, en el que se señalase qué industrias, entre las existentes, carecen de mercados adecuados; cuáles otras podrían ser objeto de traslación y a dónde; qué posibilidades habría de hacerlo, y en qué forma debería procederse a las negociaciones para asegurar una equivalencia de ventajas nacionales o de remuneración de factores. Sería una tarea de gran envergadura, orientada hacia el "efecto especialización" y el "efecto empleo".

Si, aparte de dar ahora los pasos iniciales que se esbo-

zaron en el capítulo I de la tercera parte de este informe y de sentar los principios básicos descritos para impulsar el programa de industrialización en escala regional, fuese posible obtener la realización de dicho estudio, se ganaría mucho terreno para el mejor enfoque del problema en sus pormenores, lo que parece indispensable para fundar criterios y procedimientos. Quedarían aclaradas además cuestiones tales como la referente a la equivalencia relativa de productividad entre los principales países industriales de la región.

El estudio de que se habla —preliminar a la segunda etapa— constituiría la base científica del programa mencionado, pues indicaría los términos concretos en que éste podría fundarse con sentido realista. Al concluirlo es posible que se hubiera ya avanzado en el sentido de una mayor interpenetración comercial y del multilateralismo en los pagos (quizá con la ayuda de una institución de *clearing* regional que pudiera sobrevenir y que serviría para consolidar tal esfuerzo), y se habría dado comienzo —en el caso más favorable— a la instalación en América Latina de algunas industrias integradas en forma multinacional. El *programa de cooperación económica sudamericana*, planeado y desenvuelto en la forma gradual que se describe, podría llevar, por sucesivas aproximaciones, como resultado final al cumplimiento de las aspiraciones generales de alcanzar la integración económica de la región.

La tarea es ardua y compleja, pero posible. El momento para iniciarla es oportuno. Tal es la impresión que prevalece en casi todos los medios consultados. Toca ahora ver si en el plano de los gobiernos se obtendrá o no el consenso necesario para llevarla a cabo.

### 3. RECOMENDACIONES

1. Se estima necesario celebrar acuerdos destinados a promover —mediante la colaboración multinacional y con aportes financieros provenientes tanto del área como foráneos— el establecimiento o desarrollo de industrias que requieren grandes capitales y extensos mercados.

Como paso inicial se recomienda el establecimiento de un pequeño organismo técnico encargado de recibir las propuestas de inversión, efectuar su estudio preliminar, presentarlas a los respectivos gobiernos y facilitar el acuerdo entre éstos y los inversionistas, así como la celebración de los convenios finales.

2. Júzgase conveniente establecer principios generales y ciertos procedimientos concretos de política comercial que sean aptos para estructurar paulatinamente un mercado regional, multilateral y competitivo. Con ese mercado regional se podrían intensificar producciones industriales latinoamericanas, cuya reducción de costos y expansión futura dependen fundamentalmente del incremento de la capacidad de consumo.

En este plano y como primera etapa, se sugiere el levantamiento del mapa industrial de América Latina, con vistas especialmente a determinar la acción posible y aconsejable.



**PUBLICACIONES IMPRESAS DE LA COMISION ECONOMICA  
PARA AMERICA LATINA**

**Industria**

*Productividad de la mano de obra en la industria textil algodonera de cinco países latinoamericanos (E/CN.12/219)*

Nº de venta: 1951. II. G. 2, xii + 300 pp. Dls. 3.00

*Estudio de la industria siderúrgica en América Latina. (E/CN.12/293/Rev. 1; ST/TAA/Ser. C. 16)*

Nº de venta: 1954. II. G. 3, xii + 140 pp. Dls. 1.50

*Posibilidades de desarrollo de la industria de papel y celulosa en la América Latina (E/CN.12/294/Rev. 2)*

Nº de venta: 1953. II. G. 2, x + 152 pp. Dls. 1.50

*Perspectivas de la industria de papel y celulosa en América Latina (E/CN.12/361/Add. 1; FAO/ETAP Nº 462/Add. 1; ST/TAA/Ser. C./19/Add.1)*

Nº de venta: 1955. II. G. 4, viii + 544 pp. Dls. 4.50

**Estudios sobre Centroamérica**

\* *Memoria del Seminario Centroamericano de crédito agrícola (E/CN.12/305)*

Nº de venta: 1953. II. G. 1. 3 Vols. vii + 96, iv + 160 y iv + 196 pp. Dls. 1.25 (vol. I); Dls. 1.50 (vol. II); Dls. 2.00 (vol. III)

\* *El transporte en el Istmo Centroamericano (E/CN.12/356; ST/TAA/Ser. C. 18)*

Nº de venta: 1953. VII. 2, xvi + 244 pp. Dls. 2.50

\* *Nomenclatura arancelaria uniforme centroamericana (NAUCA) y su manual de codificación (E/CN.12/420)*

Nº de venta: 1955. II. G. 3, viii + 416 pp. Dls. 4.00

\* *La integración económica de Centroamérica, su evolución y perspectivas (E/CN.12/422)*

Nº de venta: 1956. II. G. 4, vi + 98 pp. Dls. 1.00

**En prensa:**

*Análisis y proyecciones del desarrollo económico. III El desarrollo económico de Colombia (E/CN.12/365/Rev. 1)*

*La energía en América Latina, sus posibilidades y problemas (E/CN.12/384 Rev. 1)*

*La expansión selectiva de la producción agropecuaria en América Latina CEPAL/FAO (E/CN.12/378/Rev. 2)*

*Problemas de la industria siderúrgica y de transformación de hierro y acero. (E/CN.12/426; ST/TAA/Ser. C/24).*

\* Sólo en español.

**PUBLICACIONES IMPRESAS DE LA COMISION ECONOMICA  
PARA AMERICA LATINA**

**Industria**

*Productividad de la mano de obra en la industria textil algodonera de cinco países latinoamericanos (E/CN.12/219)*

Nº de venta: 1951. II. G. 2, XII + 300 pp. Dls. 3.00

*Estudio de la industria siderúrgica en América Latina. (E/CN.12/293/Rev. 1; ST/TAA/Ser. C. 16)*

Nº de venta: 1954. II. G. 3, XII + 140 pp. Dls. 1.50

*Posibilidades de desarrollo de la industria de papel y celulosa en la América Latina (E/CN.12/294/Rev. 2)*

Nº de venta: 1953. II. G. 2, X + 152 pp. Dls. 1.50

*Perspectivas de la industria de papel y celulosa en América Latina (E/CN.12/361/Add. 1; FAO/ETAP Nº 462/Add. 1; ST/TAA/Ser. C./19/Add.1)*

Nº de venta: 1955. II. G. 4, VIII + 544 pp. Dls. 4.50

**Estudios sobre Centroamérica**

\* *Memoria del Seminario Centroamericano de crédito agrícola (E/CN.12/305)*

Nº de venta: 1953. II. G. 1. 3 Vols. VII + 96, IV + 160 y IV + 196 pp. Dls. 1.25 (vol. I); Dls. 1.50 (vol. II); Dls. 2.00 (vol. III)

\* *El transporte en el Istmo Centroamericano (E/CN.12/356; ST/TAA/Ser. C. 18)*

Nº de venta: 1953. VII. 2, XVI + 244 pp. Dls. 2.50

\* *Nomenclatura arancelaria uniforme centroamericana (NAUCA) y su manual de codificación (E/CN.12/420)*

Nº de venta: 1955. II. G. 3, VIII + 416 pp. Dls. 4.00

\* *La integración económica de Centroamérica, su evolución y perspectivas (E/CN.12/422)*

Nº de venta: 1956. II. G. 4, VI + 98 pp. Dls. 1.00

**En prensa:**

*Análisis y proyecciones del desarrollo económico. III El desarrollo económico de Colombia (E/CN.12/365/Rev. 1)*

*La energía en América Latina, sus posibilidades y problemas (E/CN.12/384 Rev. 1)*

*La expansión selectiva de la producción agropecuaria en América Latina CEPAL/FAO (E/CN.12/378/Rev. 2)*

*Problemas de la industria siderúrgica y de transformación de hierro y acero. (E/CN.12/426; ST/TAA/Ser. C./24).*

\* Sólo en español.